



RÉPUBLIQUE TOGOLAISE

**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'ÉLEVAGE ET DU DÉVELOPPEMENT
RURAL**

CONSEIL INTERPROFESSIONNEL DE LA FILIÈRE MANGUE

**PLAN D'ACTION D'INVESTISSEMENT DE LA FILIÈRE MANGUE :
2024-2028**



Mai 2023

Table des matières

Sigles et acronymes	3
Introduction.....	5
1. Description de la filière	6
2. Acteurs.....	8
2.1 Acteurs directs.....	8
2.2. Acteurs de la gouvernance de la filière	8
2.3 Partenaires financiers.....	8
2.4 Recherche agricole et Appui-conseil	8
3. Organisation de la filière	9
3.1 Maillon des pépiniéristes	9
3.2 Maillon des producteurs	9
3.3 Maillon des transformateurs.....	9
3.4 Maillon des commerçants	9
3.5 Maillon des exportateurs	9
4. Analyse des forces et faiblesses, opportunités et menaces.....	9
5. Contraintes liées à la filière	14
6. Défis de la filière mangue	18
7. Plan d'action	20
7.1 Objectif du plan filière.....	20
7.2 Résultats attendus.....	20
7.3. Axes stratégiques de développement de la filière	20
7.4 Aspect genre et environnement.....	20
7.5 Coordination et suivi évaluation	21
7.6 Analyse des risques et conditions de succès.....	21
8. Financement du plan d'action.....	31
CONCLUSION	31

Sigles et acronymes

ANABIO	: Association Nationale pour l'Agriculture Biologique
ATN	: Agence Togolaise de Normalisation
CCIT	: Chambre de Commerce et d'industrie du Togo
CEDEAO	: Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	: Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CIF	: Conseil Interprofessionnel de la filière
COLEAD	: Comité de Liaison Entrepreneuriat-Agriculture-Développement
CTOP	: Coordination Togolaise des Organisations Paysannes et de Producteurs Agricoles
CVA	: Chaîne de Valeur Agricole
DAEMA	: Direction de l'Aménagement, de l'Équipement et de la Mécanisation Agricole
DCML	: Direction du Conditionnement et de la Métrologie Légale
DEFA	: Direction de l'Entrepreneuriat et du Financement Agricole
DFDTPA	: Direction de la Formation de la Diffusion des Techniques et des Organisations Professionnelles Agricoles
DFV	: Direction des filières végétales
DPPSE	: Direction de la Planification des Politiques et du Suivi Evaluation
DPV	: Direction de protection des filières végétales
DPV	: Direction de la Protection des Végétaux
DSP	: Direction des Semences et Plants
DVF	: Direction des Filières Végétales
ESA	: Ecole Supérieure d'Agronomie
ESTBA	: Ecoles Supérieure des Techniques Biologiques et Alimentaire
FAO	: Food and Agricultural Organisation
FECECAV	: Faîtière des Entités des Caisses d'Épargne et de Crédit des Associations villageoises
FFOM	: Forces Faiblesses Opportunités Menaces
FNCPM	: Fédération Nationale des Coopératives Productrices de mangue du Togo
FUCEC	: Faîtière des Unités Coopératives d'Épargne et de Crédit du Togo
GIZ	: Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
HAUQE	: Haute Autorité de la Qualité de l'Environnement
ICAT	: Institut de Conseil et d'Appui Technique
INADES	: Institut Africain pour le Développement Economique et Social
INFA	: Institut National de Formation Agricole
INH	: Institut National d'Hygiène
ISMA	: Institut des Sciences et Métiers de l'Agriculture
ITRA	: Institut Togolais de Recherche Agronomique
MAEDR	: Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et du Développement Durable
MIFA	: Mécanisme Incitatif de Financement Agricole
MVA	: Matériel Végétal Amélioré
OHADA	: Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OIC	: Organisation de la coopération islamique
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
OP	: Organisation Paysanne
PFNL	: Produits Forestiers Non Ligneux
PIBA	: Produit Intérieur Brut Agricole
PNIASAN	: Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire Nutritionnelle

PPM	: Plan de Passation de Marchés
PTBA	: Plan de Travail et Budget Annuel
UCECTO	: Union des Caisses d'Epargnes et de Crédit du Togo
UCMECFTO	: Union des Caisses Mutuelles d'Epargne et de Crédit des Femmes du Togo
UCMECS	: Union des Caisses Mutuelles d'Epargne et de Crédit des Savanes
UK	: Université de Kara
UMECTO	: Union des Mutuelles d'Epargnes et de Crédit du Togo
URCLEC	: Union Rénovée des Caisses Locales d'Epargne et de Crédit
WAGES	: Women and associations for gain both economic and social
ZAAP	: Zones d'Aménagement Agricoles Planifiées

Introduction

La politique agricole (2016-2030) a pour vision de bâtir une agriculture moderne, durable et à haute valeur ajoutée au service de la sécurité alimentaire et nutritionnelle nationale et régionale, d'une économie forte, inclusive, compétitive et génératrice d'emplois décents et stables à l'horizon 2030 et de réduction de la pauvreté et vulnérabilité rurale. Cette vision se traduit dans le Programme National d'Investissement Agricole, de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (PNIASAN), qui est articulé autour de quatre (04) axes, notamment (i) l'amélioration de l'organisation de l'espace agricole et des chaînes de valeur agricoles ; (ii) l'amélioration de la productivité, de la production des filières agricoles et la valorisation des produits ; (iii) l'amélioration de la résilience, l'alimentation, la nutrition des populations rurales et l'inclusion sociale et (iv) l'amélioration de la gouvernance du secteur. A travers ce programme, le Togo, contribue à améliorer la sécurité alimentaire de ses populations et à maintenir à la fois la dynamique du secteur en matière de création d'emplois, d'accélération de la croissance économique et à réduire le déficit de la balance commerciale. En marge de cette politique agricole, la feuille de route gouvernementale 2020-2025 élaborée et qui est en cours de mise œuvre prend en compte le développement du secteur agricole, le développement des chaînes de valeur dans le secteur agro-sylvo-pastoral par la mise en place des agropoles fédérant plusieurs activités.

Selon Arbonnier en 2002, le Togo, de par son écologie et la nature de ses sols, est un pays essentiellement agricole. Aussi bien les plantes annuelles, pluriannuelles que pérennes sont cultivables partout sur l'ensemble du territoire, avec des spécificités plus ou moins marquées. Parmi les essences pérennes cultivées, il y a les arbres fruitiers, dont le manguier (*Mangifera indica*). Il appartient à la famille des Anacardiaceae, et est originaire du nord de l'Inde au pied de la chaîne Himalayenne. Il comprendrait près d'un millier de variétés présentes sur divers continents (Rivier et al. 2009). Au Togo, la mangue est un fruit de grande consommation, apprécié en ville comme en campagne, et constitue une source de revenus pour certains arboriculteurs. En effet, les fruits en général, sont des produits alimentaires de haute valeur nutritive et commerciale. Ils contribuent à l'amélioration du bien-être social et au bon état de santé des populations (FAO, 1999). La mangue est riche en hydrates de carbone, en sels minéraux et autres substances bioactives telles que le carotène, les vitamines C, B1, B2 et les composés phénoliques (Sawadogo-Ligani et al, 2001). La filière mangue reste une filière porteuse, à haute valeur ajoutée. Afin de contribuer au renforcement des capacités productives, organisationnelles et de la gouvernance de la filière mangue au Togo, ce plan d'action d'investissement est élaboré. Il émane d'une volonté manifeste du MAEDR d'accompagner les acteurs de la filière pour lever les contraintes qui entravent son développement d'une part et la visibilité du pays dans la chaîne des valeurs mondiales d'autre part. Le coût d'investissement du plan est estimé à un milliard sept cent quinze millions deux (1 715 250 000) Franc CFA. Il est structuré en quatre (04) grands axes :

- Axe stratégique 1 : Amélioration de la production et de la qualité des mangues
- Axe stratégique 2 : Développement et valorisation des produits et sous-produits de mangue
- Axe stratégique 3 : Création d'un environnement des affaires favorables pour le développement de la filière

- Axe stratégique 4 : Amélioration de la gouvernance et de la viabilité économique de la filière

1. Description de la filière

Le Togo par son écologie et la nature de ses sols est un pays essentiellement agricole. La production de la mangue greffée a pris de l'ampleur ces dernières décennies au Togo, avec des manguiers greffés perceptibles dans beaucoup d'habitations des villes et même des villages. Il existe en milieu rural, des vergers de manguiers greffés plus ou moins étendus suivant les régions économiques du pays. Le commerce de la mangue greffée est aussi une réalité au Togo. Aussi bien la mangue fraîche que les produits dérivés sont bien visibles sur divers étalages dans le commerce. Il existe donc une transformation artisanale ou industrielle de la mangue dans notre pays. Mais la culture et la production de la mangue greffée au Togo sont bien menacées ces dernières années par des dégâts persistants de pourriture des fruits. Les pertes sont énormes et exigent des actions urgentes et efficaces de protection pour sauver les productions.

La qualité de la mangue est aussi bien liée à l'arbre qu'au respect des pratiques culturales. Pour l'exportation, le choix de la variété est de plus en plus important. Il existe deux types de cultures : sauvage et dans des plantations. Au Brésil, au Pérou, en Floride et en Espagne, les mangues sont cultivées dans des plantations, mais au Togo, on rencontre les deux types de pratiques : culture sauvage et en vergers (prennent de plus en plus de l'importance). La mangue est produite sur toute l'étendue du territoire.

Le tableau ci-dessus présente les données sur la production de la mangue en 2022.

Tableau 1 : Statistique de production de la mangue en 2022

Régions	Production (tonne)	Grande zone de production (info complémentaire)	Nombre de Scoops	Nombre de producteurs	Méthode de collecte des données	Exportation (tonne)
Maritime	17 700	Vogan, Tsevie, Badja	2	136	Données recueillies auprès des présidents régionaux des producteurs	12 800
Plateaux Ouest	5 600	Kpalime, Agou, Lavie, Kpele	3	67		
Plateaux Est	2 450	Agbonou, Sada,	0			
Centrale	20 980	Sotouboua, Sokode, Adjengre, Tchamba, Sada	4	466		
Kara	1 650	Defale	3	31		
Savane	2 120	Mango, Tandjouare, Kante	3	18		
Total	50 500		15	718		

Source : CIF Mangue 2022

Le développement de la filière a été ébranlé en 2003 par l'apparition de la mouche de fruit. Dès lors, des mesures de protections et de lutte à diverses échelles sont mises en œuvre.

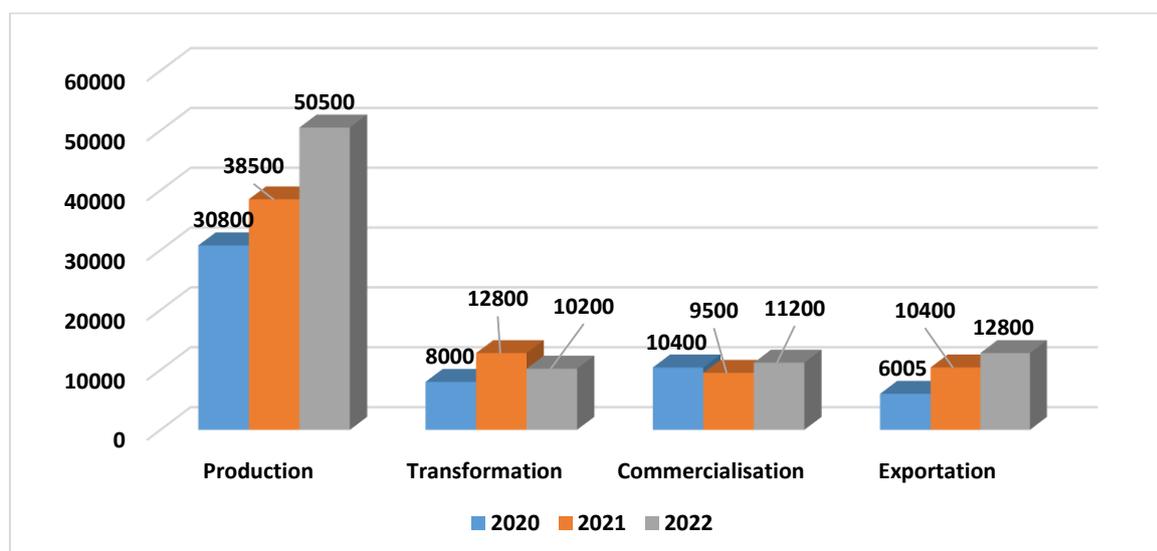
La mangue en général et la mangue greffée en particulier est un fruit très prisé au Togo. A défaut de disposer d'une plantation avec une ou plusieurs variétés, plusieurs ménages

entretiennent des manguiers greffés dans la cour de leur concession, pour disposer des fruits à consommer durant la période de production. Cette pratique courante, fait de la filière mangue greffée, un secteur à la fois visible et méconnu. La production et la commercialisation de la mangue greffée ne constituent donc pas des activités spécifiques réservées à des catégories de personnes bien identifiables dans l'espace et dans le temps. De plus le caractère fortement saisonnier du fruit, confère des opportunités aux acteurs qui ont le loisir de pratiquer bien d'autres activités. La transformation du fruit, tant artisanale que semi-industrielle, n'échappe pas à cette tendance commune dans la filière.

Au Togo, on distingue diverses variétés de manges greffées. Plus d'une trentaine de variétés ont été répertoriées, mais les plus cultivées d'entre elles sont entre autres :

- **Tommy Atkins** : moyennement fibreuse, la peau est épaisse et dure, elle a bonne apparence et est facile à manier, exportable et son goût est moyen.
- **Hayden**: peu fibreuse, sa chair est tendre, elle a une bonne apparence et un bon goût.
- **Kent** : pas de fibres, sa chair est très tendre, elle est difficile à transporter, elle a une bonne apparence et un bon goût.
- **Keitt** : peu fibreuse, sa chair est tendre, elle a bonne apparence et un bon goût, sa production est tardive.
- **Zill** : peu fibreuse, sa chair est assez tendre et pourpre, elle a un bon goût, et sa production est précoce.
- **Amélie** : cultivar jaune, elle est cultivée partout en Afrique de l'Ouest, moyennement ou très fibreuse, elle a un arôme non désiré (térébenthine), sa production est précoce.

La production de la mangue a connu une augmentation durant les trois (03) dernières années. En ce qui concerne la transformation, une dizaine d'unités de transformations sont répertoriées au plan national. Entre 2020 et 2022, ces unités ont transformé respectivement 8 000 tonnes, 12 800 tonnes et 10 200 tonnes.



Source : CIF Mangue 2022

Figure1 : Evolution nationale de la production, la transformation, la commercialisation et l'exportation de la mangue de 2020 à 2022

2. Acteurs

La mangue reste un produit d'importance, vu le nombre de personnes que la filière emploie et sa contribution dans la balance commerciale. A cet effet, il est créé une interprofession réunissant les acteurs directs pour redynamiser la filière. Par ailleurs, ces acteurs de l'interprofession ont pour rôle de définir et mettre en œuvre les stratégies pour l'émergence de la filière. La filière est soutenue par certains partenaires clés notamment la Banque Mondiale à travers le projet Pro mangue de la GIZ ; le Programme pour le développement rural et l'agriculture au Togo (ProDRA) ; la CEDEAO, l'UE et l'AFD à travers le projet SyRIMAO. Les chaînes de valeur majeure de la mangue sont : fruits frais ; jus de mangue ; mangue séchée ; confiture. La mangue séchée est le premier produit dérivé de la mangue au Togo. Les produits séchés sont suivis respectivement du nectar, de la pulpe et du sirop de mangue. En plus de ces technologies, il y a également des technologies moins connues comme la fabrication de "moût" de mangue, de "gâteau" de mangue, de "galette" et de "rouleau" de mangue.

2.1 Acteurs directs

Les acteurs directs de la filière mangue sont les pépiniéristes, les producteurs, les transformateurs, les commerçants et les exportateurs.

2.2. Acteurs de la gouvernance de la filière

Les acteurs de la gouvernance de la filière sont constitués de différents ministères dont les activités ont un impact sur le développement de la filière mangue. Le Ministère en charge de l'agriculture reste le ministère leader chargé du développement de toutes les filières agricoles et donc de celle de la mangue. D'autres ministères qui sont impliqués dans la gouvernance sont le Ministère du commerce, de l'industrie, du développement du secteur privé et de la promotion de la consommation locale et du Ministère de l'économie et des finances.

2.3 Partenaires financiers

Ce sont les banques et les institutions de microfinance offrant généralement des services financiers. Les acteurs font recours aussi au financement informel (tontine, mutuelle). Les potentielles institutions financières actives sur le terrain sont : FUCEC, FECECAV, UMECTO, URCLEC, UCMECS, UCECTO, UCMECFTO, WAGES, TIMPAC, ECHOPPE TOGO, ODJOUGBO-NOKOSSAN, COFINA, SPEC OIC, etc.

2.4 Recherche agricole et Appui-conseil

La recherche sur la filière mangue a déjà commencé à travers la collaboration entre l'Institut togolais de recherche agronomique (ITRA), l'Institut de conseils et d'appui technique (ICAT), la Direction de la protection des végétaux (DPV), l'Université de Lomé (UL) et l'Université de Kara (UK). Des études sont menées à cet effet, sur cette filière, notamment sur la mise en place de matériel végétal amélioré (MVA), les bonnes pratiques agricoles pour la vulgarisation, la protection des vergers et la mise en place des pièges.

3. Organisation de la filière

La filière mangue est structurée depuis décembre 2019 en une interprofession dénommée Conseil Interprofessionnel de la Filière Mangue (CIF-Mangue). Deux maillons principaux constituent cette interprofession (producteurs, commerçants et exportateurs). D'autres acteurs non membres de l'interprofession opèrent également dans cette filière. Il s'agit des pépiniéristes, et des transformateurs.

3.1 Maillon des pépiniéristes

Ce maillon est à l'étape d'organisation. On y trouve une organisation de la base au sommet comprenant les sociétés coopératives qui se regroupent en cinq (05) unions régionales fédérées en union nationale des coopératives de pépiniériste.

3.2 Maillon des producteurs

Il s'agit essentiellement des planteurs disposants de plantations et vergers en zones rurales et parfois périurbaines. Ils produisent essentiellement des mangues. Ils sont regroupés au sein de la Fédération Nationale des Coopératives Productrices de mangue du Togo (FNCPM).

3.3 Maillon des transformateurs

La transformation de la mangue greffée au Togo existe, mais reste embryonnaire. Seulement une dizaine d'unités de transformations sont certifiées sur le territoire. Cette activité s'exerce de façon artisanale et semi-industrielle. Les produits dérivés de la mangue souvent rencontrés sont : la mangue séchée, le jus de mangue, la confiture de mangue, divers cocktails, etc. Hormis ces TPME, on rencontre dans ce maillon des centres de formation et des congrégations religieuses installés dans le pays.

3.4 Maillon des commerçants

L'activité de commercialisation est liée à la saisonnalité de la production des mangues. Est considéré comme commerçants, toutes personnes physiques ou morales qui procèdent à la collecte primaire des mangues auprès des producteurs pour la revente.

3.5 Maillon des exportateurs

Est considéré comme exportateur de mangue, toute personne physique ou morale ayant la qualité de commerçant et qui, pour les besoins de ses activités, procède au commerce en gros de la mangue dans le but de les exporter en l'état ou après transformation.

4. Analyse des forces et faiblesses, opportunités et menaces

L'analyse de la filière mangue au Togo laisse entrevoir que malgré les forces et les opportunités, il existe des faiblesses et des menaces dont la résolution pourrait déboucher sur une amélioration des performances de ladite filière. Le tableau ci-dessous renseigne sur les forces, faiblesses, opportunités et menaces (FFOM) de la filière mangue.

Tableau 1 : Analyse FFOM de la filière mangue

Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Pépinières	<ul style="list-style-type: none"> – Existence d’une union nationale des coopératives de pépiniéristes – Forte motivation des jeunes pour ce secteur d’activité – Existence des pépiniéristes dans les différentes régions – Existence d’un parc à bois de 26 clones de manguier à Sotouboua 	<ul style="list-style-type: none"> – Insuffisance de parc à bois – Faible niveau de spécialisation des pépiniéristes – Faible maîtrise des techniques d’établissement d’une pépinière de mangue – Faible capacité organisationnelle des coopératives de pépiniériste – Non maîtrise de l’eau -Faible niveau de gouvernance des OP 	<ul style="list-style-type: none"> – Disponibilité du marché (à long et à moyen terme) – Existence de terres adaptées à la production de mangue – Existence des structures techniques de formation en pépinière – Existence des pieds spontanés productifs et juvéniles dans les zones protégées 	<ul style="list-style-type: none"> – Variabilités climatiques -Attaque des ravageurs et maladies
Production	<ul style="list-style-type: none"> – Structuration des producteurs en coopératives – Facilité d’association de cultures - 	<ul style="list-style-type: none"> – Petite taille des vergers – Faible niveau d’encadrement des producteurs ; – Faible niveau de formation des producteurs ; – Taux de perte élevé des productions ; – Vieillesse des plantations et baisse des rendements ; – Peu de recherche pour le développement de la filière 	<ul style="list-style-type: none"> – Demande du marché intérieur et extérieur existant et croissant – Mise en œuvre de la nouvelle politique agricole ; – Existence du nouveau code foncier ; – Existence des services de recherche et de vulgarisation agricoles ; – Disponibilité des terres ; – Conditions climatiques et pédologiques favorables ; 	<ul style="list-style-type: none"> – Difficultés d’accès aux facteurs de productions (variétés améliorées, terres, équipements, pesticides, pièges, etc.) – Exode rural ; – Gestion anarchique des terres par les propriétaires terriens ;

Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
		<ul style="list-style-type: none"> - Faible organisation des producteurs - Faible niveau de gouvernance des OP - Non maîtrise des bonnes pratiques de production - Non maîtrise des exigences en matière de qualité des mangues et la notion de qualité à l'échelle nationale et internationale 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence des centres de formation agricole ; - Mise en œuvre du PNIASAN qui met l'accent sur l'amélioration de la productivité, de la production des filières agricoles - Existence des moyens de lutte efficace contre les mouches de fruits - Existence des projets d'appui à la production et à l'amélioration de la qualité à l'instar de SyRIMAO, COLEAD, ProComp/GIZ, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pression accrue des ravageurs (insectes, animaux) ; - Dégâts occasionnés par les transhumants ; - Pratiques déloyales des femmes commerçantes de fruits ; - Difficultés d'accès au crédit et taux prohibitif pratiqué par les institutions financières ; - Faible contribution des institutions de recherche et de vulgarisation ; - Aléas climatiques ; - Coupe des arbres pour usage de chauffe et fabrication de charbon de bois dans certaines localités du Togo ; - Feux de brousse ; - Insécurité foncière
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> - Volonté manifeste des entrepreneurs à transformer les produits ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés d'accès au crédit et taux prohibitif pratiqué par les institutions financières 	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilité de marchés extérieurs élevée ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé de la transformation ;

Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
	<ul style="list-style-type: none"> – Développement de partenariat avec les structures étrangères ; – Disponibilité de la matière première ; – Disponibilité de la main-d'œuvre. 	<ul style="list-style-type: none"> – Insuffisance d'infrastructure de stockage et de conservation – Valorisation très limitée des déchets issus de la transformation – Manque d'équipements de transformation adéquats – Faible niveau de transformation des produits ; – Taux de perte élevé ; – Transformateurs non identifiés – Faible qualité des produits transformés – Absence d'unité de transformation de mangue à grande capacité 	<ul style="list-style-type: none"> – Mise en œuvre de la nouvelle politique agricole ; – Existence des services de recherche et de vulgarisation agricoles ; – Mise en œuvre du PNIASAN qui met l'accent sur le développement des chaînes de valeur agricoles à fort potentiel, . 	<ul style="list-style-type: none"> – Forte fluctuation des prix des matières premières ; – Forte concurrence avec les produits transformés importés ; – Coût élevé du fret maritime et aérien
<p>Commercialisation et exportation</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Dynamisme des acteurs dans le maillon commercialisation – Existence des associations et des structures organisées – Forte demande de consommation de la mangue 	<ul style="list-style-type: none"> – Faible promotion des produits transformés – Faible capacité organisationnelle des acteurs du maillon (conflit de leadership des acteurs du maillon, faible appropriation des textes et des documents de gestion, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> – Existence du marché national et international – Mise en œuvre de la nouvelle politique agricole ; – Mise en œuvre du PNIASAN qui met l'accent sur la production, la transformation des fruits et la création de la valeur ajoutée – Vulgarisation des informations relatives aux produits dérivés de la 	<ul style="list-style-type: none"> – Fluctuation des prix de la mangue et produits dérivés – Faible qualité des produits mis sur le marché ; – Faible revenu des consommateurs locaux* ; – Existence de faux frais (raquettes policières douanières) ; – Lenteur administrative.

Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
		<ul style="list-style-type: none"> – Faible maîtrise de la notion de qualité et des réglementations à l'export – Faible taux de certification des vergers selon les normes internationales 	<ul style="list-style-type: none"> mangue sur les canaux de communications ; – Promotion de la consommation locale par le Ministère du commerce 	

5. Contraintes liées à la filière

Les contraintes liées à la filière mangue découlent du diagnostic de la filière et sont structurées autour des principaux centres d'intérêt.

Contraintes liées à la production de mangue

Il existe peu de contraintes liées à la disponibilité des semis et des greffes de qualité. Les dégâts causés par les mouches des fruits s'observent sur les mangues et de l'infection à l'antracnose, mais aussi des problèmes de déformations du noyau des mangues. Il est donc important de mener des études pour déterminer les causes réelles de ces pathologies afin d'y apporter des solutions idoines pour leur gestion.

Certains producteurs ne sont pas rassurés de pouvoir écouler facilement leurs produits (mangues de très bonne qualité) sur le marché national et international. La filière étant organisée, il faudrait veiller alors à la vulgarisation des bonnes pratiques de production par l'interprofession, afin que ces derniers puissent augmenter leurs revenus et vivre convenablement de leurs activités.

✓ Difficultés de la gestion des plants de mangue

Alors que les jeunes pousses de manguiers ordinaire peuvent s'obtenir facilement au détour des buissons ou à l'ombre des vieux manguiers, la mise à disposition de jeunes plants de manguiers greffés est une affaire de spécialistes. La fourniture des plants greffés pour la transplantation est donc tributaire d'une certaine organisation préalable soit des pépiniéristes ou des planteurs eux-mêmes. Bien que le greffage du manguiers soit bien maîtrisé, très peu d'acteurs s'adonnent à cette activité à travers le pays. Bon nombre de villages enquêtés (38 %), ont déclaré ne pas disposer ni en leur sein ni dans le voisinage, de pépinières produisant de plants de manguiers greffés. Dans les grandes zones de production de mangues greffées, notamment dans la région des Plateaux, des pépinières de production de jeunes plants sont bien connues comme celle de Lavié dans le Kloto. On notera aussi que pour la plupart, les pépiniéristes se retrouvent dans les villes, où ils font de la production de divers jeunes plants arboricoles, une activité d'appoint. Dans ces conditions, la disponibilité des plants, leur transport et même l'assurance de la variété recherchée, constituent de véritables freins en amont à la promotion de la filière mangue greffée.

✓ Difficultés d'organiser des plantations à grande échelle

En plus des problématiques de croissance lente et de variabilité de production, l'accès à la terre pour planter des manguiers est difficile. Un deuxième cas de figure important pour la stratégie mangue est le titre foncier, ou titre de propriété privée. Il consacre le droit de propriété sur une terre ainsi que sur les investissements faits sur ladite terre.

La lenteur des processus administratifs, le manque de mobilisation de capitaux d'investissement et le manque d'intérêt dans le secteur commercial, la rentabilité quasi inexistante liée aux faibles rendements, du reste cycliques, ainsi que la lenteur de la croissance des manguiers, ont donc tous contribué à l'absence relative de grandes plantations de manguiers.

Les difficultés d'accès aux fonciers pour les producteurs sont principalement liées aux problèmes de propriété, aux contraintes matérielles, et à l'insécurité liée à l'accès aux zones éloignées.

✓ Utilisation limitée des bonnes pratiques de cueillette et de collecte pour assurer la protection de la ressource ainsi que la qualité finale

La collecte est une activité facile, car elle consiste à ramasser les fruits mûrs tombés au sol. Cependant, sous la pression de la concurrence avec les autres productrices, ou pour éviter les risques liés aux zones de collecte éloignées, certaines femmes cueillent les fruits directement de l'arbre, ou le secouent pour en faire tomber les fruits mûrs.

Les techniques de traitement et de conservation des fruits collectés sont différentes d'une productrice à l'autre. Chaque femme procède à sa manière, selon la tradition familiale transmise de génération en génération. Dans certaines régions par exemple, les fruits sont laissés trois jours dans la forêt au pied des arbres. Cette diversité des procédés est l'une des principales sources du problème de la qualité de mangue.

Il faut noter que seules les femmes qui font partie des grandes organisations peuvent améliorer leurs pratiques et homogénéiser leurs méthodes de traitement et les modes de conservation des mangues. En effet, les grandes organisations sont aussi les seules à disposer des moyens financiers nécessaires, à avoir accès aux informations et formations nécessaires. De ce fait, de nombreuses productrices ne connaissent pas les bonnes pratiques.

Contraintes liées à la commercialisation

Les commerçants de mangues greffées disent rencontrer d'énormes difficultés dans cette activité. Parmi les contraintes énumérées, figurent en bonne place, la pourriture des mangues et la présence des larves d'insectes dans les fruits. En effet, des mangues apparemment saines à l'achat, peuvent présenter des signes de pourriture quelques heures plus tard et constituer une perte pour le commerçant.

Les difficultés de conservation des mangues et les problèmes de transport dus au mauvais état des pistes augmentent également les coûts de transaction pour les commerçants et constituent de véritables goulots d'étranglement.

Selon le document stratégique 2020-2023 de la filière mangue, le commerce de la mangue greffée est plus une activité saisonnière que permanente, mais malgré les difficultés rencontrées, 80 % des commerçants enquêtés trouvent ce commerce rentable. Il serait même très rentable pour 19 % d'entre eux. Ceci corrobore l'affirmation des producteurs selon qui stipule que ce sont les commerçants qui tirent plus profit de la filière mangue greffée au Togo.

En ce qui concerne l'approvisionnement en carton d'emballage pour l'exportation par bateau ou avion, certains opérateurs économiques n'éprouvent aucune difficulté dès lors que le produit est payé au comptant. L'accès au matériel de lutte contre les nuisibles tel que la mouche des fruits n'a pas été évaluée, par contre à ce niveau les exportateurs semblent jouer un rôle décisif pour ce qui est de l'approvisionnement et la pose des pièges dans les vergers.

Contraintes liées à la transformation

La transformation de la mangue au Togo est confrontée à plusieurs contraintes qui affectent le développement de ce maillon de la filière :

✓ Problèmes des investissements dans la phase de transformation

La transformation de la mangue nécessite des investissements importants en ce qui concerne les équipements, le personnel et les matières premières. Cependant, l'accès aux financements est souvent difficile pour les petits entrepreneurs et les entreprises émergentes.

La transformation de la mangue en produits finis est faite au Togo de façon semi-industrielle. Les investissements requis pour la mise en place de la transformation industrielle sont très onéreux. Ces investissements peuvent être de plusieurs centaines de millions de dollars selon l'équipement et les installations choisis. Aujourd'hui, plusieurs usines de ce type sont en place en Afrique de l'Ouest. Comme indiqué précédemment, si toutes les usines actuellement en place en Afrique de l'Ouest étaient opérationnelles, elles seraient en mesure de transformer l'intégralité de la production de la mangue dans la sous-région.

La rentabilité des opérations doit être assurée pour pouvoir investir dans des unités de transformation. Pour le moment, les opérateurs possèdent une connaissance plus ou moins limitée du marché international des produits dérivés de la mangue. Ces connaissances limitées des flux, des besoins, des obligations et tendances du marché international rendent difficile tout investissement dans la transformation des produits au Togo.

✓ *Problématique du séchage*

Les principaux freins à l'activité de séchage des mangues au Togo, relevés par plusieurs études, sont les suivants :

- la saisonnalité de la production de mangue ne permet pas une activité continue tout au long de l'année et compromet ainsi d'une part de la compétitivité des produits, notamment sur des marchés extérieurs.
- s'il est intéressant, le choix du label bio n'en demeure pas moins restrictif en matière de demande et entraîne fréquemment la production de fruits secs de qualité médiocre ou variable, préjudiciable à la commercialisation en Europe face aux produits d'origines concurrentes.
- le matériel de séchage généralement utilisé dans les pays ouest-africains est de conception ancienne, peu productif et éparpillé sur le territoire.
- les modes de transport pour l'approvisionnement des unités de séchage en mangues fraîches sont peu adaptées et entament souvent la qualité intrinsèque du fruit avant même sa transformation.
- le traitement manuel des fruits (manipulation, épluchage, découpe, etc.) constitue également un handicap, non seulement pour la productivité, mais aussi en termes sanitaires : une mangue séchée a été globalement manipulée 5 à 6 fois au cours de sa transformation.
- les conditions d'emballage, de stockage et de transport après séchage ne sont plus adaptées au produit : un stockage à haute température limite la durée de vie du produit et détériore son aspect visuel.

Ces éléments, dont la liste n'est pas exhaustive, sont responsables de la qualité moyenne des fruits séchés commercialisés par les origines ouest-africaines.

En revanche, la qualité gustative des mangues séchées au Togo semble unanimement reconnue.

✓ *Forte exigence des normes liées à la transformation*

Les acteurs intervenant dans le processus de transformation méconnaissent les normes applicables à la mangue. D'où la nécessité de se mettre à niveau et prendre les dispositions afin

de s'assurer de la qualité des produits et par la même occasion obtenir des certifications pour mieux se positionner sur le marché international.

Contraintes liées à l'organisation de la filière

L'organisation de la filière mangue au Togo est confrontée à diverses contraintes qui affectent la production, la transformation, la commercialisation et l'exportation des mangues. Toutefois, avec la mise en place de l'interprofession, des approches de solution coordonnées seront proposées pour chaque contrainte identifiée. Les contraintes suivantes ont été identifiées :

- ✓ *la faiblesse des rapports contractuels entre les acteurs et la sécurité des relations commerciales ;*
- ✓ *le problème des outils de mesure et des mécanismes de contrôle de la qualité ;*
- ✓ *l'absence d'information de marché efficace pour assurer la transparence dans les relations commerciales ;*
- ✓ *l'absence de cadre formel pour assurer le dialogue entre les secteurs public et privé ;*
- ✓ *la conversion vers une agriculture biologique.*

Contraintes liées aux financements de la filière

✓ *Difficultés d'accès aux financements*

L'accès aux financements pour le développement des opérations est une nécessité pour tous les opérateurs économiques. La filière mangue, par son importance socioéconomique majeure et de son potentiel d'exportation, possède certaines problématiques d'accès aux financements qui lui sont propres.

Pour un nombre important d'opérateurs de la filière mangue, la constitution d'un dossier de crédit finançable reste une chose difficile. L'élaboration de plans commerciaux, la planification budgétaire, la constitution de garanties, et le respect des normes de bonne gestion d'entreprise sont des compétences entrepreneuriales qui doivent être systématiquement renforcées auprès de nombreux opérateurs de la filière.

Les procédures d'analyses des dossiers financiers par les institutions financières se soldent souvent par un refus de financer les activités de production ou de mise en place de nouveaux vergers. Elles considèrent que le risque est très élevé puisque les premières recettes sont attendues au moins après 3 ans.

Contraintes liées à la commercialisation

✓ *Absence d'un laboratoire accrédité de contrôle physico-chimique de mangue*

Le Togo n'a pas de laboratoire internationalement accrédité en mesure d'effectuer les contrôles internes des lots de production au niveau des paramètres physicochimiques exigés par la norme internationale en vigueur. Néanmoins, l'ITRA est doté d'un laboratoire dont le renforcement pourra permettre de répondre aux attentes des normes internationales. Toutefois, il convient de relever la nécessité de réviser les normes nationales existantes afin de répondre aux nouvelles exigences des normes régionales et internationales.

De plus, les acteurs de la filière mangue manquent souvent d'information concernant les normes de qualité. Ceci est dû à une faible dissémination de l'information, souvent disjointe, concernant les critères et besoins des marchés cibles. Il sera nécessaire de renforcer la coopération entre la Haute Autorité de la Qualité et de l'Environnement (HAUQE) et les organisations de la filière, afin de mettre en œuvre des mécanismes pour la dissémination de cette information.

✓ *Méconnaissance des tendances du marché*

La plupart des opérateurs de la transformation ou de l'exportation possèdent peu d'informations précises et actualisées sur les tendances des différents marchés de mangue. De nombreux facteurs perpétuent cette situation qui affecte directement la performance de la filière.

De plus, il est difficile pour les institutions de la filière de faire des études de marché spécifiques et à la demande de clients. Il est donc crucial de renforcer les capacités des institutions d'appui au commerce afin qu'elles puissent mieux répondre aux besoins des transformateurs et exportateurs de la filière mangue.

Il faut noter qu'il est difficile pour les opérateurs de participer à des missions commerciales, dû à leur coût élevé, et au fait que très peu de soutien est offert aux opérateurs ayant des produits exportables. De plus, peu d'opérateurs connaissent l'existence et se rendent aux différentes foires commerciales pour les secteurs des huiles et corps gras, ou celui des cosmétiques. La participation à ces foires leur permettrait de mieux appréhender les tendances du marché, et d'être informés des dernières innovations dans le secteur. Il est donc impératif d'encourager les transformateurs et opérateurs dans leur volonté de participer à des foires internationales.

✓ *Faible organisation de la promotion des produits de la filière*

La promotion des produits de mangue doit se faire à de multiples niveaux afin d'assurer un développement continu de la filière. Actuellement, les efforts de promotion sont limités et considérés comme insuffisants.

Au niveau national, les produits à base de mangues sont appréciés par les Togolais, notamment le jus de mangue. Néanmoins, il manque un plan de promotion nationale visant à la valorisation de mangue nationale (produit national stratégique pour la lutte contre la pauvreté). Les produits de mangue ne bénéficient pas des appuis institutionnels pour structurer leur promotion nationale.

6. Défis de la filière mangue

Le développement de produits biologiques permettrait d'élargir la portée des produits issus des mangues togolaises sur les marchés internationaux traditionnels ainsi que sur de nouveaux marchés. Étant donné que la production de mangue est faite de manière naturelle, sans intrants chimiques, il serait opportun de saisir les bénéfices que peut offrir la certification. Pour ce faire, les présents défis devraient être relevés.

✓ *Renforcement des liens avec d'autres produits forestiers non ligneux dans l'objectif de promouvoir d'autres activités génératrices de revenus*

La mangue est l'un des nombreux produits forestiers non ligneux de la savane arborée. Il existe toutefois d'autres produits forestiers non ligneux (PFNL) à haute valeur ajoutée dans la région,

comme le néré, le baobab, le moringa, le karité. En plus des arbres fruitiers, d'autres produits présentent des possibilités de développement des PFNL : le miel, les champignons, les insectes comestibles, le bambou ou les plantes ornementales. Étant donné que de nombreux autres produits forestiers non ligneux produisent également des huiles, le développement des infrastructures et la fourniture d'énergie pour le secteur de mangue doivent être coordonnés avec les autres PFNL pour permettre des synergies. L'intervention devrait donc inclure les éléments suivants, d'un point de vue technique et pour la planification : l'identification et la cartographie des autres PFNL à forte valeur commerciale ; l'organisation de campagnes de sensibilisation pour mieux faire connaître les PFNL locaux et l'organisation de formations sur le terrain, en matière de transformation, de stockage, d'emballage et de transport des autres produits forestiers non ligneux.

✓Création de la valeur ajoutée à travers le renforcement des unités de transformation existantes, et la recherche de la certification des produits

D'un point de vue politique, les mesures incitatives doivent être mises en place pour encourager l'investissement. En effet, c'est un moyen de créer des emplois locaux tout en capitalisant sur le marché de mangues.

L'initiative de certification des produits transformés comprendra le développement de systèmes de traçabilité dans la chaîne de valeur ; le renforcement des systèmes biologiques de certification, le renforcement des laboratoires de l'Institut togolais de recherche agronomique (ITRA), d'Institut national d'hygiène (INH), l'initiation des projets pilotes pour illustrer l'impact des systèmes biologiques et du commerce équitable sur les nouveaux emplacements, en prenant exemple sur des expériences positives et des formations en certification biologique pour le processus de collecte de données.

7. Plan d'action

7.1 Objectif du plan filière

Le plan vise à contribuer au renforcement des capacités productives, organisationnelles et de la gouvernance de la filière mangue au Togo. Cela se traduira par l'augmentation du revenu des acteurs de la filière et la réduction de la pauvreté.

Le plan d'action est structuré autour des objectifs du plan stratégique de développement de la filière mangue au Togo ci-après :

- améliorer la disponibilité et la qualité des mangues ;
- développer et valoriser les produits et sous-produits de mangue ;
- créer un environnement des affaires favorables pour le développement de la filière ;
- améliorer la gouvernance et la viabilité économique de la filière.

7.2 Résultats attendus

Les résultats attendus de ce plan d'investissement sont :

- 20 pépiniéristes formés et installés ;
- 500 ha aménagées par les investisseurs privés ;
- 72 818 plants de manguiers mis en terre et entretenu sur les ZAAP ;
- 2 ZAAP mangue de 100ha mis en place ;
- La gouvernance et la viabilité économique des acteurs de la filière sont renforcées ;
- L'accès aux services et système de financement est amélioré

7.3. Axes stratégiques de développement de la filière

Prenant en compte les obstacles et les défis majeurs identifiés par l'analyse et pour atteindre les objectifs ci-dessus indiqués, la mise en œuvre de la stratégie se fera à travers quatre axes stratégiques. Il s'agit de :

- amélioration de la production et de la qualité des mangues ;
- développement et valorisation des produits et sous-produits de mangue ;
- création d'un environnement et des affaires favorables pour le développement de la filière ;
- amélioration de la gouvernance et de la viabilité économique de la filière.

7.4 Aspect genre et environnement

De nombreuses actions ont été identifiées dans le plan d'action afin d'assurer la professionnalisation et la participation accrue des femmes dans la filière. Ces actions permettront d'améliorer l'entrepreneuriat féminin pour tous les maillons (production, transformation et commercialisation). En plus de l'équité genre au sein de la filière, la professionnalisation de la base (productrices, commerçants-collecteurs, groupements) doit permettre de créer des emplois durables dans la filière, grâce à la structuration des acteurs et le renforcement de leurs capacités. Le rôle des femmes dans le développement socio-économique de la filière est l'un des éléments considérés par le présent plan afin d'assurer son

développement durable. Il faudra veiller à un équilibre dans les rapports entre hommes et femmes, jeunes, vieux et les personnes en situation de handicap afin de garantir des bénéfices équitables pour tous.

La mise en œuvre du plan filière pourrait engendrer des pratiques néfastes à l'environnement qu'il faudra maîtriser sur la base des mesures d'atténuation et de compensation. Pour ce faire, les mesures inscrites dans le cadre de gestion environnementale et sociale du PNIASAN seront respectées. Une mauvaise pluviométrie pourrait avoir un effet négatif sur le rendement du manguier, de même les vents violents peuvent perturber la floraison. Des efforts seront déployés par la recherche afin de développer et planter des variétés adaptées.

7.5 Coordination et suivi évaluation

Le dispositif de suivi-évaluation à mettre en place s'appuiera sur celui du Ministère en charge de l'agriculture et du dispositif du suivi de l'interprofession. Les structures de gouvernance de la stratégie devront rapidement mettre en place un mécanisme de suivi et d'évaluation des résultats à chaque niveau. Ce mécanisme doit permettre la production de rapports d'activités périodique pour rendre compte au Comité national de pilotage et aux Cabinets des Ministres de la progression de la mise en œuvre.

Le plan d'action d'investissement fera l'objet d'une évaluation à mi-parcours après deux ans et demi de mise en œuvre afin d'apporter les ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs escomptés. Une évaluation finale interviendra à l'issue des cinq (05) années pour mesurer les effets et les impacts de la mise en œuvre du plan d'action sur la filière.

7.6 Analyse des risques et conditions de succès

Risques	Niveau	Mesures d'atténuation
Difficulté de mobilisation des ressources financières pour la mise en œuvre du plan	Elevé	Renforcement de capacités des acteurs pour la mobilisation de ressources
Non-appropriation du plan d'action par les acteurs à la base de la filière	Elevé	Sensibilisation et renforcement de capacités des acteurs
Mauvaise gouvernance de la filière	Moyen	– Mise en œuvre des manuels de procédures – Renforcement de capacité
Insécurité foncière	Elevé	– Sécurisation foncière (signer des contrats d'exploitation des parcelles/achat des parcelles d'exploitation) – Sensibilisation des acteurs
Aléas climatiques	Elevé	– Renforcement de capacités en gestion rationnelle des ressources naturelles – Utilisation des techniques d'économie de l'eau – Mettre en place des systèmes d'irrigation – Construction des canaux de drainage – Sensibilisation des acteurs

Risques	Niveau	Mesures d'atténuation
		– Développer des variétés de plants adaptées
Invasion des ravageurs	Elevé	– Mise en place des pièges à phéromones et appâts alimentaires – Renforcement du dispositif de surveillance et d'alerte phytosanitaire
Feux de brousse	Faible	– Mise en place des pares-feux – Sensibilisation de la population

Plan d'action d'investissement

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement		
									Etat	PTF	Privés
Axe stratégique 1 : Amélioration de la disponibilité et de la qualité des mangues.							1 176 750 000	0	269 100 000	106 750 000	800 900 000
1.1. Appuyer la création de vergers de mangue.							936 750 000		207 100 000	28 750 000	700 900 000
1.1.1 Appui à l'installation de 30 pépiniéristes	30 pépiniéristes installés						18 000 000	CIF Mangue, DSP, ITRA, ICAT, DFV, CIF Mangue	17 100 000		900 000
1.1.2 Installation de nouvelles plantations de Mangue grâce à un partenariat public-privé	500 ha aménagées par les investisseurs privés 72 818 plants de manguiers reboisés sur les ZAAP						750 000 000	CIF Mangue, MAEDR, ICAT, DFV	50 000 000		700 000 000
1.1.3 Subvention sur les plants de pépinières	115 000 plants acquis dans le système de subvention						28 750 000	CIF Mangue, MAEDR, ICAT, DFV		28 750 000	
1.1.4 Mise en place de 2 ZAAP Mangue de 100ha	200ha ZAAP mangue de sont mis en place						140 000 000	CIF Mangue, MAEDR, ICAT, DFV, ATA	140 000 000		
1.2. Promouvoir l'adoption des bonnes pratiques sylvicoles dans la filière mangue.							190 000 000		40 000 000	50 000 000	100 000 000
1.2.1 Formation des producteurs sur l'itinéraire technique et les bonnes pratiques sylvicoles par la formation et	150 producteurs formés sur les itinéraires techniques						20 000 000	CIF Mangue, MAEDR/ICAT, DFV, ITRA, DEFA	20 000 000		

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement		
									Etat	PTF	Privés
la sensibilisation à travers la mise à jour des guides et modules de formation											
1.2.2 Formation des pépiniéristes sur les itinéraires techniques	100 pépiniéristes ayant reçu la formation						20 000 000	CIF Mangue, MAEDR/ICAT, DFV, ITRA, DEFA	20 000 000		
1.2.3 Amélioration des pratiques de récolte et post récolte	500 producteurs/collecteurs formés sur des pratiques de récolte et post-récolte						50 000 000	CIF Mangue, MAEDR/ITRA, ICAT, DFV, DEFA		50 000 000	
1.2.4. Mise en place d'un mécanisme / répertoire de suivi de la mise en œuvre des bonnes pratiques agricoles.	-Mécanisme établi Fréquence d'action sur le terrain réalisée au niveau de l'ITRA						30 000 000	CIF Mangue, MAEDR/ICAT, ITRA, DCML			30000000
1.2.5. Renforcer le dispositif de traçabilité des mangues	Dispositif de traçabilité est mise en place et opérationnel Matériel est testé et adapté						10 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DCML			10000000
1.2.6. Facilitation de l'accès au matériel de conditionnement	-Nombre de matériels de conditionnement acquis						60 000 000	CIF Mangue, MAEDR/ICAT, ITRA, DFV,			60 000 000
1.3. Encourager le développement d'activités génératrices de revenus dans les zones de production de mangue.							30 000 000	0	2 000 000	28 000 000	0

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement		
									Etat	PTF	Privés
1.3.1. Développement de l'entrepreneuriat et du financement rural par les renforcements en entrepreneuriat, en éducation financière, une meilleure offre de produits financiers (micro finance, fonds de développement de l'entreprise rurale, etc.) et des formations en gestion d'entreprise.	Nombre d'entrepreneurs ruraux financés.						30 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA, DFDTOPA, ICAT, DFV	2 000 000	28 000 000	
1.4. Renforcer le système de recherche							20 000 000	0	20 000 000	0	0
1.4.1. Diffusion des fiches techniques sur la production de mangues greffées, sur les techniques de multiplication à moindre coût des plants, sur les plantations, sur la gestion et l'entretien des vergers, sur les coûts de réalisation des plantations de manguiers	Les fiches techniques sont diffusées au plan national						20 000 000	CIF Mangue, MAEDR, ITRA, ICAT, DEFA	20 000 000		
Axe stratégique 2: Développement et valorisation des produits et sous-produits de mangue							245 000 000	0	25 000 000	185 000 000	35 000 000
2.1. Installer/Equiper de petites unités de transformations à l'exportation et les mettre en service							145 000 000		15 000 000	130 000 000	0
2.1.1. Appui des OP et opérateurs privés pour la mise en place de petites unités de traitement, de transformation et de commercialisation de la mangue fraîche et ses produits dérivés	Nombre d'OP et de promoteurs appuyés Nombre d'unités de traitement, transformation et de commercialisation accompagnées et ou installées						100 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA		100 000 000	

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement			
									Etat	PTF	Privés	
2.1.2. Renforcement des capacités managérial des promoteurs d'entreprises dans la filière mangue	Nombre de promoteurs formés						30 000 000	CIF Mangue, ICAT, DFDTOPA, DEFA		30 000 000		
2.1.3 Formation des techniciens et des acteurs sur la reconnaissance des variétés	Nombre de promoteurs formés						15 000 000	CIF-Mangue, MAEDR, DEFA, ITRA, DSP, ICAT,	15 000 000			
2.2. Renforcer les capacités de promotion et de marketing des acteurs de la filière.							50 000 000		0	25 000 000	25 000 000	
2.2.1. Élaboration et mise en place d'un plan de communication marketing autour des produits de la mangue pour les marchés nationaux, sous régionaux et internationaux.	Supports de communication au niveau national et international utilisés						50 000 000	CIF Mangue, MAEDR, Ministère du commerce/ CCIT		25 000 000	25 000 000	
2.3. Organiser la promotion de la filière.							50 000 000		10 000 000	30 000 000	10 000 000	
2.3.1. Facilitation à la participation des acteurs aux foires, salons et autres manifestations nationales et internationales (en les informant sur les événementiels, en les aidant dans les démarches administratives, et en identifiant des possibilités de subvention).	Nombre de foires et manifestations nationales et internationales auxquels ont participé par les acteurs Nombre de participants a ces salons, foires et manifestation						50 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA	10 000 000	30 000 000	10 000 000	
Axe stratégique 3: Création d'un environnement des affaires favorable pour le développement de la filière							128 500 000		0	32 000 000	91 500 000	5 000 000

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement		
									Etat	PTF	Privés
3.1. Faciliter le commerce transfrontalier de la mangue							8 500 000		7 000 000	1 500 000	0
3.1.1 Renforcement des capacités des acteurs sur les procédures douanières autour des fruits et légumes	10 acteurs formés						7 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA	7 000 000		
3.1.2 Plaidoyer pour l'institution d'une ligne verte contre les tracasseries routières							1 500 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA		1 500 000	
3.2. Renforcer les compétences des acteurs de la filière en gestion, planification et suivi-évaluation							5 000 000		0	0	5 000 000
3.2.1 Renforcement des capacités du Secrétariat permanent (SP) de l'interprofession de la filière en matière d'accompagnement à l'élaboration des plans d'actions et ou plans d'affaires de ses membres.	Le personnel du SP formé						5 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA			5 000 000
3.3. Favoriser l'investissement dans la filière mangue.							65 000 000		0	65 000 000	0
3.3.1. Mise en place d'un mécanisme de financement/assurance agricole pour faciliter l'accès aux équipements de transformation et l'installation des plantations	un mécanisme de subvention mis en place.						15 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA. DFV, IF, sociétés d'assurance		15 000 000	
3.3.2. Mise en place d'un système de vente groupée.	Nombre de vente groupée réalisé.						50 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA		50 000 000	
3.4. Renforcer les rapports contractuels dans la filière.							30 000 000	0	5 000 000	25 000 000	0

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement		
									Etat	PTF	Privés
3.4.1. Organisation d'une campagne de sensibilisation des acteurs sur les avantages d'établir des rapports contractuels (rencontres d'information dans les régions, etc.).	Les acteurs principaux sont représentés Nombre d'acteurs sensibilisés						20 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA, ITRA, DFV		20 000 000	
3.4.2. Vulgarisation des modèles type de contrats (flexibles ou simplifiés), ainsi que les mécanismes de médiation en cas de litige.	Mise en ligne sur le site Internet des contrats types. Mise à disposition des contrats types dans les représentations de la CCIT.						10 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DEFA, DFV	5 000 000	5 000 000	
3.5. Mettre en place des mesures administratives pour le développement de la filière.							20 000 000		20 000 000	0	0
3.5.1. Renforcement des contrôles de qualité des produits importés sur le marché national, concurrents de mangue togolais (contrôles réguliers sur les places de marchés).	Au moins 50 % des produits de mangues importées sont contrôlés.						20 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DCML, ITRA	20 000 000		
Axe stratégique 4: Organisation des acteurs et amélioration de la gouvernance de la filière							165 000 000		112 500 000	52 500 000	0
4.1. Structurer les acteurs de la filière avec leur reconnaissance officielle							50 000 000		50 000 000	0	0
4.1.1. Structuration des acteurs des collèges des producteurs, des commerçants et des transformateurs sur les dispositions de l'AU/OHADA et élaborations des textes	Nombres d'acteurs des collèges des producteurs, des transformateurs, commerçants structurés au niveau cantonal, préfectoral et régional						50 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DFDTOPA, ICAT, DFV ; DEFA	50 000 000		

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement		
									Etat	PTF	Privés
4.2. Mettre en place un cadre de concertation des acteurs de l'interprofession							70 000 000		40 000 000	30 000 000	0
4.2.1. Formations des producteurs, des transformateurs et des commerçants sur les dispositions réglementaires de l'UE	100 acteurs formés en 3 sessions						30 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DFDTOPA, ICAT, DFV ; DEFA		30 000 000	
4.2.2. Appui à l'interprofession dans l'animation de la vie associative	02 sessions organisées						10 000 000	CIF Mangue, MAEDR; CTOP, DFDTOPA, DEFA, ICAT, DVF, DNR	10 000 000		
4.2.3. Sensibilisation et formation des acteurs de l'interprofession sur l'agriculture biologique et la certification Global GAP	100 acteurs formés en 3 sessions						30 000 000	CIF Mangue, MAEDR; CTOP, DFDTOPA, DEFA, ICAT, DFV, DNR, ANABIO	30 000 000		
4.3. Améliorer la gouvernance de la filière							45 000 000		22 500 000	22 500 000	0

Objectifs opérationnels/Actions	Indicateurs plan d'investissement	A1	A2	A3	A4	A5	Coûts en F CFA	Acteurs impliqués	Sources de financement		
									Etat	PTF	Privés
4.3.1. Formation des leaders des organisations d'acteurs de la filière sur le leadership et la bonne gouvernance	30 leaders formés						15 000 000	CIF Mangue, MAEDR; CTOP, DFDTOPA, DEFA, ICAT, DVF, DNR, INADES Formation	7 500 000	7 500 000	
4.3.2. Formation des leaders des organisations d'acteurs de la filière sur les outils de planification et de suivi évaluation	30 leaders formés						15 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DPPSE, INADES Formation, DFV	7 500 000	7 500 000	
4.3.3. Formation des leaders des organisations d'acteurs de la filière sur le lobbying, le plaidoyer et les techniques de négociation	30 leaders formés						15 000 000	CIF Mangue, MAEDR, DPPSE, DFV, DNR	7 500 000	7 500 000	
TOTAL FINACEMENT							1 715 250 000		438 600 000	435 750 000	840 900 000

NB : Pour tous les indicateurs impliquant les bénéficiaires, la proportion de 40% des femmes et des jeunes est prise en compte.

8. Financement du plan d'action

Le financement de la mise en œuvre du plan d'action se fera selon trois modalités distinctes : le soutien public, le financement privé, et l'appui des partenaires techniques et financiers.

Les structures publiques conformément à leur mandat soutiendront la promotion de la filière mangue conformément à la feuille de route du gouvernement Togo 2020-2025. Le développement de synergies avec les PTF est aussi importante afin d'assurer une mise en œuvre accélérée du plan. Un mécanisme d'autofinancement de la filière est opportun.

CONCLUSION

La mangue est d'un grand apport alimentaire et nutritionnel, car sources de vitamines, de sels minéraux, d'antioxydants et d'énergie dont le rôle sur le métabolisme et le bien-être sanitaire n'est plus à démontrer. La production de mangue est pratiquée sur presque toute l'étendue du territoire national. Elle est d'une valeur économique, durable et créatrice de richesses et d'emplois.

La mise en œuvre du plan de développement de la filière mangue permettra de fédérer les différentes actions des acteurs pour faire de cette filière en vue d'améliorer la contribution de cette filière au PIBA du Togo. Ce plan permettra aussi d'améliorer substantiellement les conditions de vie des acteurs de cette filière. La mise en place d'unités modernes ou l'équipement des unités de transformation de mangue existantes va améliorer la valeur ajoutée des produits et donc contribuer à la réduction du chômage à travers les nombreux emplois créés en amont et en aval de la transformation. Ainsi, pour la visibilité des actions dans la mise en œuvre de ce plan, il s'agira de : (i) proposer une planification globale des activités et du budget d'exécution des tâches du plan d'action en partant des données fournies dans les documents de base ; (ii) traduire la planification globale en Plan de Travail et Budget annuel (PTBA) et en s'assurant de la cohérence des activités à exécuter (iii) superviser la mise en place d'indicateurs de performance permettant un pilotage efficient et le suivi opérationnel des jalons du projet (iv) présenter les PTBA au comité de pilotage et au bailleur pour validation et approbation en respectant les délais prescrits ; (v) veiller à la mise en œuvre du plan d'opérations et du chronogramme d'actions en supervisant et en coordonnant la mise en œuvre des PTBA et du Plan de passation de marchés (PPM) ; (vi) détailler les PTBA en paramètres d'exécution avec un chronogramme d'actions (Projets de travail trimestriels, mensuels, hebdomadaires et journaliers) et (vii) organiser l'atelier bilan de la mise en œuvre du PTBA de chaque exercice.