



REPUBLIQUE TOGOLAISE

MINISTRE DE L'AGRICULTURE, DE L'ELEVAGE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

PLAN D'ACTION D'INVESTISSEMENT DE LA FILIERE SESAME : 2024-2028



Février 2024

Table des matières

Introduction	5
I. Description de la filière.....	5
1.1 Généralités	5
1.2 Production.....	6
1.3 Les zones de production	7
1.4 Transformation	7
1.5 Commercialisation.....	8
1.6 Acteurs de la filière.....	9
II- Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces.....	10
II. Les défis et enjeux de la filière	11
III. Plan d'action.....	12
4.1. Objectif du plan filière.....	12
4.3. Résultats attendus	12
4.4. Axes prioritaires d'intervention	13
IV. Aspect genre et environnement.....	14
V. Coordination et suivi évaluation.....	14
VI. Analyse des risques et conditions de succès	15
VII. Financement du plan d'action.....	16
Conclusion.....	16
<i>Annexe : Matrice des actions</i>	17

Sigles et abréviations

AGOA : African Growth and Opportunity Act (loi sur la croissance et les possibilités en Afrique)

CTA : Centres de Transformation Agroalimentaire

FFOM : Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces

HAUQUE : Haute Autorité pour la Qualité et l'Environnement

ICAT : Institut de Conseil et d'Appui technique

ITRA : Institut Togolais de Recherche Agronomique

OP : Organisations Paysannes

PIA : Plateforme Industrielle d'Adétikopé

PNIASAN : Programme National d'Investissement Agricole, de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle

Liste des tableaux

Tableau 1:Caractéristiques des variétés de sésame.	6
Tableau 2: : Analyse FFOM.....	10
Tableau 3:Analyse des risques	15
Tableau 4:Matrice des actions.....	17

Introduction

Le Togo, grâce à ses réformes sectorielles et institutionnelles a engagé au cours de ces dernières années, une nouvelle ère de son développement pour le secteur agricole à travers la feuille de route Togo 2020-2025 dont l'ambition est de faire de l'agriculture togolaise, un secteur de croissance économique inclusif et durable alimenté par les partenariats et les investisseurs privés.

L'industrie du sésame au Togo revêt une importance significative dans le paysage agricole et économique. En effet, le sésame est considéré comme une filière à forte valeur ajoutée pour l'agrobusiness et est de plus en plus promu, notamment dans la mise en œuvre de l'agropole de Kara où la filière sésame a été identifiée comme l'une des principales filières cibles. Cependant, la filière souffre de plusieurs contraintes notamment la faiblesse des rendements, le déficit de maîtrise des techniques de production par les agriculteurs, un prix au producteur très variable, une faible organisation des acteurs de la filière, une faible utilisation de la capacité de transformation et une absence du maillon de fourniture d'intrants de qualité et équipements.

Pour pallier à ces difficultés, le présent document de plan d'action d'investissement qui reflète la consolidation des débats, réflexions et propositions de l'ensemble des acteurs impliqués dans le développement de la filière est élaboré. Ce plan vise à créer une filière, organisée, structurée et compétitive afin de devenir à l'horizon 2028, un des moteurs de la croissance forte et soutenue, réductrice de pauvreté par la création des richesses et d'emplois qui contribueront à améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle et les conditions de vie des populations togolaises.

L'élaboration de ce plan a fait l'objet d'une large concertation avec les divers maillons de la chaîne de valeur et des structures de l'État concernées. Il présente un ensemble de constats et d'orientations pour lesquelles les acteurs ont acquis la conviction et la volonté commune d'être en mesure de les faire évoluer afin de contribuer activement à leur essor.

I. Description de la filière

1.1 Généralités

Le sésame (*Sesamum Indicum*) est une plante annuelle de la famille des Pedialacées à cycle de 75 à 135 jours. Le sésame est une des productions pluviales les plus attractives pour les producteurs et productrices individuels car la mise en culture se situe après les autres cultures (céréales, coton, niébé, arachides). C'est une culture peu exigeante en eau (peut se pratiquer même sous des isohyètes de 250 mm) et en apport minéral (peut se développer sur les sols ferrugineux tropicaux lessivés à concrétions et curasse, vertisols et paravertisols, sols ferralitiques typiques ou modaux, sols faiblement ferralitique et sols peu évolués d'érosion).

Les coûts de production sont peu élevés comparés aux autres cultures et sa commercialisation est rapide. Le sésame est cultivé principalement pour ses graines utilisées dans l'alimentation humaine et animale comme aliment complet ou ingrédient (l'huile, tourteaux...) et dans l'industrie cosmétique. Le type de sésame localement produit est un sésame issu de la pollinisation croisée entre différentes variétés ; il est communément appelé sésame « bigarré ». En plus de cette variété, il existe au Togo des variétés performantes (S42, SN203, GMP3) du

Burkina Faso, du Niger, et du Sénégal. À celles-ci s'ajoutent les variétés locales (V1, V2, V3, V4). Parmi ces variétés, on distingue des variétés précoces (V1 et SN203) et des variétés tardives telle que le S42 dont le cycle de production dans la nature varie entre 90 et 100 jours. Cette dernière est la plus cultivée au Togo à cause de son rendement et sa teneur en huile élevé.

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 semences d'après les recherches de l'ITRA.

Tableau 1: *Caractéristiques des variétés de sésame.*

Variétés et écotypes	Rendement moyen (t/ha)	Cycle (jour)	Sensibilité à la verse	Couleur des graines	Format des graines
S42	1,5	85-90	Faible	Blanches	Grosses
SN203	1,4	90	Faible	Blanches	Grosses
GMP3	1,6	90-95	Faible	Blanches	Grosses
Écotype V1	1	85-90	Faible	Brunes	Grosses
Écotype V2	1,6	105	Forte	Brunes	Petites
Écotype V3	1,5	105	Forte	Blanches	Petites
Écotype V4	0,6	90	Faible	Blanches	Grosses

Source : ITRA, 2019

1.2 Production

La production du sésame est dépendante des conditions climatiques. Les périodes de semis s'étalent d'août à octobre et la récolte est faite entre le mois de novembre et décembre. Son cycle cultural varie selon les variétés (90 jours en moyenne). Bien que les semences paysannes soient majoritairement utilisées, il y a une dynamique d'adoption des semences améliorées par les producteurs qui ont un contrat de production avec les agrégateurs. Le rendement moyen de la production en milieu paysan est de 324 kg/ha (FAOSTAT, 2020). Toutefois le potentiel des variétés utilisées dépasse 1000 kg/ha.

Le semis se fait à la volée ou en poquet. À la volée, la quantité de semence utilisée est d'environ 6kg/ha. Par contre la pratique de semis en poquet ne nécessite que 3kg/ha. Même s'il est reconnu que le semis en poquet améliore la productivité, cette technique reste encore manuelle et pénible pour les producteurs. La mécanisation du semis reste l'un des défis pour l'amélioration de la productivité.

En ce qui concerne les autres opérations de production (labour, entretien, récoltes), elles demeurent essentiellement manuelles et exigeantes en main d'œuvre.

Selon les producteurs, il ressort globalement que les coûts de production sont relativement faibles comparé aux autres cultures (en moyenne 140 000 FCFA/ha) avec une rentabilité estimée à plus de 200%.

De 2010 à 2014, les superficies emblavées de la culture de sésame ont connu une hausse (4700 ha- 5981 ha) avant de chuter entre 2014 et 2016 (5752ha). Ces superficies sont restées

relativement constantes de 2016 à 2020. Sur la même période, les productions ont connu la même tendance que l'évolution des superficies (Faostat, 2021). Ce qui démontre du caractère extensif de la production de sésame au Togo.

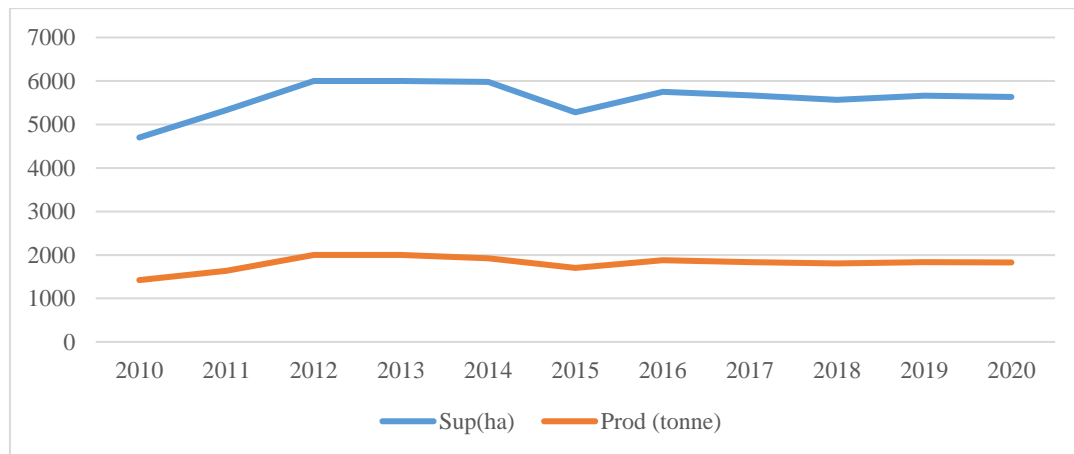


Figure 1: Évolution des superficies et de la production du sésame de 2010 à 2020

1.3 Les zones de production

Toutes les six (06) régions agricoles du Togo sont favorables à la production du sésame, mais les principales régions de production sont : Savanes, Kara, Centrale et Plateau Est. La région des savanes représente la première zone de forte production du sésame. La production de cette région est tirée par les préfectures de Kpendjal, Kpendjal-Ouest, Oti et Oti-sud. La région de la Kara, se positionne comme la deuxième plus grande zone de production du sésame. Les préfectures de Dankpen, Kéran, Doufelgou, et de Bassar sont les grands bassins de production du sésame dans cette région. La région centrale constitue la troisième zone de forte production du sésame au Togo. Les préfectures de Tchamba, Blitta et de Mô sont les principales zones de production de cette région. Dans la région des Plateaux Est, les préfectures de l'Est-Mono, Anié et Moyen-Mono sont les principales zones de production (rapport d'analyse des chaînes de valeur sésame au Togo, FAO, 2022).

1.4 Transformation

Le niveau de transformation est faible et essentiellement artisanal avec des unités de petites tailles. Les quantités transformées sont faibles (purée, huile, galette etc.) car le Togo est positionné uniquement sur le segment des ingrédients de base (graines de sésame indifférenciées vendues en vrac, sans étape de transformation primaire). Compte tenu des volumes exigés sur ce segment et de sa fragmentation, ce segment n'est pas un domaine de croissance. Le passage progressif à la différenciation c'est-à-dire des graines de sésame biologique, des graines de sésame de haute qualité avec un contenu plus nutritif, des graines qui ont subi un traitement primaire minimal (nettoyées, décortiquées ou grillées) est recommandé car non seulement la demande est croissante, mais les graines de sésame décortiquées ont un prix plus élevé que les graines non décortiquées avec une variation de prix allant de 10 à 15% (plan d'action filière sésame au Togo, API-ZF, 2023). Le nettoyage post-récolte du sésame, sans être une véritable transformation, reste cependant une opération et une étape fondamentale pour assurer la qualité du sésame commercialisé et exporté. En effet, l'insuffisance d'équipement en matériel de récolte et le faible niveau de technicité des

producteurs et des transformateurs en traitement de récolte du sésame causent un réel souci d'impuretés (paille, sable, débris divers) pour la transformation du sésame. D'après les acteurs du maillon, le faible niveau de transformation est dû à l'absence de fonds de roulements pour constituer des stocks et à la faible demande des produits issus de la transformation artisanale. La majorité exercent cette activité à temps partiel lorsqu'ils reçoivent une commande.

1.5 Commercialisation

Les échanges sur le marché local sont très faibles, la plus grande partie du sésame produit au Togo est exportée. En effet les exportations de sésame sont passées de 18 154 tonnes en 2020 à 21 082 tonnes en 2021 (pour une valeur de 3,4 millions de dollars US) soit une augmentation annuelle de 16%. Près de 99,9% des exportations togolaises de sésame sont destinées à l'Asie : la Chine environ 98,6% et l'Inde près de 1,4%. Cependant, sur la période 2017-2021, seulement 13,5% du volume de graines de sésame échangé au Togo provenait de la production nationale (INSEED, 2022). En 2021, les importations togolaises de sésame ont atteint 16 175 tonnes (8 fois supérieures à la production nationale) soit en valeur 2,8 millions de dollar US augmentant de 75% par rapport l'année 2020 (9 256 tonnes en 2020). Ces échanges témoignent de la disponibilité d'un marché international croissant potentiellement exploitable par le Togo.

La commercialisation du sésame se déroule généralement sur une période de 4 mois (novembre-février). Le prix du sésame bord champ est d'environ 750 FCFA le kilogramme en 2023. Ce prix reste très fluctuant et le marché est dominé par les commerçants qui agrègent et exportent le produit brut. On note que ce marché est imparfait, avec une asymétrie d'information entre les acteurs. Seulement les exportateurs maîtrisent les prix sur le marché international. Il n'existe aucun canal officiel d'information sur le marché du sésame. Trois circuits de commercialisation sont généralement pratiqués : (i) l'achat bord champ, (ii) la vente groupée, (iii) les canaux des marchés ruraux et/ou urbains.

L'achat bord champ est régulièrement pratiqué par les acteurs engagés dans le sésame biologique. Cela se traduit par le cas où les grossistes exportateurs achètent directement le sésame aux producteurs pour l'exportation. Du fait que ces derniers bénéficient d'un accompagnement technique et financier de la part des grossistes, cela rassure plus les producteurs sur l'écoulement de leur produit au moment de la récolte.

La vente groupée est adoptée par des regroupements des producteurs de sésame (groupements, coopératives...) qui effectuent des ventes groupées généralement aux grossistes ou exportateurs ou à un négociant local qui le revend à un négociant intermédiaire grossiste plus important. Ce canal favorise une meilleure négociation des prix et améliore la qualité des produits vendus. Cela facilite les accompagnements techniques et financiers des partenaires.

La vente directe au marché (canaux des marchés ruraux et/ou urbains) est le canal le plus souvent utilisé par les producteurs qui se dirigent vers les marchés ruraux pour l'écoulement de leur produit. Même si ces derniers optent pour les deux premiers canaux, ils réservent toujours une quantité pour vendre au marché local qui parfois est plus rémunérateur. Les clients sont généralement les collecteurs, les ménages et les transformateurs.

Certains commerçants travaillent avec les producteurs sur la base de contrat de production et de préfinancement de la campagne. Ils avancent les semences aux producteurs avec qui ces contrats sont passés et leur rachètent leur production à un prix négocié au moment de la récolte.

Les exportateurs sont les plus importants acteurs de la filière en termes d'investissement. Ils contractualisent soit avec les agrégateurs, soit directement avec les producteurs. Les exportateurs jouent un rôle essentiel dans la production biologique du sésame. Ce sont eux qui organisent véritablement la production, assurent la certification avec l'expertise des organismes comme ECOCERT et paient le coût de la certification. Le sésame biologique est exporté majoritairement par des sociétés étrangères comme GOLDEN SEED qui est une société d'origine taiwanaise. Elle est spécialisée dans l'appui à la production et à l'exportation du sésame conventionnel et biologique vers la Taiwan, la Chine, le Japon et l'Europe.

Les prix offerts aux producteurs sont variables. Ils dépendent de facteurs comme la distance aux grands axes et l'effet imprévisible de la spéculation opérée par les concurrents. L'amélioration de l'organisation devrait permettre une meilleure coordination des interventions, un fonctionnement plus optimal du marché et une meilleure répartition de la valeur ajoutée le long de la chaîne, l'accès des producteurs à des services et biens publics comme la recherche et la vulgarisation.

1.6 Acteurs de la filière

L'inexistence d'une interprofession limite une concertation des acteurs. L'organisation des producteurs se fait autour d'un marché spécifique. La filière sésame au Togo implique plusieurs acteurs qui jouent des rôles spécifiques tout au long de la chaîne de valeur, de la production à la commercialisation. Les acteurs directs de la filière sésame sont les producteurs, les transformateurs, les collecteurs, les commerçants (exportateurs, importateurs, locaux), et les acteurs indirects sont les transporteurs et les acteurs d'appui technique et institutionnel.

La plupart des producteurs et coopératives du pays se concentrent dans la région de la Kara et celle des Savanes. En termes de typologie des producteurs, on distingue deux (02) catégories de producteurs : les petits producteurs et les gros producteurs.

Les petits producteurs sont majoritaires et exploitent de petites superficies (au plus 0,5ha) en rotation avec les autres cultures pour l'autoconsommation et la vente sur le marché local.

Quant aux gros producteurs, ils sont plus professionnels, exploitant des superficies allant jusqu'à 5ha, il s'agit dans la plupart des cas d'une production destinée à un marché négocié d'avance.

Les acteurs du maillon transformation se distinguent à travers les produits issus de leurs activités. On note trois principaux produits issus de la transformation du sésame à savoir : le sésame grain torréfié, la purée de sésame et l'huile de sésame. Toutefois le sésame torréfié et l'huile sont les principaux produits de transformation. Ces produits sont vendus aux détaillants, aux tenants des vitrines et aux consommateurs.

Dans le maillon de la commercialisation, on distingue les collecteurs, les négociants intermédiaires, les commerçants et les exportateurs qui sont les plus importants acteurs de la filière en termes d'investissement.

Parmi les acteurs indirects on peut citer entre autres, l’ITRA, l’ICAT, les ONG agricoles pour la recherche et l’appui technique, l’union des transporteurs, et les institutions financières.

II- Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces

Le tableau suivant résume les forces, faiblesses, opportunités et menaces de la filière sésame au Togo.

Tableau 2: : Analyse FFOM

PRODUCTION			
FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITES	MENACES
<p>Disponibilité de terres cultivables propices (pH : 5 -6,5) ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toutes les zones agroécologiques sont favorables à la culture de sésame ; • Existence de structures de recherche et de vulgarisation (ITRA, ICAT, ONG) ; • Existence de la carte de fertilité des sols et la diffusion des fiches de recommandations de fertilisation adaptée pour les principales cultures. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible productivité et faible rendement ; • Faible maîtrise des techniques de production ; • Inexistence de la production semencière nationale ; • Faible disponibilité des semences améliorées • Faible adoption des semences améliorées • Faible mécanisation • Faible pouvoir de négociation des producteurs vis-à-vis des clients et agrégateurs ; • Faible organisation des producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Le sésame est l’une des filières prioritaires du Gouvernement (agropole de Kara) ; • Création en cours des centres régionaux de mécanisation agricole pour la mise à disposition des services de mécanisation agricole ; • Existence de mécanismes et projets de financement agricole ; • Prix attractif du sésame sur le marché national (en moyenne 750 FCFA/kg) ; • Existence d’un marché de niche (sésame biologique) • Utilisation du sésame en industrie cosmétique ; • Forte demande international 	<ul style="list-style-type: none"> • Le changement climatique et les fréquentes catastrophes naturelles ; • Difficulté d’accès au financement ; • Enclavement de certaines zones à fortes potentialités agricoles ; • Problèmes fonciers.
TRANSFORMATION			
FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Existence d’un pool de producteurs de sésame au niveau national ; • Existence d’initiatives de transformation (CTA, privés) ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Chaînes de valeur peu développées ; • Absence d’équipements de transformation adaptés ; • Faible connaissance de l’utilisation du sésame et ses produits dérivés dans l’industrie agroalimentaire et cosmétique au niveau national ; • Faible connaissance des bonnes pratiques de transformation et des normes de qualité ; • Faible organisation des transformateurs de sésame ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Émergence du secteur de la transformation agro-alimentaire (création de la plateforme industrielle à Adetikopé et construction en cours de l’agroparc de Kara) ; • Existence d’espace régional et international de promotion des produits togolais (foires, salons, journées promotionnelles, etc.) ; • Existence de partenaires techniques et financiers agricoles ; • Existence de partenariats bilatéral et multilatéral (AGOA, Commonwealth, etc.) ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût élevé des équipements et matériels de transformation ; • Difficulté d’accès au crédit.
COMMERCIALISATION			

FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'une communauté de producteurs et d'exportateurs de sésame 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible pouvoir de négociation des commerçants vis-à-vis des grossistes exportateurs ; • Volatilité du prix du sésame ; • Faible disponibilité du sésame ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'une demande internationale croissante. • Existence d'un marché de niche (sésame biologique) • Existence d'un port en eau profonde ; • Libre circulation des personnes et des biens dans l'espace sous régional et continental 	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts et exigences élevés des procédures de certification ; • Concurrence internationale croissante des pays producteurs de sésame comme le Nigéria, le Burkina Faso, le Soudan, l'Éthiopie et l'Inde ; • Fluctuation des taux de change

II. Les défis et enjeux de la filière

La filière sésame au Togo est confrontée à plusieurs défis qui entravent son développement. Ces défis sont variés et touchent différents aspects de la chaîne de valeur du sésame.

Production : Les différentes contraintes identifiées dans la production sont : i) la non-disponibilité des semences améliorées ; ii) l'absence d'organisation des acteurs ; iii) le faible niveau de mécanisation de la filière ; iv) la non-maitrise des itinéraires techniques de production ; v) faible niveau d'appui technique et vulgarisation des techniques de production agricoles ; vi) la faible contractualisation et vii) le faible accès aux crédits de campagne.

Les défis porteront sur l'amélioration du niveau des rendements ; l'utilisation des petits équipements pour le semis et la gestion post-récolte adaptés ; la bonne maitrise des itinéraires technique de production ; la maitrise des normes de qualité du sésame et la professionnalisation des acteurs du maillon production.

Transformation : Les principales contraintes sur le maillon de la transformation sont : i) la faible capacité de transformation (la plupart des unités sont artisanales) ; ii) la faible demande des produits issus de la transformation artisanale ; iii) le manque de connaissance des normes et bonnes pratiques de transformation ; iv) l'absence d'organisation des acteurs sur ce maillon.

La transformation du sésame est marginale au plan national. Elle est essentiellement artisanale avec des unités de petites tailles. Les principales transformations pratiquées localement à ce jour sont : la production l'huile, du grain torréfié et la purée. Ces produits n'entrent pas encore dans les habitudes alimentaires des populations. Il faudra faire la promotion des produits dérivés du sésame en mettant l'accent sur leurs potentiels nutritionnels, renforcer les capacités des transformateurs sur les normes et bonnes pratiques de transformation ; et organiser des acteurs sur ce maillon.

Commercialisation : La qualité du sésame est cruciale pour accéder aux marchés internationaux. Cependant, des défis liés à la qualité, tels que la présence d'impuretés et le non-respect des normes internationales, peuvent entraver les exportations et nuire à la réputation du sésame togolais.

Les prix offerts aux producteurs sont variables. Ils dépendent de facteurs comme la distance aux grands axes, l'effet imprévisible de la spéculation opérée par les concurrents notamment. Les infrastructures de transport sont insuffisantes pouvant ainsi entraîner des pertes post-

récolte. De plus, l'accès aux marchés internationaux peut être limité en raison de barrières commerciales, de coûts de transport élevés et d'une faible capacité logistique.

Il s'agit essentiellement d'augmenter le volume d'affaires par la mobilisation des quantités importantes du sésame car les commerçants n'arrivent pas à satisfaire les commandes des clients et à organiser les commerçants en vue de mieux coordonner les activités. Il conviendra également de faciliter l'accès aux crédits adaptés pour la collecte du sésame et l'acquisition des équipements de nettoyage du sésame.

L'une des contraintes transversales de la filière est le manque de structuration des acteurs et la mise en place d'une interprofession. Relever ces défis nécessite une approche holistique impliquant la collaboration entre le gouvernement, les organisations de développement, le secteur privé et les communautés agricoles. Un plan d'action bien élaboré, axé sur l'amélioration de la productivité, la qualité du produit, l'accès aux marchés et le renforcement des capacités, pourrait contribuer à surmonter ces défis et à favoriser la croissance durable de la filière sésame au Togo.

III. Plan d'action

Ce plan d'action d'investissement a été élaboré pour une période de 5 ans (2024-2028). La matrice des actions (Tableau 4) en annexe résume les actions prioritaires à mener d'ici 2028 pour un véritable développement de la filière sésame au Togo. La mise en œuvre de ce plan d'action nécessite la mobilisation de dix-sept milliards trois cent quarante-cinq million six cents quarante-neuf mille deux cents (**17 345 649 200**) francs CFA.

4.1. Objectif du plan filière

Ce plan d'action vise à renforcer la compétitivité de la filière sésame en améliorant la productivité du sésame au Togo à travers l'amélioration des pratiques agricoles et en accompagnant la transformation afin d'améliorer la qualité de l'offre totale de la chaîne de valeur du sésame sur le marché.

4.2. Objectifs spécifiques

Plus spécifiquement il consistera à :

- Améliorer la productivité et la qualité du sésame au Togo ;
- Rendre plus compétitif le sésame Togolais ainsi que ses produits dérivés ;
- Renforcer la structuration et la gouvernance de la filière ;
- Améliorer les revenus des producteurs du sésame.

4.3. Résultats attendus

Les principaux résultats attendus de ce plan d'action sont :

- (i) La productivité et la qualité du sésame au Togo sont améliorées ;
- (ii) Le sésame togolais ainsi que ses produits dérivés sont plus compétitifs ;
- (iii) La structuration et la gouvernance de la filière sont renforcées ;
- (iv) Les revenus des producteurs sont améliorés.

4.4. Axes prioritaires d'intervention

Quatre (04) niveaux d'intervention ont été identifiés pour suivre cette stratégie et renforcer la compétitivité de la filière sésame au Togo. Il s'agit de (i) la structuration de la filière et le renforcement de la gouvernance, (ii) l'amélioration de la productivité et la qualité du sésame au Togo ; (iii) la promotion de la transformation locale et (iv) l'amélioration du circuit de commercialisation et connectivité au marché.

➤ Axe 1 : Structuration de la filière et renforcement de la gouvernance

L'objectif de cet axe est de favoriser le développement durable de la filière, améliorer la coordination entre les acteurs et renforcer la résilience face aux défis. Trois (03) actions contribueront à l'atteinte de cet objectif :

- *Organiser et structurer la filière.* Cette action consiste à (i) faire une enquête de situation de référence à travers le recensement systématique des producteurs, commerçants et transformateurs du sésame ; et (ii) mettre en place des coopératives, des unions et une interprofession de la filière sésame.
- *Renforcer la gouvernance administrative au sein des organisations des producteurs.* Les activités de cette ligne d'action visent à (i) Organiser des campagnes de sensibilisation pour informer les parties prenantes sur les avantages d'une gouvernance et d'une structuration renforcées de la filière sésame et (ii) former les membres des organes de gouvernance sur les notions de gestion et de fonctionnement.

➤ Axe 2 : Amélioration de la productivité et de la qualité du sésame au Togo

L'axe 2 a pour objectif d'améliorer la productivité et la qualité du sésame afin d'augmenter l'offre du sésame sur le marché. Pour ce faire, plusieurs actions seront menées à savoir :

- *Augmenter la production en quantité de sésame :* Cette ligne d'action vise à (i) accompagner l'installation d'unités de production de semences ; (ii) l'amélioration des rendements par le renforcement des capacités des producteurs de sésame ; (iii) augmenter les superficies emblavées pour la production du sésame par l'aménagement des ZAAP dédiées (iv) appuyer l'ITRA et autres institutions pour la recherche et l'introduction des variétés adaptées et à haute valeur ajoutée et (v) mettre en place un système de distribution de semences.
- *Accompagner les producteurs pour l'adoption des bonnes pratiques de production, de récolte et de traitement post récolte du sésame.* Il s'agit de (i) renforcer les capacités techniques des services de vulgarisation et de la recherche ; (ii) élaborer et vulgariser un référentiel technico-économique et le profil d'investissement dans les différents maillons de la filière ; (iii) élaborer un guide de vulgarisation des bonnes pratiques de production du sésame, (iv) explorer les voies de mécanisation des opérations de semis, de récolte et post-récolte, et (v) élaborer des plans de gestion des risques pour faire face aux menaces potentielles telles que les chocs climatiques, les maladies phytosanitaires, les fluctuations des prix.

➤ Axe 3 : Promotion de la transformation locale

L'objectif de cet axe est d'augmenter la capacité des unités locales de transformation du sésame. Pour atteindre cet objectif, il faudra *améliorer la capacité de transformation des unités locales du sésame, la qualité des produits transformés et la valorisation desdits produits.* Les activités relevant de cette action sont les suivantes : (i) caractériser et évaluer les entreprises

transformatrices existantes ; (ii) appuyer l'installation d'unités de transformation ; (iii) former les acteurs de la filière sur la gestion des PME/PMI ; (iv) former les acteurs sur les bonnes pratiques de transformation et d'hygiène ; (v) accompagner les transformateurs pour l'accès aux crédits (appui à l'élaboration des plans d'affaire) ; et (vi) promouvoir la consommation locale des produits dérivés du sésame et leur utilité dans les industries alimentaires et autres à travers la participation aux salons et foires d'expositions.

➤ **Axe 4 : Amélioration du circuit de commercialisation et la connectivité au marché**

Cet axe permettra d'améliorer le circuit de commercialisation avec une meilleure connectivité au marché à travers :

- *La mise en relation des producteurs avec les agrégateurs* dans un souci de partage de risque et garantie du marché.
- *L'appui à la maîtrise des normes et standards de qualité du sésame.* Cette ligne d'action se décline en plusieurs activités à savoir : (i) élaborer un guide sur les bonnes pratiques de gestion des stocks du sésame ; (ii) renforcer la capacité des acteurs sur les pratiques modernes de production et les exigences des marchés internationaux en termes de qualité et de durabilité ; et (iii) encourager la production de sésame biologique.
- *Facilitation de la connectivité au marché* : (i) mettre en place des systèmes d'information sur les marchés pour que les acteurs soient informés des tendances des prix, des demandes du marché et des opportunités d'exportation ; (ii) mettre en place les infrastructures de stockage et (iii) accompagner les acteurs dans l'obtention des certifications et licences d'exportation.

IV. Aspect genre et environnement

❖ **Genre**

Dans la situation actuelle de la filière, il existe très peu de statistique sur le niveau de participation des femmes. Toutefois, l'on peut relever qu'elles jouent des rôles très importants dans les activités de production (semis et récoltes et post-récolte), de transformation surtout du sésame torréfié et de commercialisation. Afin de promouvoir l'équité genre dans la filière, les interventions doivent veiller à impliquer fortement les jeunes et les femmes. Les actions suivantes devront être entreprises : (i) encourager les femmes et jeunes à s'organiser en coopératives au niveau des différents maillons de la filière et (ii) sensibiliser les femmes pour leur participation aux instances de décision de la filière.

❖ **Environnement**

Le sésame est cultivé au Togo sous deux formes. La forme conventionnelle utilisant des intrants chimiques et la forme biologique à forte valeur ajoutée. La production biologique de sésame est plus respectueuse de l'environnement que la production conventionnelle.

V. Coordination et suivi évaluation

La mise en œuvre du plan d'action repose sur une base concertée des acteurs étatiques et du secteur privé. La tutelle de la coordination des interventions de la filière repose sur le ministère chargé de l'agriculture. La mise en œuvre des interventions quant à elle, incombe essentiellement aux acteurs de la filière. Une synergie d'action sera entretenue avec le secteur privé pour un meilleur impact des actions. Le dispositif de suivi-évaluation devra permettre à

l'ensemble des acteurs et partenaires d'être suffisamment informé du niveau d'évolution des activités. Des rencontres périodiques seront instaurées afin que chacune des parties, présente les activités mises en œuvre pour l'atteinte des résultats. Les actions feront l'objet d'une évaluation à mi-parcours afin d'apporter les ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs escomptés. Une évaluation finale interviendra pour mesurer les effets et entrevoir les perspectives pour le compte de la filière.

VI. Analyse des risques et conditions de succès

❖ Risques

L'analyse des risques pour la filière sésame au Togo implique l'identification et l'évaluation des facteurs qui pourraient avoir un impact négatif sur la production, la transformation, la commercialisation et la durabilité globale de cette filière. Les mesures d'atténuation suivantes pourraient permettre de mitiger le risque :

Tableau 3: Analyse des risques

Nature du risque	Description	Mesures proposées
Risque climatique	Il peut se manifester par des sécheresses et inondations	Intégration et adoption des semences résilientes face au changement climatique et promotion des assurances agricoles
Risques phytosanitaire	Présence des bioagresseurs, salmonelles, mycotoxines et de résidus de pesticides	Promotion des biopesticides et des produits homologués Veille phytosanitaire Renforcement du contrôle des produits par les structures compétentes (DPV, ITRA, INH, HAUQUE)
Risque de change	L'indexation des contrats sur le dollar et le fait que les clients veulent suivre le cours du dollar avant de payer peut entraîner un manque à gagner pour les exportateurs	Mettre en place des mécanismes de fixation de prix avant la campagne et disposer d'un fonds de lissage
Perte de maîtrise des conditions de commercialisation	La vente par intermédiaire entraîne la non maîtrise des conditions et le prix réel sur le marché Dépendance des exportateurs vis-à-vis des intermédiaires	Création d'une interprofession comme organe de régulation
Accès au financement	Difficultés pour les acteurs de la filière à accéder au financement	Mise en place des mécanismes de financement adaptés à la filière
Risque sécuritaire	Menace liée à l'extrémisme violence dans la région des savanes	Sensibiliser les populations Mise en œuvre du plan de gestion de la sécurité (PGS)

❖ Succès

La filière sésame dispose des atouts pour se développer rapidement au Togo. Ce produit offre des opportunités aux agriculteurs familiaux, mais ceux-ci manquent encore de professionnalisme pour en tirer le meilleur profit. Les facteurs qui pourront contribuer au développement de la filière sont :

- La volonté politique à travers la feuille de route gouvernementale Togo 2020-2025
- Un cadre institutionnel renforcé avec la création d'une direction de l'entrepreneuriat et du financement agricole, la création d'une agence de transformation agricole.
- Engagement des partenaires techniques et financier dans la mise en œuvre des politiques
- Engagement des acteurs de la filière
- La mise en œuvre des bonnes pratiques de production

VII. 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 (PTF).

Les structures publiques conformément à leur mandat soutiendront la promotion de la filière sésame conformément à la feuille de route gouvernementale Togo 2025. Le développement de synergies avec des PTF est aussi important afin d'assurer une mise en œuvre accélérée du plan. Un mécanisme d'autofinancement de la filière est opportun. Il devra indiquer les sources et points d'entrée de prélèvement pour chaque famille d'acteurs ainsi que le montant à prélever. Une charte de gestion des fonds permettra d'en assurer le contrôle et l'utilisation au profit de la filière.

Conclusion

Au Togo la culture du sésame demeure encore au stade embryonnaire. Elle est confrontée à diverses contraintes telles que la faible adoption des 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

Annexe : Matrice des actions

AXES STRATÉGIQUES	ACTIONS/ACTIVITÉS	INDICATEURS	CHRONOGRAMME					COÛT PAR ANNEE					COÛTS TOTAL EN F CFA	SOURCE DE FINANCEMENT			ACTEURS IMPLIQUÉS	
			An1	An2	An3	An4	An5	An1	An2	An3	An4	An5		ETAT	IP/PRIVE	PTF		
Axe 1 : Structuration de la filière et renforcement de la gouvernance													26 700 700	1 036 155	3 347 250	22 317 295		
	Organiser et structurer la filière												19 755 700	987 785	1 975 570	16 792 345		
	Mettre en place des coopératives, des unions et une interprofession de la filière sésame	Au moins 100 coopératives, 4 Unions, 1 Interprofession sont mises en place						9 877 850	4 938 925	4 938 925				19 755 700	987 785	1 975 570	16 792 345	DEFA DFV
	Renforcer la gouvernance administrative au sein des organisations des producteurs													6 945 000	48 370	1 371 680	5 524 950	
	Organiser des campagnes de sensibilisation	4 campagnes de sensibilisation organisées						421 600	421 600	421 600	421 600	421 600		2 108 000		210 800	1 897 200	DVF DEFA IP
	Former les membres des organes de gouvernance sur les notions de gestion et de fonctionnement	56 leader formés						2 418 500			2 418 500			4 837 000	48 370	1 160 880	3 627 750	ICAT CTOP
Axe 2 : Amélioration de la productivité et de la qualité du sésame au Togo													10 864 000 000	4 862 170 000	1 503 680 000	4 478 150 000		
	Augmenter la production en quantité de sésame												5 055 000 000	4 802 000 000	114 250 000	128 750 000		
	Renforcement les capacités des producteurs de sésame	capacité de 126 producteurs renforcé					2 500 000	2 500 000	2 500 000		2 500 000		10 000 000	2 000 000	3 000 000	5 000 000	ICAT	
	Aménagement des ZAAP dédiées à la production de sésame	8000 ha de ZAAP mise en place					960 000 000	960 000 000	960 000 000	960 000 000	960 000 000		4 800 000 000	4 800 000 000			DAEMA	

AXES STRATÉGIQUES	ACTIONS/ACTIVITÉS	INDICATEURS	CHRONOGRAMME					COÛT PAR ANNEE					COÛTS TOTAL EN F CFA	SOURCE DE FINANCEMENT			ACTEURS IMPLIQUÉS
			An1	An2	An3	An4	An5	An1	An2	An3	An4	An5		ETAT	IP/PRIVE	PTF	
	Appui à l'ITRA et autres institutions pour la recherche et l'introduction des variétés adaptées et à haute valeur ajoutée	Fournir au moins 5 variétés adaptées aux zones agroécologiques du Togo						5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	25 000 000		11 250 000	13 750 000	ITRA CTOP
	Appui à l'installation d'unités de production de semences	2 Unités de production de semences mises en place									60 000 000	60 000 000	120 000 000		60 000 000	60 000 000	DSP ITRA DAEMA
	Mise en place de points de ventes de sésame	10 points de vente construits										100 000 000	100 000 000	10 000 000	40 000 000	50 000 000	DSP/* CTOP
	<i>Accompagner les producteurs pour l'adoption des bonnes pratiques de production, de récolte et de traitement post récolte du sésame</i>												5 809 000 000	60 170 000	1 389 430 000	4 349 400 000	
	Renforcer les capacités techniques des services de vulgarisation et de la recherche	1 institution renforcé						5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	25 000 000	2 500 000	5 000 000	17 500 000	MAEDR IP
	Élaborer et vulgariser un référentiel technico-économique et le profil d'investissement dans les différents maillons de la filière	Un document de référentiel technico-économique élaboré et validé						7 000 000					7 000 000		700 000	6 300 000	ICAT CTOP ITRA
	Élaborer un guide de vulgarisation des bonnes pratiques de production du sésame	Un document de guide de bonnes pratiques élaboré et validé						3 500 000	3 500 000				7 000 000	70 000	1 330 000	5 600 000	ICAT CTOP ITRA
	Acquérir et distribuer des équipements de production et post-recolte	Nombre de motoculteurs, Nombre de semoirs, nombre de batteuse-vanneuses						1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000	5 760 000 000	57 600 000	1 382 400 000	4 320 000 000	ICAT CTOP IP
	Élaborer des plans de gestion des risques	Un document de plan de gestion des risques élaboré et validé disponible						5 000 000	5 000 000				10 000 000				

AXES STRATÉGIQUES	ACTIONS/ACTIVITÉS	INDICATEURS	CHRONOGRAMME					COÛT PAR ANNEE					COÛTS TOTAL EN F CFA	SOURCE DE FINANCEMENT			ACTEURS IMPLIQUÉS	
			An1	An2	An3	An4	An5	An1	An2	An3	An4	An5		ETAT	IP/PRIVE	PTF		
													5 090 697 500	513 320 750	3 523 179 475	1 054 197 275		
	<i>Améliorer la capacité de transformation des unités locales du sésame, la qualité des produits transformés et la valorisation desdits produits</i>												5 090 697 500	513 320 750	3 523 179 475	1 054 197 275		
	Caractériser et évaluer les entreprises (unités) transformatrices existantes	Un document d'étude de caractérisation et d'évaluation des unités de transformation est disponible						3 510 000	3 510 000					7 020 000	1 053 000	2 106 000	3 861 000	DSID/DPPSE
	Appuyer à l'installation d'une unité de transformation (Huile + biscuits)	1 unités de transformation mises en place								2 000 000 000	1 500 000 000	1 500 000 000		5 000 000 000	500 000 000	3 500 000 000	1 000 000 000	DEFA/DFV/ICAT
	Former les acteurs sur les bonnes pratiques de transformation et d'hygiène	20 promoteurs d'unités de transformation formés						1 297 750				1 297 750		2 595 500	259 550	648 875	1 687 075	ITRA
	Accompagner les transformateurs pour l'accès aux crédits (appui à l'élaboration des plans d'affaires...)	40 promoteurs d'unités de transformation formés						1 541 000				1 541 000		3 082 000	308 200	924 600	1 849 200	DEFA
	Accompagner les PME/PMI dans l'acquisition des équipements de traitement et de manutention (Trieuse-décortiqueuse, torréfacteur semi-industriel, presseuses à huile)	5 promoteurs de PME/PMI de transformation renforcées en infrastructures et équipements						14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000		70 000 000	10 500 000	17 500 000	42 000 000	DEFA
	Promouvoir les produits dérivés du sésame et son utilité dans les industries alimentaires et autres à travers l'organisation de	4 produits dérivés de sésame promu (Purée, sésame, huile, biscuits)						1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000		8 000 000	1 200 000	2 000 000	4 800 000	ITRA

AXES STRATÉGIQUES	ACTIONS/ACTIVITÉS	INDICATEURS	CHRONOGRAMME					COÛT PAR ANNEE					COÛTS TOTAL EN F CFA	SOURCE DE FINANCEMENT			ACTEURS IMPLIQUÉS
			An1	An2	An3	An4	An5	An1	An2	An3	An4	An5		ETAT	IP/PRIVE	PTF	
	salon et foires d'expositions																
													1 054 251 000	8 637 650	16 234 950	29 378 400	
	Mise en relation des producteurs avec les agrégateurs												20 000 000	2 000 000	7 000 000	11 000 000	
	Rencontre et partage d'expérience	8 rencontres organisées						4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	20 000 000	2 000 000	7 000 000	11 000 000	DEFA DPPSE DFV
	Appui à la maîtrise des normes et standards de qualité du sésame.												28 307 000	5 746 050	7 451 750	15 109 200	
	Élaborer un guide sur les bonnes pratiques de gestion des stocks du sésame	Un guide de gestion de stock est élaboré et validé						5 000 000					5 000 000		500 000	4 500 000	ICAT
	Renforcer la capacité des acteurs sur les pratiques modernes de production et les exigences des marchés internationaux	126 acteurs formés						403 500			403 500		807 000	121 050	201 750	484 200	ICAT/DEFA
	Encourager la production de sésame biologique	126 acteurs accompagnés						4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	22 500 000	5 625 000	6 750 000	10 125 000	
	Facilitation de la connectivité au marché												1 005 944 000	891 600	1 783 200	3 269 200	
	Mettre en place des systèmes d'information sur les marchés	Un système d'information mis en place						2 377 600	891 600	891 600	891 600	891 600	5 944 000	891 600	1 783 200	3 269 200	DSID/DPPSE
	Construire 25 magasins de 100 tonnes de collecte et de stockage pour la mise en place des centres de collecte	Nombre de magasins construits						200 000 000	200 000 000	200 000 000	200 000 000	200 000 000	1 000 000 000	300 000 000	200 000 000	500 000 000	
													310 000 000	17 000 000	64 250 000	228 750 000	
Axe 5 : Suivi et coordination	Mise en place d'un mécanisme de collecte des données	Un mécanisme de collecte de données mis en place						7 500 000	7 500 000				15 000 000	2 250 000	5 250 000	7 500 000	DSID/DPPSE

AXES STRATÉGIQUES	ACTIONS/ACTIVITÉS	INDICATEURS	CHRONOGRAMME					COÛT PAR ANNEE					COÛTS TOTAL EN F CFA	SOURCE DE FINANCEMENT			ACTEURS IMPLIQUÉS
			An1	An2	An3	An4	An5	An1	An2	An3	An4	An5		ETAT	IP/PRIVE	PTF	
	Réalisation des études thématiques	Un document d'étude thématique élaboré et validé						12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	60 000 000	3 000 000	12 000 000	45 000 000	DSID/DPPSE
	Réalisation des études de référence	Le rapport d'étude de référence disponible						100 000 000					100 000 000	5 000 000	20 000 000	75 000 000	DSID/DPPSE
	Évaluation à mi-parcours	Un rapport d'évaluation disponible								30 000 000			30 000 000	1 500 000	6 000 000	22 500 000	DSID/DPPSE
	Mission de suivi des activités de la filière	Les rapports de mission de suivi disponibles						15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	75 000 000	3 750 000	15 000 000	56 250 000	DPPSE
	Réalisation de l'étude d'impact	Le rapport d'étude d'impact disponible										30 000 000	30 000 000	1 500 000	6 000 000	22 500 000	DSID/DPPSE
COÛT TOTAL												17 345 649 200	5 401 128 400	5 110 691 675	5 812 792 970		