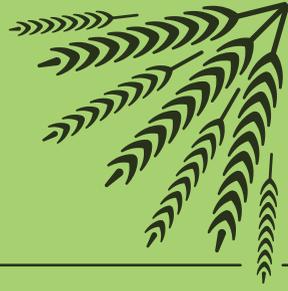




## Assurer l'accès aux services financiers à 51% des ménages togolais impliqués dans l'agriculture permettra-t-il de leur garantir un avenir durable ? Très probablement.



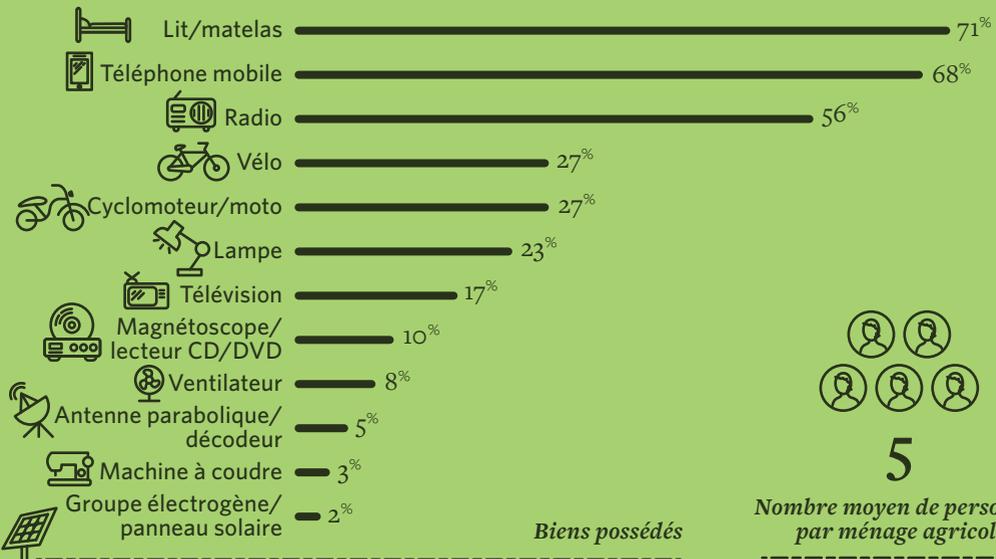
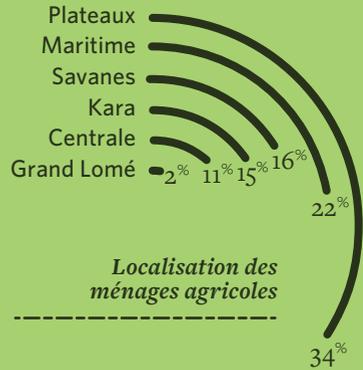
De manière générale, l'agriculture est un secteur à forte intensité de main d'œuvre. C'est particulièrement le cas au Togo, où 51 % des ménages sont impliqués dans des activités liées à l'agriculture.



51%  
Des ménages sont impliqués dans des activités liées à l'agriculture

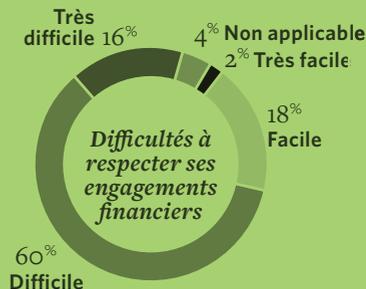
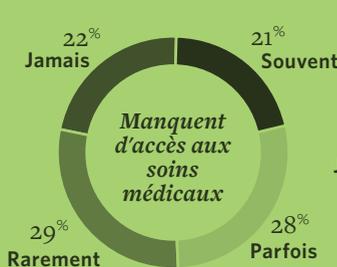
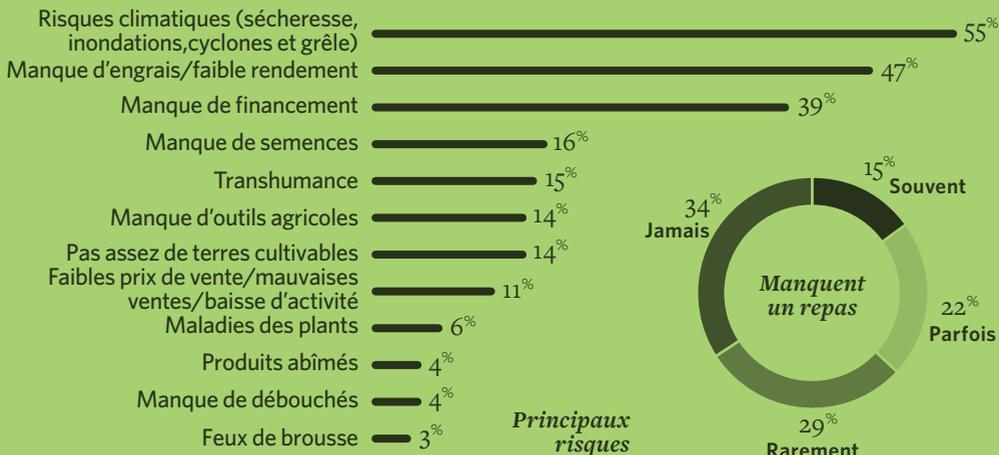
La plupart des ménages agricoles se trouvent dans la région des Plateaux (34 %) et dans la région Maritime (22 %). Sans surprise, ils sont répartis dans les régions traditionnellement rurales.

Pour améliorer les conditions de vie des petits exploitants agricoles, il convient de comprendre d'abord leur niveau de vulnérabilité. Au niveau des ménages, 38% ont déclaré avoir souvent ou parfois manqué un repas par manque de nourriture ; ce qui constitue un argument solide en faveur d'interventions visant à améliorer leur quotidien.



5

Nombre moyen de personnes par ménage agricole



## Vulnérabilité

**Concernant la santé**, près de la moitié (49%) des ménages n'ont pas eu accès aux traitements médicaux, bien qu'étant très exposés aux risques sanitaires.

**Pour ce qui est de l'éducation**, 30 % des ménages n'ont pas pu envoyer leurs enfants à l'école en raison de manque d'argent pour payer les transports, l'uniforme ou les frais de scolarité. Ces contraintes renforcent davantage la situation de pauvreté et de précarité de ces familles, en empêchant la libération du potentiel d'apprentissage de leurs enfants.

**En ce qui concerne leur situation financière**, la majorité des ménages (76 %) a

indiqué avoir des difficultés à honorer ses engagements financiers. De bonnes pratiques financières sont essentielles et permettent de déverrouiller l'accès aux services financiers, qui est un prérequis pour l'amélioration du bien-être financier des ménages. L'historique de crédit et la gestion financière comptent pour une large part dans l'accès au crédit pour un individu. Pour être en mesure d'épargner, les ménages doivent avoir la capacité d'assurer une allocation efficace de leur budget limité entre dépenses et économies.

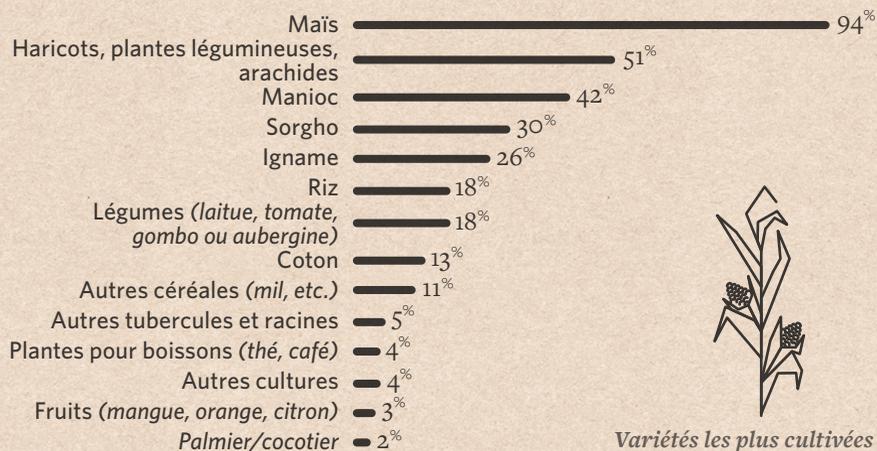
D'autres facteurs de vulnérabilité ne dépendent pas du ménage ; notamment la vulnérabilité liée au climat, à la politique et à certains facteurs macroéconomiques.

# Togo

# AGRICULTURE



## Aperçu des activités agricoles

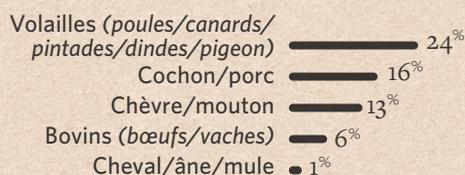


Variétés les plus cultivées



Ménages agricoles

**La production de maïs est l'activité horticultrale dominante.** Les cultures de base du Togo incluent le maïs (94 %), le haricot (51 %), le manioc (42 %), le sorgho (30 %) et l'igname (26 %).



Filières d'élevage

Il est intéressant de constater que l'élevage de volailles est le plus répandu (24 %), suivi de l'élevage de porcins (16 %) et caprins/ovins (13 %).



À qui/où les petits exploitants vendent-ils leurs produits?

Globalement, les petits exploitants agricoles vendent leurs produits sur le marché (27 %), à des détaillants (26 %) ou à des intermédiaires (21 %), tandis que certains vendent depuis leur domicile (20 %). Ces informations sont utiles pour comprendre le fonctionnement de la chaîne de valeur.

# Caractéristiques des ménages agricoles au Togo

Bien que près de 800 000 ménages soient impliqués dans l'agriculture, la plupart ne la pratiquent pas à des fins commerciales. Seulement 2 % des ménages pratiquent l'agriculture uniquement à des fins commerciales contre 33 % qui la pratiquent uniquement à des fins de subsistance. Il existe une possibilité de transformer et moderniser l'activité des 65 % de ménages restants qui pratiquent à la fois l'agriculture de subsistance et, dans une moindre mesure, l'agriculture commerciale, en leur fournissant une éducation financière adéquate et des pratiques de gestion financière appropriées.

## Ceux qui pratiquent l'agriculture uniquement pour la consommation

**Seulement 13 % des exploitants pratiquant l'agriculture à des fins de subsistance ont envisagé de transformer leur activité agricole en exploitation commerciale.**

Pour ce faire, ils auront besoin de soutien et d'appui technique, mais également d'avoir accès aux financements qui leur permettront d'utiliser les matériels et les intrants appropriés, comme les engrais.

La majeure partie des agriculteurs de subsistance ont cité le manque d'argent (54 %) comme principal obstacle à la transformation de leur activité en agriculture commerciale, tandis que d'autres ont répondu que l'exploitation agricole était une

activité familiale (29 %) ou que leurs terres étaient trop petites en termes de superficie (23 %).

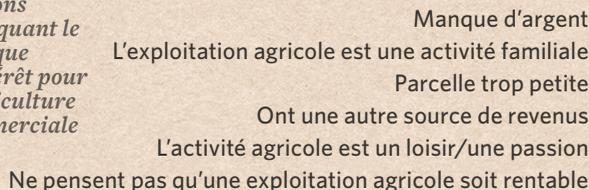
De même que les agriculteurs qui n'ont pas d'intérêt pour l'agriculture commerciale, les freins avancés par ceux qui sont intéressés mais qui tardent à se convertir à l'agriculture commerciale sont le manque de financements pour acheter des intrants (86 %), le manque d'accès aux intrants (53 %) et l'insuffisance des terres cultivables (34 %).

**Parmi ceux qui à la fois vendent et consomment, 48 % vendent moins de la moitié de leur production tandis que 43 % en vendent plus de la moitié, 9 % repartissent la production en part égale entre vente et consommation.** Il apparaît que les premiers constituent un segment que les initiatives de

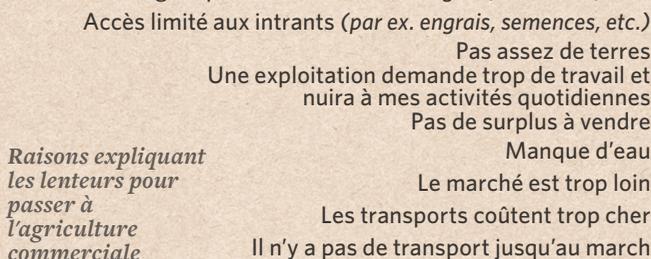


## Répartition des exploitants agricoles qui vendent et consomment

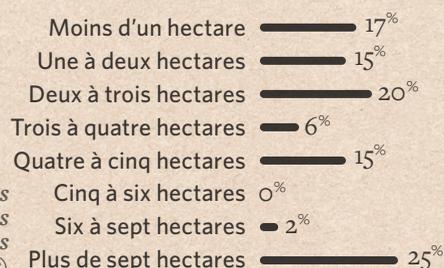
### Raisons expliquant le manque d'intérêt pour l'agriculture commerciale



### Raisons expliquant les lenteurs pour passer à l'agriculture commerciale



### Taille des exploitations agricoles (en hectares)



formations et les services d'appui devraient cibler en priorité afin de les inciter à commercialiser une plus grande part de leur production. Des enseignements peuvent être tirés du Kenya, où les petits exploitants agricoles (qui représentent plus de 250 000 ménages au Togo) ont su transformer et faire évoluer leurs activités agricole grâce, par exemple, au renforcement de leurs capacités en éducation financière.

**En ce qui concerne la taille des exploitations, 17 % exploitent moins d'un hectare de surface cultivable, 15 % exploitent entre une et deux hectares et 25 % exploitent plus de sept hectares.**

Il s'agit d'un autre aspect important car la propriété foncière joue un rôle déterminant dans l'accès aux financements, en particulier en tant que garantie.

## Caractéristiques des personnes impliquées dans l'agriculture.

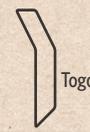
**Les adultes peuvent être classés en deux grandes catégories : ceux pour qui l'agriculture constitue un moyen de subsistance et est par conséquent la principale source de revenu (447 000 adultes), et ceux pour qui l'agriculture représente soit l'activité principale soit une source additionnelle de revenu (380 000 adultes).**



Revenu principal tiré de l'activité agricole



Autre revenu tiré de l'activité agricole



Reste des adultes (non impliqués dans l'agriculture)

	Formels	14%	17%	30%
 Païements				
 Assurance	Formel Informel	2% 22%	7% 14%	12% 6%
 Épargne	Formel Informel Famille et amis	12% 26% 10%	18% 15% 6%	30% 9% 7%
 Crédit	Formel Informel	14% 22%	10% 18%	11% 15%
Volet relatif à la profondeur de l'accès financier	Seulement un produit financier formel	27%	27%	44%
	Plus d'un produit financier formel	6%	10%	16%
	Produits informels seulement	27%	17%	8%
	Recours à la famille et aux amis (ou exclus)	40%	46%	32%
Utilisation des services financiers chez les agriculteurs	Éducation financière	Faible Moyenne Élevée	37% 39% 24%	25% 46% 29%

## Analyse de la chaîne de valeur

L'analyse de la chaîne de valeur dresse un portrait du niveau de complexité du marché agricole et des caractéristiques des acteurs de la chaîne de valeur. Un processus de segmentation affiné sert à définir et à

différencier les chaînes de valeur tendues (tight value chain) des chaînes de valeur relâchées (loose value chain). L'enquête consommateur FinScope Togo 2016 pourrait servir de base à l'analyse des chaînes de valeur agricoles, mais une étude plus détaillée « axée sur l'agriculture

» pourrait être nécessaire pour obtenir des informations plus précises sur les différentes chaînes de valeur.

L'enquête consommateur FinScope Togo 2016 ne fournit en effet que des informations partielles sur les chaînes de valeur agricoles.

 **Exploitants pratiquant l'agriculture de subsistance**



**Exploitants pratiquant l'agriculture commerciale dans des chaînes de valeur relâchées**



**Exploitants pratiquant l'agriculture commerciale dans des chaînes de valeur tendues**

	<i>(Pratiquent l'agriculture pour nourrir les membres du ménage)</i>	<i>(Pratiquent l'agriculture pour nourrir les membres du ménage mais vendent le surplus)</i>	<i>(Fins commerciales)</i>
 <b>Cultures</b>	Cultures de base	Cultures de base, cultures commerciales	Cultures commerciales
 <b>Élevage</b>	Élèvent des animaux pour leurs produits (ex. lait, œufs et viande)	Élèvent des animaux pour leurs produits (ex. lait, œufs et viande) mais certains sont vendus	Élèvent des animaux à des fins commerciales
 <b>Taille de l'exploitation agricole</b>	Moins de 5 hectares	Généralement moins de 5 hectares, plus de 5 hectares dans quelques cas	Plus de 5 hectares
 <b>Marché</b>	-	Vendent depuis leur domicile ou sur des marchés voisins/locaux	Vendent sur des marchés régionaux/internationaux
 <b>Transformateurs/agrégateurs</b>	-	Vendent à des intermédiaires ou à des petits transformateurs, à des organismes publics	Pas d'intermédiaires, ou intermédiaires fiables, transformateurs, vente aux enchères, organismes publics, sociétés commerciales
 <b>Intrants</b>	Obtenus à partir de la récolte	Obtenus à partir de la récolte, utilisation limitée d'engrais et de semences améliorées	Utilisation de semences améliorées, d'engrais et de médicaments pour les animaux d'élevage
 <b>Coûts des intrants</b>	Intrants gratuits ou matériel agricole artisanal (ex. charrue tirée par un bœuf)	Intrants gratuits mais parfois achetés (engrais, matériel)	Utilisation d'intrants achetés (engrais, matériel)
 <b>Finances</b>	Faible capacité de gestion financière	Capacité de gestion financière moyenne	Capacité de gestion financière avancée car l'exploitation agricole est une activité commerciale

## Enseignements tirés d'autres marchés

### Les agriculteurs kenyans passent au numérique<sup>1</sup>

Le marché kenyan a été témoin d'une innovation sans précédent en matière de produits financiers ces dernières années. Les petits exploitants agricoles des régions rurales du Kenya utilisent le marketing digital (OLX) par le biais de leurs appareils mobiles pour accéder aux marchés et commercialiser leurs produits.

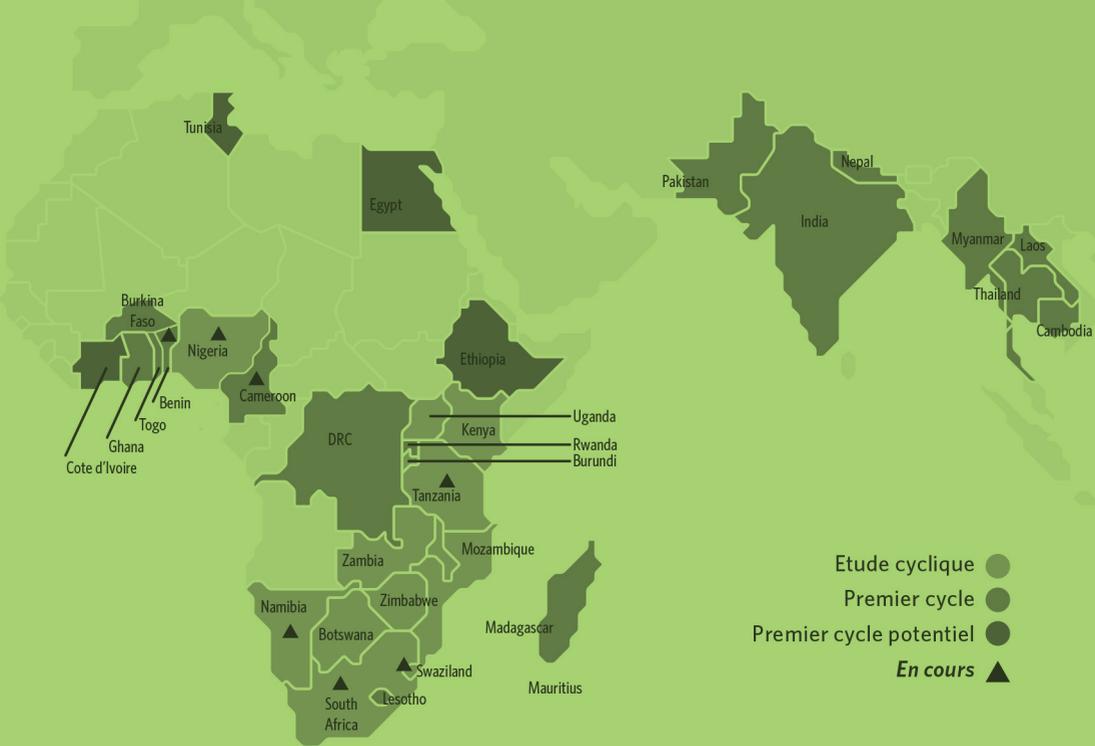
### Kenya Safaricom lance une solution numérique pour les exploitants agricoles<sup>2</sup>

Safaricom a lancé un service mobile Internet qui met en relation les entreprises de transformation agricole impliquées dans la planification de la production et les exploitants agricoles. En s'appuyant sur la plate-forme à succès M-PESA, les exploitants pourront envoyer et recevoir des paiements en toute sécurité. Les bénéfices secondaires incluent l'enregistrement d'informations comme les prévisions concernant les quantités de production, ce qui aide les

transformateurs à planifier et programmer leur activité en conséquence.

### Les exploitants agricoles du Malawi reçoivent une éducation financière<sup>3</sup>

Au Malawi, Equity Bank a fourni des formations en éducation financière aux femmes et aux jeunes des communautés agricoles, ce qui a favorisé une transition de l'agriculture de subsistance vers l'agriculture commerciale. Les formations, dispensées par le biais des technologies mobiles, ont couvert des sujets comme la budgétisation, l'épargne, la gestion des dettes et les services financiers.



## L’empreinte FinScope

Les enquêtes Consommateur FinScope ont été mises en œuvre dans 29 pays, dont le Togo. Cela permet une comparaison à travers le pays à l’échelle régionale et le partage des résultats qui sont essentiels pour aider à la croissance continue et renforcer le développement des marchés financiers. Des enquêtes sont actuellement en cours dans 7 pays - 4 dans la SADC, 3 non-SADC.

FinScope Togo 2016 contient un riche ensemble de données basées sur un échantillon nationalement représentatif de la population adulte du Togo.

**Publié en Juillet 2017**

1. <http://mercy Corpsafa.org/2016/02/03/kenyan-farmers-go-digital/>  
 2. <http://africabusinesscommunities.com/news/kenya-safaricom-launches-digital-solution-for-farmers/>  
 3. [http://spore.cta.int/en/spore-exclusive/helping-farmers-manage-their-money.html?utm\\_source=Spore+EN&utm\\_campaign=25f96260b4-SPORE\\_186\\_EN\\_WEEK27\\_2017&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_a4f2b0a206-25f96260b4-78794381&mc\\_cid=25f96260b4&mc\\_eid=28413a255a](http://spore.cta.int/en/spore-exclusive/helping-farmers-manage-their-money.html?utm_source=Spore+EN&utm_campaign=25f96260b4-SPORE_186_EN_WEEK27_2017&utm_medium=email&utm_term=0_a4f2b0a206-25f96260b4-78794381&mc_cid=25f96260b4&mc_eid=28413a255a)

## A propos du programme MAP (Making Access Possible)

Making Access Possible (MAP) est une initiative multi-pays visant à soutenir l'inclusion financière grâce à un processus d'analyse fondée sur des preuves alimentant une feuille de route d'inclusion financière, mise en œuvre conjointement avec les acteurs locaux. Le MAP a été lancé par l'UNCDF et est mis en œuvre en partenariat avec FinMark Trust et le Centre de réglementation financière et d'inclusion (Cenfri). Dans chaque pays, le MAP regroupe un large éventail de parties prenantes du gouvernement, du secteur privé et de la communauté des bailleurs pour créer une série d'actions concrètes visant à étendre l'inclusion financière adaptée à ce pays.

## À propos de FinScope Togo

Le sondage FinScope est dynamique et le contenu est évalué par un certain nombre d'intervenants, y compris le secteur privé, les ONG et le gouvernement, afin de s'assurer que les données les plus importantes sur les consommateurs sont collectées. Il constitue également une composante importante de la méthodologie Making Access Possible (MAP).



**Dr Kingstone Mutsonziwa**

*kingstonem@finmark.org.za*

**Mr Abel Motsomi**

*abelm@finmark.org.za*

*Tel: +27 11 315 9197*

*Fax +27 86 518 3579*

*www.finmark.org.za*

**Dr Euphrasie Kouame**

*euphrasie.kouame@uncdf.org*

*Tel: +221 778 517 576*

*www.map.uncdf.org*

**Komla Folitsè GATI**

Director of the Promotion  
of Inclusive Finance

*tobiasgati@jeune@gmail.com*

*Tel: +228 90 23 90 00*