



Leçons apprises

Le financement des chaînes de valeur agricoles

Résultats et leçons apprises de l'expérience de l'IMF FUCEC-TOGO

Avec le soutien de ADA, la Faîtière des Unités Coopératives d'Épargne et de Crédit du Togo (FUCEC) a développé avec succès son approche de financement des chaînes de valeurs agricoles, notamment via la mise en place de facilités de financement visant à satisfaire les besoins de fonds de roulement des producteurs et de trésorerie des agrégateurs, l'intégration d'une offre de services non-financiers pour les petits exploitants et leurs groupements, et la mise en place d'un mécanisme de contrat tripartite. Grâce à cette approche holistique, l'institution est un acteur majeur dans la finance agricole et contribue à l'amélioration des conditions de vie de milliers de petits exploitants agricoles au Togo.

Contexte

Au Togo, l'agriculture occupe une place prépondérante dans l'économie avec plus de la moitié de la population qui vit dans les zones rurales et dépend directement de ce secteur. Pourtant, le secteur est caractérisé par un faible niveau de financement : les crédits à l'agriculture ne représentaient que 0,2% du total des financements bancaires en 2019¹. Malgré le développement de l'agriculture commerciale ces dernières années autour de certaines filières porteuses comme le soja ou l'anacarde, on note des difficultés d'accès structuré au marché. Une partie importante de la production agricole est destinée à l'autoconsommation avec un niveau de productivité faible.

Pour faire face à ces défis, l'IMF FUCEC, dotée d'une triple mission économique, sociale et environnementale, a développé à l'endroit des exploitants agricoles, de leurs ménages, et des entreprises agro-alimentaires, des produits et des services financiers adaptés à leurs besoins. Cette approche de financement de chaîne de valeur agricole a été initiée avec l'appui de la GIZ en 2018 et renforcée par l'appui de ADA jusqu'en 2023.

Activités clés du projet

- **Renforcement des capacités du personnel de la FUCEC en matière de finance agricole et de financement de chaînes de valeurs agricoles** et appui au recrutement de personnel dédié
- **Développement de services financiers spécifiquement adaptés aux activités agricoles** (production, transformation, stockage, et commercialisation) et accompagnement de la FUCEC vers une diversification de son offre de services financiers sur base des besoins identifiés (crédits sociaux pour les producteurs, trésorerie pour les agrégateurs)
- **Accompagnement de la FUCEC pour une meilleure gestion des risques liés au financement agricole** notamment par la mise en place de contrats tripartites entre producteurs, acheteurs et l'IMF et l'accompagnement technique des producteurs et de leurs groupements
- **Organisation d'ateliers multi-acteurs pour faciliter le dialogue au sein des chaînes de valeur** et mieux cerner les besoins d'appui financiers et non financiers des différents acteurs

THÉMATIQUE

Chaînes de valeurs agricoles et forestières



OBJECTIFS

Renforcer les capacités de l'IMF FUCEC au Togo à développer une offre de services financiers et non-financiers visant à répondre aux besoins des petits exploitants agricoles et de leur regroupement dans une approche de structuration des chaînes de valeur agricoles afin de participer au développement agricole et à la lutte contre la pauvreté.

DURÉE DU PROJET

2017 - 2023
(6 ans)

ZONES D'INTERVENTION

Togo

BUDGET

130 750 EUR

ORGANISATION BÉNÉFICIAIRE

FUCEC

BAILLEURS

Ministère des Affaires étrangères et européennes du Luxembourg, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

CONTRIBUTION AUX ODD



¹ Source : www.togofirst.com/fr/finance/0710-4076-lagriculture-le-souffre-douleur-des-banques-togolaises

Focus :

Le fonctionnement du mécanisme de contrat tripartite



Le contrat tripartite implique trois parties prenantes : un groupement de producteurs, un agrégateur qui achète leurs produits, et la FUCEC en tant que financeur. Ce contrat établit clairement les responsabilités de chaque intervenant, et chacun d'eux en tire des avantages spécifiques.

✓ Rôles

+ Avantages

✓ Production facilitée par le crédit reçu et livraison des produits avec la quantité et la qualité contractées

✓ Intrants et accompagnement technique

✓ Promesse d'achat de la future production

✓ Achat du volume contracté puis vente sur le marché

+ Sécurisation des quantités et qualité souhaitées de produits agricoles

+ Disponibilité de la trésorerie pour financer l'achat/la collecte et la vente des produits agricoles

✓ Identification des potentiels emprunteurs parmi les producteurs et des montants de crédit

✓ Contrat d'achat comme garantie de remboursement des crédits

✓ Versement du montant des produits achetés sur les comptes des producteurs et remboursement des crédits

+ Accès au financement avec des conditions plus favorables

+ Accès aux intrants et à la formation technique pour de meilleures pratiques de production et une meilleure productivité

+ Débouché garanti pour les produits à des prix de vente assurés

✓ Accès au revenu issu des ventes de produits sur leurs comptes auprès du financeur

✓ Validation des demandes de crédit des producteurs

✓ Octroi de crédits

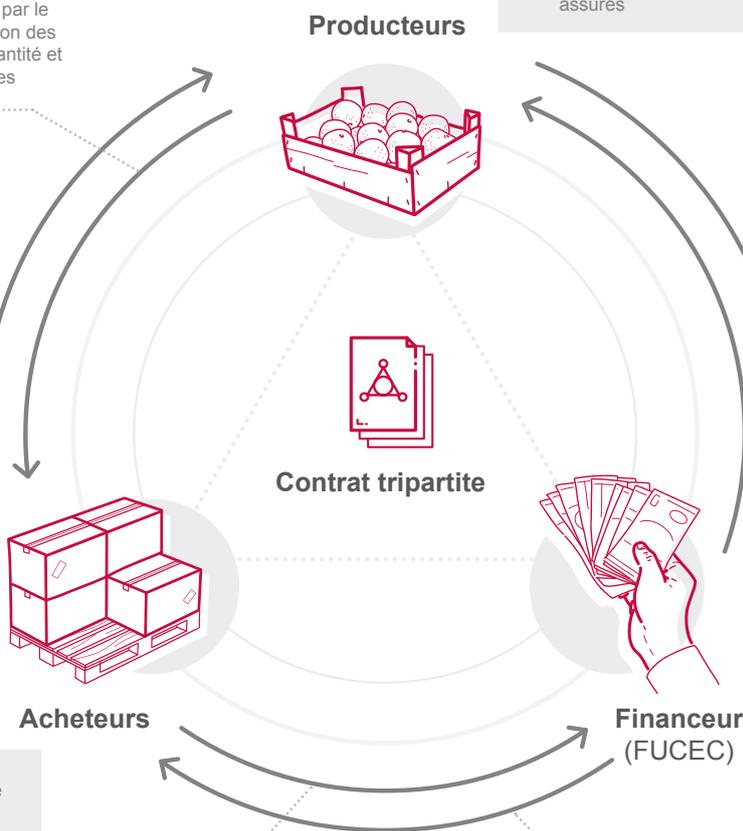
✓ Suivi des crédits

+ Risque de non-remboursement des crédits réduit

+ Gestion de crédit moins coûteuse en raison du rôle joué par les agrégateurs

✓ Éventuel octroi de crédits pour l'achat et la vente des produits

✓ Suivi des crédits





Résultats du projet



18

agents de crédit
avec un profil agronome
recrutés



18,7

milliards FCFA
de crédits agricoles
déboursés en 2022
avec un PAR30 de 0,9%



39 829

clients bénéficiaires
de crédits agricoles
en 2022



50

**organisations
de producteurs**
renforcées



75

agrégateurs partenaires
pour le financement des
chaînes de valeur



2 828

contrats tripartites signés
en 2022



8 010

**producteurs suivis
techniquement**
et ayant accès au marché grâce
aux contrats tripartites



4

ateliers multi-acteurs
organisés pour faciliter
le contact et la compréhension
entre acteurs des CVA



Crédits agricoles

• **20 346 crédits agricoles** (individuels ou de groupe) déboursés en 2022 via les 22 COOPEC (coopératives d'épargne et de crédit) de la FUCEC pour un montant de **18,7 milliards FCFA**, qui ont bénéficié à **39 829 clients** (individuels ou représentants de PME). Ces crédits ont ciblé les chaînes de valeur de céréales, légumineuses, légumes et fruits. **Plus spécifiquement :**

- **56 %** du montant total a été dédié aux crédits de production, destinés à couvrir les dépenses associées à la préparation du sol, à l'acquisition d'intrants, à la rémunération de la main-d'œuvre, au transport, à la récolte et à l'entretien du matériel agricole et de transport.
- **23 %** a été alloué aux crédits de stockage, englobant les frais liés à l'achat, à l'emballage, au stockage et à la vente des produits.
- **20 %** ont été consacrés aux crédits de commercialisation, englobant les dépenses liées à la collecte, au transport et à la vente des produits finaux.
- **1 %** a été alloué aux crédits de transformation, englobant les dépenses associées au conditionnement et à la production d'aliments.
- De plus, un nouveau produit « crédit avance récolte » a été mis en place et testé au sein de 3 COOPEC au cours de l'année 2022. Il répond aux besoins de faire des dépenses inattendues des producteurs et de leurs ménages durant les périodes de soudure pour prévenir les ventes à prix réduits et les ventes parallèles.



Internalisation des compétences agricoles

- Au début du projet, les représentants de l'IMF ont suivi **une formation en finance agricole et bénéficié d'un encadrement sous forme de coaching** pour élaborer et mettre en œuvre leur plan d'action de développement de produits financiers.
- La FUCEC a au fil des années, **renforcé ses équipes en recrutant des agents de crédits à profil agricole** (au minimum BAC+ 2 en agronomie). En 2022, elle compte **18 agents**, recrutés afin de renforcer les capacités internes des COOPEC en matière de finance agricole. De plus, leur présence contribue à l'internalisation des services non-financiers au sein de ces institutions.



Afrik Excel, une entreprise spécialisée dans la production et la transformation de fruits biologiques à Adangbé, partenaire de la FUCEC dans le cadre d'un contrat tripartite.



Dialogue multi-acteurs

• **4 ateliers multi-acteurs** ont été facilités pour les chaînes des valeurs cacao, soja, ananas et produits maraîchers. Ces ateliers ont servi de plateformes de rencontre pour l'ensemble des acteurs des chaînes de valeur agricoles soutenues par la FUCEC et ont facilité les interactions entre parties prenantes, stimulé le dialogue, et ont permis de prendre connaissance des besoins, d'évaluer les campagnes précédentes et de définir les objectifs pour les campagnes à venir. Ils offrent également l'opportunité d'identifier de nouveaux acheteurs potentiels. Ces initiatives ont favorisé la mise en relation des acteurs du secteur agricole (producteurs, agrégateurs) avec les COOPEC, la conclusion de contrats d'achat entre groupements de producteurs et agrégateurs, mais aussi de contrats tripartites avec la FUCEC, grâce notamment à une meilleure compréhension mutuelle des problématiques, besoins et modes de fonctionnement de chaque type d'acteur. Ces ateliers ont également ouvert de nouvelles opportunités de financement pour la FUCEC grâce à l'identification des besoins en trésorerie et en fonds de roulement des agrégateurs. De cette manière, l'IMF répond aux besoins financiers de divers acteurs au sein des chaînes de valeur agricoles, renforçant ainsi son impact sur les petits exploitants à une plus grande échelle.



Formations techniques et de gestion

- **947 individus formés aux pratiques culturelles durables** par le biais d'un partenariat entre la FUCEC et l'ONG Mission des volontaires contre la pauvreté (MVCP). Ces formations ont porté sur les bonnes techniques de production, l'agriculture biologique et les pratiques agroécologiques, avec pour objectif d'accroître à la fois la productivité et les revenus. La FUCEC a constaté un niveau de satisfaction remarquable parmi les participants ayant suivi ces formations, ainsi qu'une mise en application substantielle des enseignements reçus. La pérennisation de ces formations est assurée d'une part, par la formation d'animateurs endogènes au sein des organisations de producteurs en vue de répliquer les formations reçues aux autres membres, et d'autre part, par le transfert de compétences aux agents agricoles dédiés de la FUCEC.
- **50 organisations de producteurs (OP) membres de la FUCEC formées par MVCP** dans le but de les préparer à fournir des services, à négocier et à défendre les intérêts de leurs membres. Le contenu des formations portait notamment sur la vie associative, la gestion administrative, le leadership, la bonne gouvernance, la gestion entrepreneuriale d'une coopérative, l'éducation financière et les obligations contractuelles. Au total, 666 représentants des OP concernées ont ainsi pu être formés. Parmi ces OP, un accompagnement a été fourni à 31 OP pas encore formalisées en vue de leur structuration. Cette assistance a englobé l'élaboration de statuts et de règlements intérieurs, la sensibilisation aux principes coopératifs, ainsi qu'un appui à l'organisation de l'Assemblée Générale constitutive et à la préparation du dossier d'immatriculation.



Contrats tripartites

• **+ de 1,6 milliard FCFA de crédit** (représentant 9% de l'ensemble des crédits agricoles) déboursés via **2 828 contrats tripartites** conclus avec plus de **75 agrégateurs et sous-agrégateurs** dans les chaînes de production de cacao, soja, ananas et produits horticoles en 2022 (contre 3 millions de FCFA via un unique agrégateur en 2018, année de mise en place du mécanisme) avec **des taux de remboursement atteignant presque 100%**. Ces agrégateurs sont des PME agricoles dont l'engagement d'achat futur des produits des petits exploitants agricoles permet à ces petits exploitants d'accéder au crédit agricole. En effet, ce contrat sécurise leur revenu à venir et réduit ainsi le risque de non-remboursement de crédit. La croissance du nombre d'agréateurs engagés ainsi que du montant de crédit déboursé via ces contrats témoignent du succès de ce mécanisme.



Nadia Ouriemchi, Chargée du projet, Luxembourg

« Bien que le concept du mécanisme de contrat tripartite en finance agricole ne soit pas nouveau, la FUCEC a réussi à accomplir un véritable succès dans la standardisation et l'expansion de cette approche à grande échelle. Parmi les quatre institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest accompagnées par ADA dans ce projet de finance agricole, la FUCEC se démarque par le nombre de petits exploitants accompagnés, financés et ayant eu un accès au marché sécurisé pour leur produits. Ceci a été rendu possible par la mise en œuvre d'une approche de financement de chaîne de valeur agricole qui repose sur l'établissement de relations de confiance et de partenariats gagnants-gagnants entre les divers intervenants. »



Impact

Application des bonnes pratiques agricoles par les producteurs

D'après l'enquête menée auprès des producteurs individuels en 2021, les formations dispensées par la FUCEC ont été jugées hautement pertinentes. En effet, ces formations ont apporté de nouvelles connaissances aux bénéficiaires, ainsi qu'une amélioration des compétences déjà existantes. Les résultats de l'enquête ont révélé que pratiquement tous les producteurs ayant suivi ces formations ont intégré totalement ou partiellement les connaissances acquises dans leurs pratiques.



PRODUCTION

Les producteurs ont fait usage des crédits octroyés pour l'achat accru d'intrants biologiques tels qu'engrais, graines et herbicides, tout en accroissant la main-d'œuvre. Par ailleurs, des améliorations significatives ont été observées dans diverses techniques, dont l'entretien des parcelles (sarclage, épandage d'engrais, buttage), la rotation des cultures, le repiquage, la pratique de la jachère, le compostage et une application plus précise des intrants.



STOCKAGE ET COMMERCIALISATION

Les producteurs ont optimisé le conditionnement de leurs produits en entretenant leurs entrepôts, en investissant dans des équipements tels que des palettes, et en prenant des mesures de protection contre les attaques de nuisibles. De plus, une amélioration notable a été observée dans la gestion et la commercialisation, avec une meilleure gestion des stocks, un conditionnement plus efficace, l'adoption de ventes groupées, l'élaboration de stratégies de marketing et la recherche active de nouveaux marchés.

Soutien au développement des chaînes de valeur via le mécanisme de contrat tripartite

Plus spécifiquement, le mécanisme de contrat tripartite conjugué au renforcement de capacités des groupements a engendré des retombées positives pour l'ensemble des parties prenantes impliquées :

Témoignages de producteurs sur l'accès au marché amélioré grâce à l'appui de la FUCEC



• **Pour la FUCEC**, la participation des agrégateurs dans le processus de sélection et de suivi des clients, ainsi que leur engagement à garantir le remboursement des prêts, ont permis de simplifier la gestion des crédits tout en réduisant le risque de défaut de paiement.



• **Pour les agrégateurs**, l'accès à des produits agricoles en quantité et qualité nécessaires à leurs activités de transformation et de vente a été sécurisé. Cette réussite est le fruit d'un accompagnement technique délivré aux producteurs, de l'accès de ces derniers aux intrants et aux financements nécessaires à leur production, et de leur fidélisation envers leurs groupements et les agrégateurs grâce à ces services. Les groupements ont élevé leur niveau de professionnalisme, renforcé leurs compétences en gestion et en exécution de contrats. La garantie d'un stock de produits renforce également la capacité des agrégateurs à solliciter plus aisément des crédits, aussi bien auprès de la FUCEC que d'autres institutions financières. Un exemple concret réside dans le financement par la FUCEC des unités de transformation et des fonds de roulement de plusieurs agrégateurs, qui opèrent en tant que PME agricoles.



• **Pour les producteurs**, ce mécanisme leur permet d'accéder aux intrants, à l'accompagnement et aux financements nécessaires à leur production, ainsi qu'au marché pour écouler leurs produits à des prix assurés. Cette sécurisation de leurs revenus à venir grâce à des contrats d'achat fixant prix et quantités facilite l'octroi de crédits de la part de la FUCEC, contribuant ainsi à améliorer l'inclusion financière des producteurs et de leurs ménages.



« On vend en groupe à une structure qui vient acheter à un bon prix. On ne brade plus nos produits. »

« ... La FUCEC nous amène parfois des acheteurs. »





« On pratique maintenant selon la formation reçue : ce que nous trouvons sur une parcelle, c'est peut-être le double ou le triple de ce que nous faisons avant. »



Croissance et amélioration du portefeuille agricole de la FUCEC

Grâce à ces efforts concertés, la FUCEC a pu considérablement renforcer sa relation avec sa clientèle. Pratiquement tous les clients interrogés lors de l'enquête ont exprimé leur satisfaction vis-à-vis des services de la FUCEC et se sont montrés enclins à recommander l'institution à leurs proches, tout en manifestant l'intention de solliciter à nouveau un crédit agricole.

L'IMF a ainsi réussi à développer de manière judicieuse son portefeuille agricole. Fin 2022, ce dernier représentait 18,6 % du portefeuille global, avec un portefeuille à risque (PAR30) de seulement 0,9 %. Depuis 2020, la qualité du portefeuille agricole surpasse celle du portefeuille global, témoignant ainsi de l'efficacité de la stratégie adoptée.

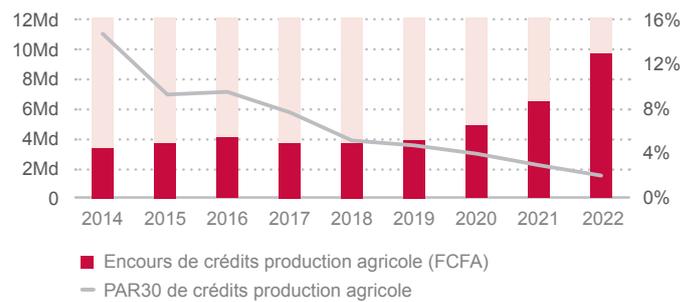
Amélioration des conditions de vie des producteurs

Pratiquement l'ensemble des producteurs clients de la FUCEC ont constaté une augmentation de leur volume de production ou de vente. Une majorité d'entre eux ont attribué cette amélioration en partie ou en grande partie au crédit et/ou à la formation qu'ils ont obtenue.

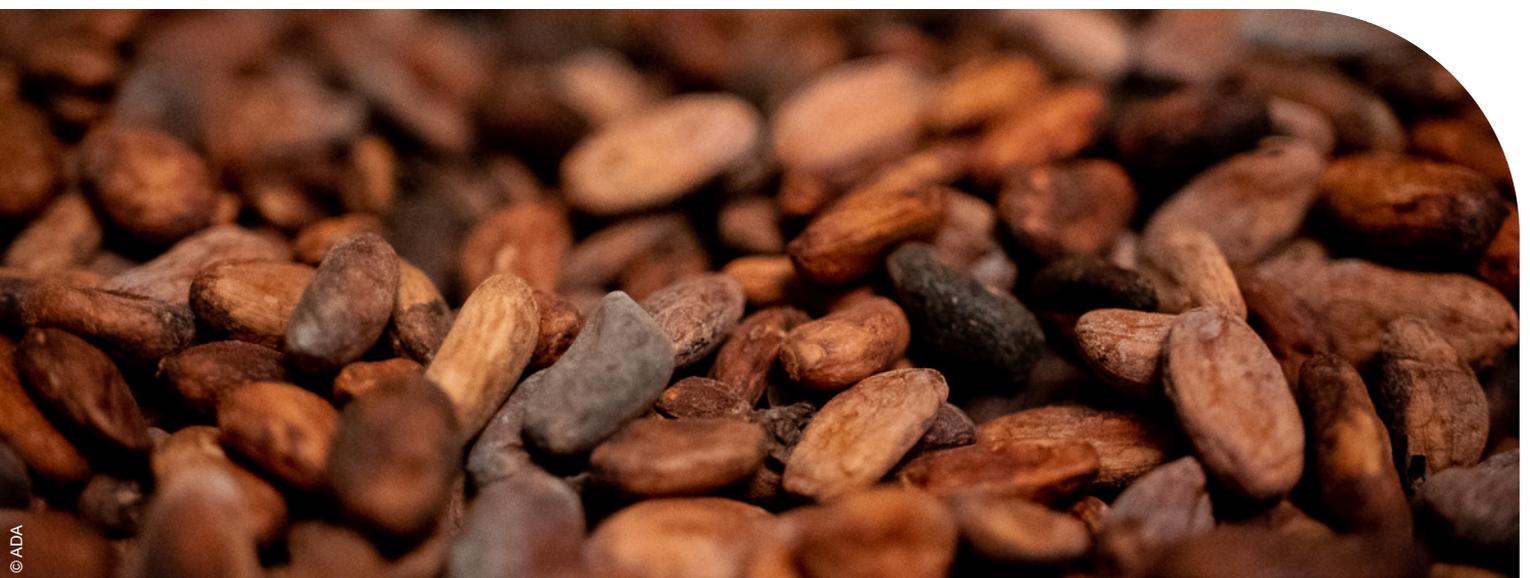
Ces résultats positifs sur leurs activités ont eu un impact direct sur l'amélioration des conditions de vie des clients et de leurs ménages. Ces gains ont été utilisés de diverses manières, les utilisations les plus fréquentes incluant l'investissement dans l'éducation des enfants, le financement des dépenses de santé, l'achat d'aliments, l'augmentation des investissements dans leurs activités et l'épargne. Par conséquent, les revenus ont permis aux clients non seulement de répondre à leurs besoins immédiats, mais également de constituer un capital pour l'avenir.

Lorsque l'on tient compte du nombre de bénéficiaires indirects, qui englobe les membres des ménages des bénéficiaires directs ainsi que la main-d'œuvre nouvellement recrutée, les services offerts par la FUCEC ont généré des retombées positives pour un nombre de personnes dix fois supérieur à celui des bénéficiaires directs.

Crédits production agricole



Notes : Le portefeuille agricole de la FUCEC est principalement composé de crédits à la production agricole, pour lesquels des données historiques sont disponibles depuis plusieurs années.



© ADA



Leçons apprises

✓ L'approche centrée sur les clients se révèle être le pilier essentiel du succès en matière de finance agricole.

Au cœur de cette philosophie, la FUCEC place les clients au centre de ses initiatives en les écoutant attentivement et en les engageant activement à chaque étape du processus de développement de produits. L'IMF amorce cette démarche en entamant une analyse approfondie de leurs contextes, défis et besoins pour développer des produits adaptés. Les produits ainsi conçus sont ensuite soumis à une phase pilote restreinte pour évaluation participative incluant les clients. Cette phase pilote se poursuit afin d'examiner les résultats et d'identifier les pistes d'amélioration éventuelles, permettant ainsi d'ajuster les produits avant leur déploiement effectif. La phase pilote et son évaluation de manière participative avec les clients est cruciale pour aboutir à des produits répondant effectivement aux besoins des clients.

La nature saisonnière de la production agricole impose une série d'ajustements incontournables aux produits et services financiers destinés à ce secteur. Ces ajustements concernent les critères d'éligibilité, les périodes d'octroi, les périodes de différé, les montants de crédit, les coûts du crédit, les durées, les échéances de remboursement, entre autres choses. À titre illustratif, la majorité des prêts agricoles proposés par la FUCEC suivent le modèle de prêts in fine, ce qui signifie que les clients remboursent le capital une fois qu'ils perçoivent les revenus issus de la vente de leurs produits.

✓ Opter pour un déblocage progressif des fonds en fonction des activités à financer permet d'atténuer les risques associés au crédit.

Compte tenu de la durée plus longue des cycles d'investissement dans le domaine agricole par rapport à d'autres secteurs, déblocuer les fonds de manière progressive permet de s'assurer de l'usage du crédit pour l'activité agricole.

✓ Internaliser les compétences agricoles au sein des institutions financières est clé.

Dans le cas des COOPEC qui affichent un portefeuille conséquent de crédits agricoles, la stratégie de la FUCEC consiste à renforcer leurs effectifs avec des agents de crédit dotés de compétences agronomiques. L'IMF constate que former des agronomes qui maîtrisent les subtilités du secteur agricole aux aspects financiers s'avère plus aisé que de former des financiers à l'agriculture. Ces agents sont également en charge de la dispense de formations et du suivi technique des producteurs, dans une perspective d'internalisation des services non-financiers. La viabilité de cette stratégie restera à évaluer à moyen terme.

✓ Combiner services financiers et services non-financiers crée plus d'impact.

L'enquête menée auprès des clients de la FUCEC a clairement démontré que ceux ayant suivi des formations ont adopté des changements de pratiques plus significatifs que leurs pairs, soulignant ainsi l'importance cruciale des services non-financiers. Les bénéficiaires de formations ont notamment pris davantage conscience du rôle que peut jouer le crédit pour améliorer leurs pratiques et les résultats de leur activité.

Pour les groupements de producteurs, la professionnalisation est également essentielle, notamment dans les pratiques de gestion, afin d'assurer le respect des contrats et le succès du mécanisme de contrat tripartite.

La FUCEC vise à compléter les formations dispensées par les agrégateurs. En effet, les formations proposées par ces derniers aux producteurs se concentrent principalement sur les itinéraires techniques visant à obtenir des produits d'une qualité répondant à la demande sur leurs marchés respectifs. Par exemple, un transformateur au sein d'une filière biologique forme les producteurs à respecter les principes de l'agriculture biologique. En collaboration avec son partenaire MVCP, la FUCEC vise à aller plus loin et à enrichir le soutien fourni par les agrégateurs. Son renforcement de capacités s'étend à la structuration des organisations de producteurs, à l'éducation financière, aux pratiques agroécologiques, ainsi qu'à la commercialisation des produits. Elle s'engage également à renforcer les organisations de producteurs qui ne sont pas directement ciblées par les agrégateurs.

✓ Le mécanisme de contrat tripartite permet de répondre à plusieurs besoins des petits producteurs à la fois et facilite le développement vertueux de chaînes de valeur

Il assure l'accès des producteurs au marché, au crédit, mais aussi aux formations et aux intrants. Il assure également des quantités et qualité de produits suffisantes pour les transformateurs, acheteurs et vendeurs de produits agricoles.

Cependant, il ne peut être mis en place que dans des chaînes de valeur déjà structurées, pour lesquelles des débouchés, des acheteurs et des groupements de producteurs existent déjà.

Jean Yao Assogba,
Chef Service
Appui au Secteur Agricole,
FUCEC



« Le secret de notre succès : l'adaptation du service au besoin de nos clients et le suivi. Les institutions financières ont toujours tendance à voir le secteur agricole comme un secteur très risqué. Mais nous avons constaté que dans près de 80% - 90% des cas, les causes du non-remboursement sont liées un problème d'adaptabilité d'abord, de l'analyse et du suivi des demandes. Donc c'est sur ça que nous travaillons, adapter nos produits aux besoins de nos clients. »



✓ Une sélection fine des agrégateurs à inclure dans des contrats tripartites est essentielle.

Pour assurer un fonctionnement optimal du mécanisme de contrat tripartite, une évaluation préalable approfondie de la solvabilité financière et de l'intégrité morale des agrégateurs est indispensable avant toute formalisation contractuelle. La FUCEC tire les enseignements de ses expériences passées, au cours desquelles certains agrégateurs n'ont pas pleinement respecté les termes des contrats d'achat qui les liaient. À titre d'illustration, certains ont sollicité des délais de remboursement supplémentaires en raison de contraintes de liquidité. Par ailleurs, la pandémie de Covid-19 a conduit certains d'entre eux à s'endetter de manière excessive, poussant même certains à quitter le pays en raison de la situation sanitaire exceptionnelle. Dans d'autres cas, des conflits de responsabilité ont émergé entre les agrégateurs et les producteurs.

Il est donc impératif de garantir que les agrégateurs assument rigoureusement les responsabilités qui leur sont assignées par le contrat. Cela inclut la vérification par les agrégateurs de l'authenticité des besoins financiers des producteurs avant de soumettre les demandes de crédit aux organismes de financement. De plus, il est crucial que les agrégateurs mettent en œuvre des stratégies de fidélisation des producteurs pour prévenir toute vente parallèle de produits à d'autres acheteurs.

✓ Favoriser la compréhension mutuelle entre acteurs des chaînes de valeur et financeurs via des échanges réguliers est un facteur de succès de tels mécanismes tripartites.

La FUCEC organise périodiquement des ateliers multi-acteurs, dont les rencontres annuelles réunissent l'ensemble des acteurs du secteur agricole, qu'ils soient producteurs ou agrégateurs. L'objectif sous-jacent consiste à évaluer l'année écoulée, identifier les succès mais aussi les exigences auxquelles l'IMF n'a pas pu répondre de manière adéquate, ainsi que les attentes additionnelles envers la FUCEC. Ces échanges permettent d'établir un climat de confiance entre les différentes parties prenantes, de mieux comprendre les perspectives et besoins de chacun, et d'identifier les actions et services pertinents à mettre en place. Par ailleurs, ces moments privilégiés de rassemblement offrent à la FUCEC l'opportunité d'établir des liens avec de nouveaux agrégateurs, qu'ils soient déjà liés à des producteurs ou non, afin d'en faire de nouveaux partenaires de contrats tripartites, voire de nouveaux clients.

Perspectives



Fort de ces résultats prometteurs, la FUCEC est engagée dans une démarche d'amélioration continue et d'expansion de son approche de financement des chaînes de valeur agricoles. L'IMF vise également à élaborer des solutions pour répondre à d'autres problématiques auxquelles sont confrontés les agriculteurs togolais, telles que les changements climatiques ou les inégalités de genre. Dans cette optique, la mise en place

de services d'assurance agricole, la conception de produits ciblés pour les femmes et le recours à la digitalisation en vue d'accroître l'efficacité des services sont déjà à l'étude au sein de l'IMF. ADA accompagnera ces initiatives de développement de l'approche de financement des chaînes de valeur agricoles en soutenant la promotion de pratiques agricoles durables et résilientes face aux changements climatiques.

ADA, expert en finance inclusive, catalyseur de partenariats et d'innovation

ADA (Appui au développement autonome) est une organisation non gouvernementale luxembourgeoise qui, depuis 1994, utilise la finance inclusive pour renforcer l'autonomie des populations vulnérables vivant en Afrique, Amérique centrale et Asie du Sud-Est et contribuer aux objectifs de développement durable.

ADA mobilise ses ressources et son expertise pour innover, soutenir des partenaires locaux et implémenter des programmes d'appui technique, des activités de conseil en investissement et de gestion des connaissances afin de créer un impact durable pour les populations ciblées.

Les activités de ADA se concentrent sur 3 axes thématiques : **l'entrepreneuriat des jeunes, les chaînes de valeur agricoles et forestières** et **l'accès aux services de base** qui prennent en compte 3 dimensions transversales : les aspects liés aux changements climatiques, les questions de genre, ainsi que l'utilisation des technologies digitales.

www.ada-microfinance.org



Expert en finance inclusive, catalyseur de partenariats et d'innovation

ADA (Appui au développement autonome) est une organisation non gouvernementale luxembourgeoise qui utilise la finance inclusive pour renforcer l'autonomie des populations vulnérables afin d'améliorer leurs conditions de vie.

39, rue Glesener · L-1631 Luxembourg · +352 45 68 68 1 · info@ada-microfinance.lu · www.ada-microfinance.org