

AFRICAN CASHEW ALLIANCE

Edition 13

Août 2010

PROMOUVOIR LE CAJOU D'AFRIQUE DANS LE MONDE ENTIER

www.africancashewalliance.org

Cette saison pour les noix de cajou a été l'une des pires jamais rencontrées. Les mouvements des prix ont été imprévisibles et sont probablement catastrophiques pour beaucoup. Si les agriculteurs ont eu une bonne saison - et les commerçants peut-être aussi - les transformateurs et les exportateurs en ont eu quant à eux une très mauvaise". Ram Mohan, Représentant National de l'ACA en Gambie.

“L'une des saisons les plus difficile de tous les temps”

Dans ce numéro

Activités de l'ACA

2

Nouvelles et événements

3-5

Entretien

6

Nouvelles par pays

7-8

Cette saison a été marquée par une hausse sans précédent des prix des noix de cajou brutes. Des commerçants locaux du Bénin ont, par exemple, signalé des prix bords champ de 300 FCFA par kg vers le milieu de la saison. En 2009, les prix des négociations de la saison ont commencé à 120 CFA. Bien que tout cela soit de bonnes nouvelles pour les agriculteurs, cela ne l'est pas pour les transformateurs de l'Afrique de l'Ouest qui ont eu du mal à mobiliser suffisamment de fonds de roulement afin de se procurer, pour toute une année, des stocks à transformer suffisants. Certains estiment aussi que les prix des graines de cajou ne vont pas suivre la hausse des prix des noix de cajou brutes. Cela risque de les exposer encore plus au danger d'acheter trop cher les noix de cajou brutes tout en vendant à des prix trop faibles les graines. Afin de gérer ce risque, certains ont décidé d'exporter leurs noix brutes ou d'en acheter moins pour les transformer. Les vues quant aux raisons de l'évolution des prix extraordinaires ont changé. La culture au Vietnam et en Inde a été légèrement inférieure. La récolte au Bénin (dix pour cent de la récolte en Afrique de l'Ouest est également considérée comme l'une des meilleures au niveau de la qualité de toute l'Afrique) a été, semble-t-il, extrêmement courte. Beaucoup de personnes ont notamment noté l'augmentation de la demande en Afrique pour les noix de cajou brutes en provenance du Vietnam et de l'Inde. D'autres ont soutenu que la demande pour les noix de cajou s'était développée à cause de la crise économique de l'an dernier qui a débouché sur des inventaires faibles. L'évolution des taux de change entre l'Euro et le Dollar a aussi contribué à maintenir des prix élevés; le dollar tournant autour de 540-550 pour un franc CFA. L'affaiblissement de la Roupie indienne n'a pas aidé non plus. Pour un aperçu plus complet de la saison, allez voir page 7, l'actualisation par pays.

Inscrivez-vous à 'Renforcez l'Industrie!'

5ème Conférence Annuelle de l'ACA à Maputo, au Mozambique

Du 14 au 16 septembre 2010

Le Secrétariat de l'ACA, en collaboration avec le Comité National de l'ACA du Mozambique et le projet Agrifuturo de l'USAID sont en cours de finalisation de la préparation de la conférence de cette année.

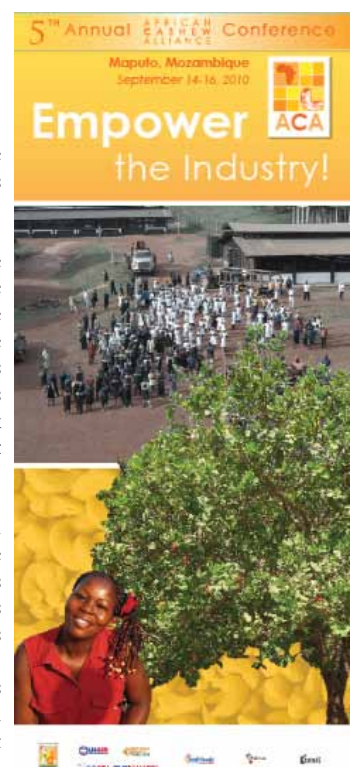
Le Mozambique est le pays d'Afrique ayant la plus forte croissance économique et les plus grands volumes de transformation de noix de cajou. Plus de 250 participants provenant de l'agro-industrie du monde entier sont attendus pour y participer, ainsi que les organisations de développement les plus actives du secteur (GTZ, l'USAID et la Gates Foundation, par exemple). Certaines des plus importantes sociétés provenant du monde entier, et présentes dans le domaine de la noix de cajou, sponsorisent l'événement, y compris Kraft Foods, Olam, et Internsack.

Les réunions en face à face, lors du forum du Business to Business, qui auront lieu pendant la conférence fourniront de multiples occasions de faire des rencontres avec des partenaires potentiels mais aussi avec des fournisseurs de services ou des institutions financières afin de réaliser des affaires. Les tables rondes d'experts et les ateliers traiteront des tendances du marché, des techniques agricoles, des technologies de transformation, des analyses de la qualité, mais également répondront à bien d'autres questions. Le programme comporte également des excursions sur le terrain pour visiter des unités de transformation de classe mondiale, des safaris et des voyages sur des plages pour les conjoints sont aussi organisés.



“La Conférence de l'ACA nous permet d'apprendre des opérateurs de tous les pays d'Afrique comment l'industrie se développe et comment les affaires se font ici en Afrique”

Un investisseur à Abidjan 2009.



Rendre les «meilleures» Noix, encore meilleures !

Comité National de l'ACA Guinée-Bissau

La Guinée-Bissau est réputée pour produire des noix dont la qualité est considérée comme étant l'une des meilleures d'Afrique de l'Ouest. Les agriculteurs produisent jusqu'à un peu plus de 56 livres de rendement de noix de cajou brutes par sac de 80kg. Cependant, les mauvaises techniques de récoltes et de manutentions post-récoltes causent des pertes importantes par rapport à cette mesure, ce qui a un effet direct sur les prix que les agriculteurs réclament ensuite pour la vente de leurs produits.

En avril 2010, le Comité national de l'ACA de la Guinée-Bissau a organisé un atelier de formation sur les techniques de manutention et leurs exigences avec plus de 65 participants, y compris avec des groupes d'agriculteurs et de commerçants locaux. L'événement a été soutenu par le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture ainsi que par un certain nombre de transformateurs locaux de noix de cajou (intégrant également d'autres commanditaires du secteur privé de la région).

Les agriculteurs ont été formés sur comment calculer le KOR et ainsi déterminer la qualité des noix (avec mise en place de tests), sur les manipulations de la cueillette et la gestion des différentes phases de post-récolte. Ils ont été équipés de kits d'outils de tests de rendement, d'illustrations des normes de références ainsi que d'affiches sur la gestion des récoltes réalisées et diffusées par Olam en collaboration avec le Secrétariat de l'ACA.



Des posters sur le maniement post récolte des noix de cajou réalisés par Olam ont été distribués

Le Comité National ACA de Gambie a fait la promotion des Noix de Cajou

Dans le but d'augmenter la consommation des noix de cajou locales, le Comité National ACA Gambien, avec la coopération de l'International Relief and Development (IRD), a promu les productions de noix de Cajou de Gambie (noix et pommes) durant la 35ème réunion annuelle de l'African Travel Association (ATA). La conférence s'est tenue à l'hôtel The Sheraton à Brufut, en Gambie, du 17 au 20 Mai 2010. Cette conférence a attiré plus de 300 participants provenant d'Afrique, d'Europe et d'Amérique du Nord. Les participants à cette conférence ont discuté de l'importance des liens à établir entre le secteur public et le secteur privé pour promouvoir le tourisme, notamment les "destinations africaines". Les participants à cette conférence étaient tout aussi bien des gens travaillant dans des agences de voyages que des écrivains spécialisés dans le récit de voyages ou d'autres promoteurs du tourisme en Afrique.



Les membres de l'ACA incluant: Ram Mohan, Jo Anne Yeager Sallah Musa Jawneh,

Quatre transformateurs gambiens des sociétés suivantes: Gambia Horticultural Enterprises, Gam Cashew, FITA and the Terranfilii Agro et The Vineyard Bar & Restaurant ont pu exposer leurs noix de cajou et leurs pommes de cajou, tout en partageant avec les autres participants à cette conférence les bénéfices de ces fruits et en cherchant à créer des liens entre les cajous et les

expériences du tourisme en Gambie.

Pour l'ACA Gambie, il est évident qu'expérimenter la création de liens entre la production de noix de cajou et le tourisme africain représente une belle opportunité pour l'industrie. Les exposants ont tous été soutenus par le River Basin Cashew Value Chain Enhancement Project (CEP), un projet financé par le Département Américain de l'Agriculture (USDA), membre du Comité National de l'ACA. Le représentant national de l'ACA, Ram Mohan, fut heureux de voir les transformateurs gambiens

unis autour de cet événement: « L'esprit de coopération que nous avons vu ici est un signe fort que quelque chose est en marche. Cela montre bien que les parties prenantes de la filière gambienne de la noix de cajou sont prêtes à travailler ensemble avec l'ACA et l'IRD pour étendre les marchés locaux en puisant dans les niches de l'économie de la Gambie dont le tourisme fait partie.»

40 collecteurs formés sur la qualité des noix de cajou brutes Comité National de l'ACA au Burkina Faso

A la fin du mois de mars, le Comité National du Burkina a organisé un atelier sur trois jours sur la qualité des noix de cajou brutes, sur la manutention avant les récoltes et sur la gestion des stocks, à Banfora, au Burkina Faso.

Plus de 40 personnes y ont assisté dont des agriculteurs et des négociants locaux provenant de la plupart des régions productrices du Burkina Faso. Les participants ont été formés sur l'évaluation de la qualité des noix de cajou brutes en mesurant et en calculant les rendements (ou le ratio du rendement, KOR). Une excursion a été organisée dans deux magasins de stockage. Cela a permis aux participants d'appliquer les connaissances qu'ils avaient acquises. L'évaluation a donné de très bons résultats des participants. Dans son discours de clôture, Mme Koné, la Représentante Nationale de l'ACA au Burkina, a souligné que les prix des noix de cajou brutes devraient varier en fonction de leurs qualités et a encouragé toutes les parties prenantes à travailler main dans la main pour le bien de l'industrie. Elle a enfin exprimé son espoir quant à la mise en place d'une politique de prix réaliste au niveau des noix de cajou pour que l'industrie perdure au Burkina Faso.



Les participants calculant le KOR

Un Plan pour le Développement du Cajou au Nigéria

Le Comité National de l'ACA au Nigéria suit la décision prise en mars 2010, et lors de la "Cashew Week", qui s'est tenue avec le soutien de l'Alliance Africaine pour le Cajou et a mis au point le projet d'un plan de développement de la noix de cajou sur la période de 2010 à 2012. Le plan triennal d'activités vise à atteindre deux grands objectifs. Tout d'abord, il s'agit de créer un environnement politique favorable aux entreprises liées aux noix de cajou et situées au Nigéria. Pour y parvenir, le plan veut s'appuyer sur la revitalisation du dialogue public-privé grâce au National Cashew Development and Export Working Group (NCaDeW). Ce Groupe a été initialement mis en place en 2008. Dans le cadre de ce plan, il sera rétabli et agrandi à 15 membres institutionnels.

Le second objectif concerne l'effort de développement du marché pour créer un lien entre les différents opérateurs du marché - les agriculteurs, les transformateurs et les négociants - grâce à un programme de développement de la chaîne des valeurs, qui profitera notamment aux pauvres. Le Market Linkage Project (MLP) devrait impliquer environ 5 000 paysans pauvres possédant environ 10 000 ha cumulés de terres agricoles étalées sur cinq états en plein essor au niveau de la culture du cajou. En outre, une dizaine de moyens et grands transformateurs doivent être identifiés et intégrés à ce schéma.

Le plan de développement du cajou compte créer 1500 emplois en usine, dont 1200 postes seront réservés aux femmes. De plus, annuellement, ce projet s'attend à ce que plus de 50000 membres parmi les ménages soient engagés pour la cueillette et le séchage au soleil des noix de cajou. Le total des ventes de noix de cajou brutes est estimé par le projet à 2,5 millions de dollars alors que les ventes prévues d'amandes seraient quant à elles de 5,7 millions de dollars. Les fermiers devraient acquérir de nouvelles connaissances et gagner plus de revenus grâce aux efforts pour multiplier les liens sur ce marché. L'idée directrice est que le secteur privé prenne les choses en mains et que le programme s'autogère rapidement après le décollage initial. Le comité est à la recherche des ressources et des partenaires pour contribuer à réaliser les objectifs de ce plan.

Plus d'info : contactez M. Jide Anjorin- acetnigeria@yahoo.

Hygiène alimentaire et traçabilité à la conférence annuelle de l'Association de l'Industrie Alimentaire



John W. Bode a présenté les 2 lois sur la traçabilité

L'hygiène alimentaire et la traçabilité étaient les sujets principaux de l'ordre du jour de la Convention de l'AFI qui s'est tenue à Delray Beach, en Floride, du 29 Avril au 1er Mai.

Après les rappels du beurre de cacahuètes et des pistaches en 2009, le Congrès américain envisage d'élaborer une nouvelle loi ambitieuse sur la traçabilité alimentaire. John W. Bode (qui travaille pour un grand cabinet d'avocats à Washington) présentait les deux projets de loi sur le sujet et a expliqué les conséquences pour le commerce local et international qui en découleront. Il a expliqué que le Congrès était sur le point d'exiger de la part des importateurs et des détaillants de mettre en place la traçabilité des produits provenant des fermes. Pour les noix de cajou, ceci pourrait vouloir dire que les importateurs vont devoir se renseigner et se documenter sur les origines fermières des noix de cajou à l'état brute des amandes qu'ils importent. En outre, les importateurs risquent de devoir vérifier que tous les aliments et toutes

les personnes, le long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, sont en conformité avec les exigences réglementaires prévues par les autorités américaines. Bien évidemment, ceci n'est pas possible dans l'état actuel de la chaîne globale d'approvisionnement des noix de cajou, ni en ce qui concerne la structure des échanges commerciaux. L'Association de l'Industrie Alimentaire fait pression sur le Congrès et son projet de loi à propos des nouvelles exigences de traçabilité qu'il propose afin qu'il ne s'applique pas sur les mélanges de produits agricoles bruts (avant transformation). Bien que les résultats précis de ces propositions soient indécis, il semble clair que les États-Unis adopteront d'importantes nouvelles exigences quant à la traçabilité des aliments. Toute l'industrie des noix de cajou doit donc commencer à réfléchir à la manière de mettre en place la traçabilité dans la chaîne de valeur de ces noix de cajou.

Dans le cadre de sa réunion de la section des noix et produits agricoles (Nut & Agricultural Products Section), l'AFI a fourni à ses membres un certificat d'analyse type basé sur les directives de la FDA au niveau des procédures et des tests. Il recommande de suivre les plans d'échantillonnage de la FDA et de la Commission Internationale des Spécifications Microbiologiques de l'Alimentation (International Commission on Microbiological Specifications for Food ICMISF). Ce certificat sera nécessaire pour toutes les livraisons de marchandises. Le document a été créé de façon à pouvoir être facilement rempli par les fournisseurs, même ceux d'outre-mer. (Pour obtenir plus d'informations, allez sur le site internet: <http://afi.mytradeassociation.org>)

Elections

Au cours de la convention annuelle de l'AFI, Tom White, de la Compagnie Pastene a été élu président de l'AFI. Lors de la réunion annuelle de la section des noix et produits agricoles (Nut & Agricultural Products Section), les personnes suivantes ont été élues pour un mandat d'un an: Bob Desrochers, Président de Totally Nuts & More; Troy Johnson, Vice-Président de MWT Foods aux États-Unis; Dan Phipps, le Secrétaire/Trésorier de Red River Foods.

Une saison qui finit en beauté pour l'industrie Burkinabé : ANATRANS SARL a ouvert ses portes début juin 2010

Le 11 juin 2010, la société Anatrans Sarl démarrait officiellement la transformation de noix de cajou après un an et demi de préparatifs. Le projet avait en effet commencé fin 2008 par l'achat d'un terrain de 6 hectares aux environs de Bobo-Dioulasso. Les premiers mois ont été consacrés aux démarches administratives liées à l'obtention des diverses autorisations et exonération. Il a fallu pas moins de 12 mois pour construire l'ensemble des bâtiments qui sont présents sur le site. Outre l'unité de production le site comprend également un magasin de stockage, une cantine pour les employés, un bloc sanitaire et un parking. Tout a en effet été prévu pour créer des conditions de travail optimum. Cela a été une exigence donnée par l'un des financeurs, tout comme le choix de matériaux et des modes de construction qui devaient s'inscrire dans une vision de développement durable.

L'investissement qui représente environ 2 millions d'euros a été possible grâce à l'engagement de différents partenaires aux côtés d'Anatrans. Tout d'abord, la société néerlandaise White Bird International BV, actionnaire du projet, mais également la Banque of Africa et le gouvernement des Pays Bas à travers une subvention.



Il a fallu plus de 12 mois pour construire l'usine



L'usine emploie actuellement 496 personnes dont 85% de femmes.

Le projet a aussi reçu l'appui technique de l'ICA à travers Technoserve et l'assistance de l'usine Afokantan Benin Cashews SA, qui a formé le personnel sur les différents postes de production. L'unité de production compte présentement 451 personnes, dont 85% de femmes. En ajoutant le personnel administratif et les différentes équipes de maintenance et de supervision se sont 496 personnes qui font tourner l'entreprise pour une capacité de production maximale de 3500 tonnes de noix de cajou brutes par an.

« Mis à part l'investissement financier, nous avons aussi investi dans l'équipe que nous avons engagée et formée. Ma plus grande satisfaction est de voir toutes ces personnes qui travaillent dans de bonnes conditions et qui sont contentes lorsqu'on les encourage pour leur travail bien fait » explique Wim Simonde le directeur du site. La plus grande difficulté rencontrée? « La sécurisation de la matière première », ajoute-t-il. « Il y a un grand défi pour nous les transformateurs et l'ACA Burkina », conclut-il, « nous devons réfléchir au moyen de mieux structurer le marché, et d'aider les transformateurs à

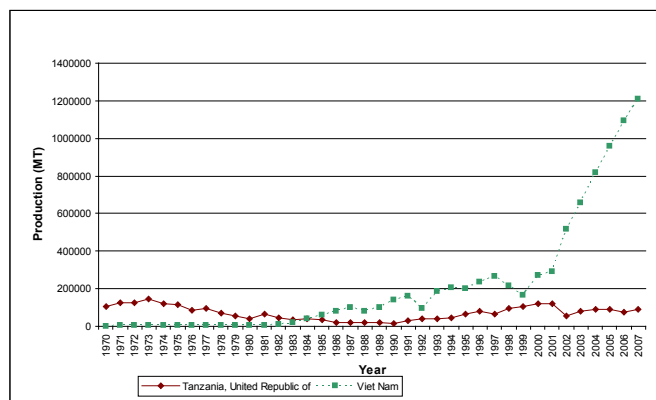
sécuriser l'approvisionnement en matière première ».

Le Groupe ANASTASIS : Anastasis SA est un Holding burkinabé, qui a contribué à la création de deux sociétés : Genèse SARL et Anatrans SARL. Ce groupe ainsi formé a démarré ces activités en 2008 et s'est fixé pour objectif de développer des activités dans le domaine agro-industriel. Chaque société du groupe a un objectif spécifique. Anatrans SARL est la structure qui s'occupe de la transformation de la noix de cajou, notre première activité industrielle. Genèse SARL s'occupe de la promotion et de la vulgarisation des produits agricoles (noix de cajou, pourghère, karité, soja, tournesol) auprès des producteurs existants en les organisant et en renforçant leur capacité. Elle travaille à l'amélioration qualitative et quantitative des produits agricoles tout en garantissant le débouché. Anastasis SA, la société mère, quant à elle, a pour mission d'investir dans des filières de l'agro-business et créer des sociétés.

Un coup d'oeil sur deux industries de noix de cajou:

Une comparaison entre la Tanzanie et le Vietnam *Par Blandina Kilama**

Cet article se base sur mon expérience de terrain en Tanzanie et au Vietnam, dans le cadre du Suivi des Projets de Développement (www.trackingdevelopment.net). Il s'agit d'un projet de recherches multilatérales et internationales qui comparent les trajectoires de développement des économies de l'Asie du sud-est et sub-saharienne au cours des cinquante dernières années. Au total, huit pays sont jumelés en prenant en compte leurs similitudes historiques permettant du coup de comprendre les divergences. Les pays sont jumelés en fonction de la prévalence similaire des trois pré-conditions suivantes quant à leur croissance, à savoir : la stabilité macroéconomique, la liberté économique pour les agriculteurs et les commerçants, la politique des dépenses pour lutter contre la pauvreté rurale dans les dépenses du gouvernement. Pour comprendre la divergence entre la Tanzanie et le Vietnam, l'une des paires de ce projet, j'ai examiné le secteur des noix de cajou pour expliquer les différences entre les deux pays dans la production de ce fruit. Les statistiques montrent que la production de noix de cajou brutes au Vietnam a plus que quadruplé, entre le milieu des années 80 et l'an 2007, tandis que celle de la Tanzanie est restée erratique ou stagnante durant les mêmes années (FAOSTAT, 2007).



Graphique montrant l'évolution des productions dans les 2 pays, source FAOSTAT 2007

Il ya des similitudes et des différences notables quand on regarde les secteurs de cajou de Tanzanie et du Vietnam. Les résultats partagés ici sont tirés d'une étude comparative qui a été entrepris en Tanzanie et au Vietnam (entre 2008 et 2010). Premièrement, dans les deux pays, la noix de cajou est une culture de petits exploitants. De plus dans les deux cas, les zones où se concentrent le plus de producteurs de noix de cajou ont un accès insuffisant aux services d'utilités publiques comme les infrastructures routières et l'eau. Il existe par contre des différences notables, d'une part sur l'âge des arbres et des agriculteurs de ces deux pays. Si seulement environ 20% des agriculteurs ont commencé à produire des noix de cajou en Tanzanie après 1990, du côté du Vietnam le chiffre est de 80%. L'âge moyen des agriculteurs de cajou en Tanzanie est de 54 ans et de 45 ans au Vietnam. En moyenne, les agriculteurs au Vietnam ont des exploitations de tailles plus petites que leurs homologues en Tanzanie.

Deuxièmement, il y a des variations dans la productivité. Si en Tanzanie les arbres de noix de cajou produisent une moyenne de 300 kg à l'hectare (ha), les arbres peuvent produire du côté des vietnamiens jusqu'à 1000 kg par ha. Une bonne année de production et de vente signifie avoir donné plus d'attention à l'entretien des noix de cajou sur la saison à venir, et vice versa. Troisièmement, les besoins de main-d'œuvre ne sont pas les mêmes. Si la plupart des ménages fermiers utilisent de la main d'œuvre supplémentaire lors du désherbage et de la récolte en Tanzanie, au Vietnam, la situation diverge puisqu'ils n'ont recours à de la main d'œuvre supplémentaire que lors de la récolte. La main-d'œuvre supplémentaire en Tanzanie est utilisée pour la pulvérisation de soufre, pour l'assainissement et pour l'élagage alors qu'au Vietnam, tout cela est fait par les familles elles-mêmes. Ceci est rendu possible par la disponibilité et l'accessibilité à des machines simplifiées permettant d'entreprendre ces diverses tâches. La vente des noix de cajou se fait grâce à différents types de commerçants au Vietnam tandis qu'en Tanzanie, tous les agriculteurs vendent par le biais d'une « société principale », dans le cadre d'un système central de réception

des marchandises.

Pour les agricultures de ces deux pays, les fermiers restent vulnérables aux décisions prises en leur nom par le Conseil de Noix de Cajou en Tanzanie et par l'Association des Noix de Cajou du Vietnam (Cashewnut Board of Tanzania and Vietnam Cashew Association). Les centres de recherche agricole vietnamiens sont mieux soutenus et plus effectifs que ceux du côté de la Tanzanie. Ils veillent à ce que de nouvelles et de meilleures variétés arrivent rapidement jusqu'aux agriculteurs. En Tanzanie, contrairement au Vietnam, les restrictions de marché sont non contrôlées et elles conduisent à des coûts élevés lors des transactions. En outre, cela crée peu ou aucune incitation auprès des autres acteurs à vouloir fonctionner efficacement. Les coûts qui s'accumulent ainsi sont supportés par les agriculteurs qui n'ont pas d'autres moyens efficaces de commercialisation pour leurs produits. La haute capacité de transformation au Vietnam, par rapport à celles très faible en Tanzanie, fait en sorte que les agriculteurs vietnamiens continuent à obtenir un bon prix. Pendant les périodes de faiblesse des prix, certains agriculteurs au Vietnam passent à des cultures alternatives plus rémunératrices, comme par exemple le caoutchouc. Ceci contraste avec les agriculteurs de Tanzanie qui ont plutôt recours à l'abandon d'une partie de leurs exploitations de noix de cajou.

* Doctorante travaillant sur le Suivi des Projets de Développement, rattachée au Centre des Etudes Africaines de l'Université de Leiden. Elle est aussi chercheuse pour le Research on Poverty Alleviation (REPOA).

1. La plus forte production du district, Tandahimba de la région de Mtwara en Tanzanie est jumelée à Bu Gia Plan du district de la province de Binh Phuoc au Vietnam.

Promotion des cajous africains à New-York Fancy Food Show

LACA a fait la promotion de la transformation des noix de cajou a New-York Fancy Food Show (Salon gastronomique de New-York), du 27 au 29 juin, avec le soutien d'un membre du Comité National de Gambie, M. Musa Jawneh. En particulier, l'ACA a fait la promotion de la conférence annuelle de cette année au Mozambique auprès des acheteurs et des prestataires de services du marché américain.

Le stand de l'ACA présentait le documentaire "les gens, le profit et les cajou en Afrique" ainsi que de nombreuses documentations sur l'Alliance et le projet iCA. Lors de ce salon, l'ACA a convoqué une réunion du groupe de travail de l'ICA sur le marketing avec la participation des partenaires de l'ICA : Kraft, Olam et Global Trading ainsi que les partenaires de mise en oeuvre Fair Match Support, un expert en hygiène alimentaire ayant travaillé pour TechnoServe en Afrique de l'Ouest et John Halverson, un consultant en finance de la Fondation Gates.

Pendant et après le salon, l'ACA a eu des rencontres individuelles avec des acheteurs membres de l'ACA pour leur parler de la conférence, les informer des progrès du projet iCA et discuter des options pour travailler à la commercialisation des cajous d'Afrique et à la formation des opérateurs



Christian Dahm (à dr.), Directeur exécutif de l'ACA, a fait la promotion de la conférence annuelle de l'ACA auprès des acheteurs et des prestataires de services du marché américain.

Diffuser le savoir et les mots en motocyclettes – L'organisation et la formation des producteurs de l'iCA au Bénin, par Claudia Schüle

L'équipe de l'Initiative Africaine de la Noix de Cajou (African Cashew Initiative ACI) du Bénin travaille sans relâche sur le renforcement de la capacité des organisations paysannes afin d'améliorer la quantité et la qualité des noix de cajou. En 2009-2010, environ 17 000 agriculteurs, tous membres d'associations d'agriculteurs des cinq districts des régions du centre et du nord du Bénin ont été formés sur l'évaluation de la qualité des noix de cajou (KOR) mais aussi sur les techniques de récoltes et post-récoltes des cultures.

Les experts de l'iCA au Bénin ont également conseillé les membres de la direction des organisations sur les questions concernant la gestion et l'organisation pour un meilleur fonctionnement des groupes d'agriculteurs. Toutefois, il est vite devenu évident que le transfert des connaissances et celui des capacités sont nécessaires mais pas suffisants pour atteindre le point critique d'un changement essentiel. Monsieur Denis Tognissou, Président de l'Union Régionale des Agriculteurs de Noix de Cajou dans la région du Zou-Collines, a expliqué : "Cela ne sert à rien d'avoir l'un de nos fermiers formés et leader de surcroît, assis dans notre bureau de la ville régionale car il ne peut se permettre de payer les frais de transport afin d'aller soutenir et transmettre son savoir dans les villages, les plantations ou les exploitations de la noix de cajou. Nous avons donc besoin de nos propres moyens de transport afin d'être indépendants et de pouvoir offrir à nos membres un service efficace et efficient."

"Ces motos permettront aux techniciens formés par l'organisation de surveiller les activités des producteurs et d'atteindre les zones reculées rapidement."

En réponse, l'équipe de l'iCA a décidé d'agir directement en distribuant du matériel et en partageant ses connaissances. Ils ont offert trois motos pour les représentants des organisations paysannes. Ces motos permettront aux techniciens formés par l'organisation de surveiller les activités des producteurs et d'atteindre les zones reculées rapidement – ce qui s'avère essentiel, surtout durant la saison des récoltes.

L'iCA a également équipé les bureaux des organisations paysannes d'ordinateurs. "Maintenant, nous pouvons travailler sur nos documents nous-mêmes et dans nos propres bureaux. Actuellement, nous envisageons d'écrire notre plan d'affaires pour obtenir un prêt pour la prochaine saison des récoltes afin d'être en mesure de payer les agriculteurs un bon prix pour leurs produits. Savez-vous combien de temps et d'énergie cela coûte de préparer un document professionnel sans son propre ordinateur? Nos



M. Denis Tognissou, Président de l'Union Régionale des Producteurs de Zou-Collines recevant les motos du Coordinateur Pays de l'iCA au Bénin, M. André Tandjiekpon à Natitingou au nord du Bénin.

activités sont très soutenues par ces dons." a déclaré Monsieur Baranon Mohamed, le Représentant de l'Organisation des Agriculteurs de l'Atacora et de Donga.

M. André Tandjiekpon, coordinateur de l'iCA au Bénin a ajouté: «Il est important de renforcer les organisations paysannes sur tous les aspects. C'est la seule façon de rendre nos activités et nos projets durables. Lorsque nous nous retirerons un jour, nous voulons que les organisations paysannes soient fortes, indépendantes et qu'elles fournissent des services fiables pour nos producteurs de cajou situés au Bénin.»

S'attaquer au problème de l'accès au financement – Mise à jour de l'iCA par Claudia Schüle, iCA



L'accord de subvention entre la Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH (GTZ) qui régit le financement et la mise en œuvre de l'Initiative Africaine du Cajou (African Cashew Initiative) a été modifiée. L'iCA, qui a été lancée en avril 2009, vise à accroître la compétitivité du secteur du cajou en Afrique et à réduire la pauvreté dans les cinq pays rattachés au projet, c'est à dire le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Mozambique. L'iCA a été mise en œuvre par la GTZ (en tant que chef de file), l'Alliance Africaine des Noix de Cajou (ACA), Fair Match Support et Techno Serve et financée par le Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) et par divers partenaires provenant du secteur privé. La Bill & Melinda Gates Foundation apporte la plus importante partie des fonds. L'accord de subvention a établi un contrat permettant à la GTZ d'utiliser une partie des fonds de l'iCA pour établir une garantie qui pourra servir de caution aux banques partenaires sélectionnées par cette même iCA. Les banques locales accorderont des prêts aux transformateurs de

noix de cajou qui se soumettront aux termes et aux conditions de l'accord sur la sécurité entre les banques partenaires et la GTZ. Cela permettra aux transformateurs de noix de cajou admissibles - et qui appartiennent à l'un des cinq pays - d'accéder aux capitaux nécessaires pour le développement de leurs affaires. Ainsi, en parvenant à pouvoir employer plus de personnes, ils amélioreront également le niveau de vie de nombreuses familles.

Les banques partenaires sont, à ce jour, les suivantes: la Banque Régionale de Solidarité, la Banque d'Afrique et la Banque Atlantique, Ecobank en Côte d'Ivoire, au Bénin et au Burkina Faso mais aussi Ecobank au Ghana. L'iCA soutient sept groupes de transformation en tant que candidats potentiels prêts à la formation et à l'assistance technique. Ils répondent à des critères définis qui comprennent: l'adhésion à l'ACA, la participation à l'iCA, le fait d'être enregistré et d'opérer dans l'un des 5 pays nommés plus haut, d'avoir obtenu toutes les autorisations légales et administratives ainsi que d'avoir les autorisations d'exploiter une entreprise en conformité avec les lois et les règlements du pays en question - y compris en ce qui concerne la réglementation environnementale et sanitaire du personnel. La mise en œuvre et l'impact de ce rehaussement des crédits pour les entrepreneurs - qui demeure encore une nouveauté pour la plupart des projets de développement - seront surveillés de près afin d'en améliorer l'efficacité et l'efficacités. Les négociations avec les banques commerciales internationales et régionales et les banques de développement (IFC, KfW, Rabobank, Standard Bank, Triodos Bank, etc...) sont en cours afin de développer des solutions qui permettront de répondre à la demande des marchés liés aux produits financiers. Avec ce rehaussement des crédits, nous nous attendons à accroître significativement l'investissement des capitaux locaux.

La deuxième partie de l'accord de subvention concerne la mise en place d'un règlement à propos des fonds mobilisés par l'iCA. La Bill and Melinda Gates Foundation exige de la part des exécutants de l'iCA et des autres partenaires qu'ils participent et contribuent (environ à hauteur de 25 millions de dollars) en mobilisant des ressources supplémentaires. En vertu de l'accord avec la GTZ, la Fondation considère les différents pourcentages de la valeur des investissements directs étrangers, en fonction des situations, investissements à travers la participation international/Locale (joint-ventures) ou des investissements locaux dans l'industrie du cajou d'un des pays de l'iCA. Ces investissements seront alors considérés par la fondation comme étant des contributions au projet.

Un brésilien à Accra...

C'est en 2008, en Tanzanie, que Tarciso Falcao a assisté à la conférence annuelle de l'ACA pour la première fois. Aujourd'hui, il est devenu l'un des partenaires d'un projet d'investissement au Ghana regroupant trois transformateurs brésiliens de cajou. Xénia Défontaine, chargée de communication de l'ACA, l'a interrogé à propos de son expérience et sur ses impressions concernant le fait de faire des affaires dans le secteur du cajou en Afrique.

Parlez-nous un peu de vous et de votre entreprise ?

Il est toujours difficile de parler de soi Je suis un homme d'âge moyen avec une grande expérience de la vie. J'ai connu de nombreux lieux différents à travers le monde, en voyageant soit pour le plaisir, soit pour des raisons professionnelles. Or, j'aimerais encore en savoir beaucoup plus si la vie me le permet. Professionnellement, je suis un expert de la noix de cajou tout en ayant conscience de continuer constamment à apprendre sur le sujet. J'ai également dirigé des gens pour les aider à atteindre leurs objectifs dans nos sociétés. Je pense être un chef de file juste, non pas d'après mon jugement partial sur moi-même mais parce que d'autres personnes me considèrent comme tel et me l'ont dit. J'attache beaucoup d'importance à la famille et j'ai vraiment un grand plaisir à être avec elle.

Mon entreprise s'est mise en place grâce à mes connaissances de la filière industrielle de la noix de cajou et de tout le business que cela engendre. J'ai été consultant pour les entreprises ayant des intérêts dans le développement des affaires de la noix de cajou au Brésil. Aujourd'hui, je le suis également pour des entreprises cherchant à développer des activités commerciales de la noix de cajou en dehors du Brésil. J'ai créé mon affaire en 1998 qui s'appelle Rhema Trading. En fait, lorsque j'ai quitté la société de cajou dans laquelle j'étais, j'ai continué à travailler pendant 10 ans au Brésil avant de prendre la décision d'explorer de nouveaux aspects du business. C'est donc ainsi que j'ai développé mon entreprise d'expertise. Je considère mon gros réseau de relations commerciales comme le facteur principal pour la réussite de mon affaire de consultant, sans omettre mes habilités d'enseignement et d'apprentissage, lesquelles me permettant de surcroît de comprendre cette activité dans sa globalité tout en adoptant différents points de vue.

Comment vous est venue l'idée d'investir en Afrique de l'Ouest? Et pourquoi avez-vous choisi le Ghana?

Au départ c'est parti d'une simple question m'étant venue à l'esprit: Pourquoi le Brésil ne participe-t-il pas au business de la noix de cajou en Afrique? A partir de là, de plus en plus de questions et de réponses sont arrivées et le défi s'est alors présenté à moi comme une évidence. Allons faire des affaires en Afrique! Comment? Durant les deux dernières années, je suis venu étudier tous les lieux en Afrique où il s'avérerait être possible de démarrer une affaire de cajou. Ma participation à la conférence annuelle de l'ACA qui se passait alors à Dar es-Salam fut réellement l'élément déclencheur qui renforça ma décision de me lancer dans les affaires en Afrique de l'Ouest. Après ma visite en Côte d'Ivoire et au Ghana, j'ai eu une idée plus claire de ce qui pourrait être développé ici. J'ai choisi le Ghana en raison de plusieurs facteurs comme la fiabilité du gouvernement, la stabilité de l'économie, la qualité des infrastructures, mes bons rapports avec les habitants et également parce que le West Africa Trade Hub et l'ACA se trouvent tous deux au Ghana. Voici donc les raisons majeures à ce choix.

Comment l'ACA vous apporte de l'aide quant à la réalisation de votre projet?

L'ACA nous a toujours et continue de beaucoup nous aider dans la mise en place de notre projet. Nous avons reçu beaucoup de soutien en termes de données et d'informations. L'ACA nous a aussi apporté son assistance concernant l'apprentissage du business autour de la noix de cajou et sa connaissance des différents secteurs d'activité au Ghana et dans les autres pays producteurs de noix d'anacarde. Je voudrais mentionner ici deux personnes importantes du West Africa Trade Hub et de l'ACA qui nous ont particulièrement aidé en nous apportant tout ce qu'ils pouvaient pour nous assister - directement ou par le biais de leur équipe - sur notre projet: mes amis Vanessa Adams et Christian Dahm. Sans leurs précieux appuis, je suis sûr que les choses auraient été beaucoup plus difficiles pour nous.

Avez-vous reçu également du soutien du gouvernement ghanéen?

Oui, nous avons reçu du soutien du gouvernement du Ghana par le truchement du Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture et du Ministère du Commerce et de l'Industrie. Et maintenant, nous avons même de l'aide présidentielle.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées dans l'établissement de votre entreprise au Ghana jusqu'à présent?

Rien qui n'ait pu être géré ou résolu mais le plus difficile pour nous fut sans doute les délais et le cours très élevé du marché cette saison pour les noix brutes... Tous les autres facteurs ont été considérés comme normaux.

Quelles sont les prochaines étapes que vous prévoyez pour votre entreprise au Ghana? Pouvez-vous nous dire le laps de temps vous avez en tête pour y parvenir?

Nous nous préparons à débiter la prochaine saison de cajou depuis ses débuts. Nous voulons mettre en place notre approvisionnement et des unités de transformation dans les zones de production du Ghana et peut-être aussi en Côte d'Ivoire. Nous prévoyons d'atteindre la première étape de notre projet de transformation de noix de cajou au Ghana au cours des deux prochaines années.

Vous avez manifestement déjà accompli de grands progrès par rapport à votre plan d'affaires au Ghana. Quelles seraient les suggestions ou conseils que vous donneriez aux autres sociétés qui souhaiteraient entrer sur ce marché?

Tout d'abord et en toute franchise, je leur dirais de devenir un membre du West Africa Trade Hub ou de l'ACA et d'utiliser leurs expertises pour apprendre la façon de faire des affaires en Afrique. Ensuite, je leur conseillerais d'essayer de bien comprendre quelles sont vraiment les points clés de leur business. Et le plus important, c'est de parfaitement saisir la culture, le peuple et les valeurs au Ghana. Surtout, innovez dans ce que vous voulez construire mais sans jamais rejeter les conseils des populations locales, au contraire, utilisez-les pour votre propre bénéfice. Dans les noix de cajou par exemple, il y a un long chemin pour arriver à se développer et pour le moment, nous en sommes juste à utiliser les mêmes sentiers et à nous renseigner sur le business ici. Enfin, j'ajouterais: Soyez patients!



Tarciso Falcao dans son magasin de stockage Tema

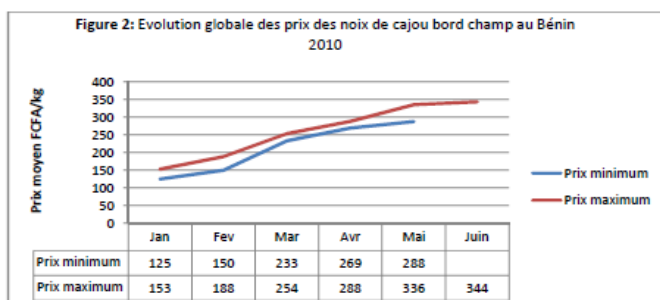
Benin

Par A. M. Tandjiekpon, Coordonateur Pays iCA et M.I. Salifou, Conseiller technique à la vulgarisation, formation et suivi au projet iCA_Bénin

Depuis une décennie, les volumes de noix brutes de cajou exportés par le port de Cotonou n'ont cessé de croître de façon substantielle, passant de 116.398 tonnes en 2008 à 130.117 tonnes en 2009, soit plus de 10% d'accroissement au cours des deux dernières campagnes (PAC, 2010). Certes, qu'il faut noter que dans ces volumes constatés au port de Cotonou, on enregistre une part des flux transfrontaliers venant du Nigéria, Togo et parfois du Burkina pour une proportion estimée entre 15 et 20% (évaluation des flux reste à bien documenter pour meilleure quantification).

Au cours de la campagne 2009-2010, il a été observé un phénomène exceptionnel similaire à celui noté en 2000-2001 avec une flambée des prix des noix. Cette flambée dont les causes sont attribuées à la basse de production due au niveau de pluviosité (statistiques non encore disponibles pour confirmation) et à la forte demande extérieure, est à l'origine de la dynamique conjoncturelle des prix observée cette campagne. Ainsi, les prix bord champ appliqués à 125.000 FCFA/tonne de noix brutes en janvier 2010 ont rapidement évolué pour atteindre 350.000 FCFA/tonne en mai puis un rebondissement à 375.000 FCFA/tonne au mois de juin 2010. Mais globalement, l'essentiel de la production a eu les prix bord champ compris entre 200.000 et 275.000 FCFA/tonne du fait des placements précoces des produits. Ces données collectées dans 21 communes productrices d'anacardes (majorité des zones de production) indiquent que la dynamique des prix bord champ varie substantiellement d'une zone géographique à l'autre. Ainsi, les communes des régions centrales de l'aire de production ont eu des prix plus intéressants que celles plus au nord (questions de coût de rapprochement des produits et de préjugés sur la qualité). En ce qui concerne les prix FOB pratiqués, ils ont variés entre 250.000 et 400.000 FCFA/tonne avec des percées à 450.000 FCFA au cours de juin 2010.

Cette explosion des prix, bien que favorable aux producteurs, a été dissuasive pour les promoteurs de la transformation qui n'ont pas réussi à s'approvisionner à prix raisonnables en noix pour leurs unités (cas de AFONKANTAN). La conséquence directe de cette situation est que les trois nouveaux promoteurs (SITAB Srl, La Lumière et NAD &



Comp) appuyés par l'iCA dans l'installation des unités de transformation ont été obligés de décaler leur planning de production et de geler les investissements.

Du point de vue organisationnel de la commercialisation, il faut souligner la forte anarchie observée au cours de la campagne qui n'est qu'une résultante du laisser-aller courant dans la filière depuis toujours (déversements des fonds sur le terrain, présence de l'acheteur international dans les champs en violation des règles, non respects des contrats d'affaires entre les OP et les transformateurs...).

En somme la campagne est presque achevée avec la certitude que toutes les noix du Bénin ont eu de preneurs. Il y a eu au cours de cette campagne de fortes pressions sur les noix brutes de la part des acheteurs créant de fait de meilleures opportunités de prix aux producteurs sans que les grandes préoccupations de démarche-qualité et des liens d'affaires durables entre producteurs et transformateurs ne soient abordées ou respectées. Les conséquences de cette situation conjoncturelle pourraient

avoir d'implications sur la campagne à venir, notamment la rétention des noix par les producteurs en espérant des prix similaires à cette campagne avec risque de se retrouver avec les produits sur les bras, si le marché ne réagissait pas de la même manière.

Burkina Faso

Par Jean Bosco Dibouloni, Représentant National ACA, Association Wuoul

La saison 2010 au Burkina Faso a vu une hausse des prix des noix de cajou brutes sans précédent. Les prix ont augmenté de plus de 200 pour cent en à peine quelques semaines sur certains lieux de vente. L'Association Wuoul, une association de petits exploitants agricoles et de transformateurs alimentaires de la région de Banfora au Burkina Faso, et un membre du Comité national de l'ACA, ont rassemblé à Orodara, le 18 Juin 2010, plus de 60 opérateurs de la filière pour discuter de la question. Les transformateurs de petite et moyenne échelle ont exprimé leur inquiétude quant aux risques associés à la hausse des prix des matières premières qui ne correspond pas à la hausse des prix des amandes. Les participants ont souligné la nécessité pour le secteur des noix de cajou du Burkina Faso de mieux s'organiser et de faire un effort concerté pour soutenir l'industrie locale de transformation. Certains ont suggéré de renforcer les liens entre les agriculteurs et les transformateurs grâce à des campagnes de sensibilisation. La plupart des participants ont convenu que le gouvernement se devait de se montrer plus proactif dans la mise en place d'une compétitivité au niveau de l'industrie de transformation. Le conseiller technique auprès du Ministre de l'Agriculture du Burkina Faso (Le Colonel Laurent Sédogo), a rejoint la réunion le jour suivant afin d'inaugurer une nouvelle unité de transformation, l'Unité de transformation de l'Anacarde du KénéDougou. Gérée par l'Association Wuoul avec le soutien de l'Intermon Oxfam (Espagne), l'unité a une capacité de transformation de plus de 500 tonnes de noix de cajou brutes par an. Toutefois, cela nécessite d'avoir un accès au financement, à hauteur environ de 100 à 150 000 \$ afin de sécuriser l'ensemble du stock pour une année complète lors d'une saison «normale». Personne n'est capable de prédire combien coûteront 500 tonnes lors de la saison 2011 mais il est fort possible que cela soit bien plus cher.

Côte d'Ivoire

par Cherif Hibraïma, Représentant National ACA, Agribusiness Cie

En Côte d'Ivoire, la saison a été très bonne pour les producteurs. Les prix bord champ ont commencé à 160 CFA et ont atteint les 320 CFA à la fin de la saison. Malgré une récolte plus tardive et la crainte d'une baisse de la production, on estime que la production sera la même que l'an dernier, voire même un peu mieux.

A la fin du mois de juin, 300 000 tonnes ont été exportées d'Abidjan et les attentes pour la production de cette année tournent autour de 350 000 tonnes. La qualité s'est améliorée pour une moyenne de 46 livres de rendement mais avec une disparité entre les régions allant de 43/44 livres à 50 livres à Bondougou.

Du côté des transformateurs, la saison s'est par contre avérée très difficile. En général, ils attendent une baisse des prix vers le milieu de la saison pour acheter leurs noix brutes. Or, cette année, il n'y a pas eu de chute et par conséquent, les petits transformateurs n'ont pas pu assurer leurs stocks. Les prix FOB pour les noix de cajou brutes ont évolué de 800 dollars US à 900 dollars US la tonne, des livraisons sont toujours en cours.

Gambie, Guinée-Bissau, Sénégal

Par Ram Mohan, Représentant National ACA, ComAfrique

Cette saison a été l'une des pires jamais connues jusqu'alors pour les noix de cajou. Les mouvements des prix ont été imprévisibles et potentiellement catastrophiques pour la plupart des gens. Si de nombreux agriculteurs ont eu une bonne saison, il en est allé autrement pour les transformateurs et les exportateurs qui n'ont pas cessé de lutter.

En Gambie et au Sénégal, les récoltes des cultures ont été tardives et plutôt insuffisantes. Les années précédentes, les cultures au Sénégal ont été largement complétées par celles des noix brutes en provenance de Bissau (l'estimation est de l'ordre de 30 à 40 000 tonnes). Comme le

NOUVELLES PAR PAYS (SUITE)

gouvernement bissau-guinéen a intensifié ses efforts pour faire appliquer son interdiction sur les exportations par voie terrestre des noix de cajou brutes, seule une quantité négligeable en provenance de Bissau a atteint le Sénégal cette année. La culture sénégalaise a généralement un plus grand nombre de noix que celles de Bissau et de Gambie par kilo. L'absence de noix guinéennes a contraint le pays à en faire venir un plus grand nombre du Sénégal. La demande, traditionnellement assez faible pour les noix de Gambie, a cette fois fait grimper les prix et dépasser les attentes.

À la fin du mois de juin, la Gambie avait expédié 25 000 tonnes, dont sans doute environ 15 à 17 000 tonnes en provenance du Sénégal et 8 à 10 000 tonnes de Gambie. De plus, entre 5 et 7 000 tonnes de noix de moindre qualité pourraient encore être disponibles, ce qui représenterait alors une quantité maximale globale en provenance du Sénégal et de la Gambie, d'environ 35 000 tonnes. Les noix de plus basse qualité proviennent en grande majorité de la région de Kolda au Sénégal.

La Bissau a expédié approximativement 90 000 tonnes vers la fin juin et une autre livraison de 5 à 8 000 tonnes est en attente d'expédition. Nous nous attendons également à une autre commande de 10 à 20 000 tonnes (alors que la troisième récolte est toujours sur les arbres et sera cueillie). En résumé, nous nous attendons à des exportations hors de Bissau aux environs de 120 000 tonnes, donnant une récolte légèrement plus faible mais beaucoup moins que prévu.

Les prix bord champ de la noix de cajou brute, ont rapidement grimpé de 300 CFA / kg au début de la saison jusqu'à 410-415 CFA / kg à Bissau à la fin du mois de Juin. Les prix ont légèrement diminué à la fin de la saison (fin Juin / début Juillet) avec les arrivées des livraisons en Inde, mais les intérêts des acheteurs sont aussi forts et les prix se sont rééquilibrés. La Gambie a vendu à des niveaux CNF de 1 075 à 1 100 USD la tonne, le Sénégal a vendu à 1 050 puis a baissé le prix récemment. La Guinée-Bissau négociait à 1 150 les niveaux avant de retomber à 1 050 au début du mois de Juillet. L'affaiblissement de l'euro (avec un US\$ = 540/550 CFA) a contribué à maintenir des prix élevés. Cependant, la roupie en Inde, s'est également dépréciée, ce qui aurait du pousser les prix vers le bas.

Ghana

Yayra Amezdro, Représentante Nationale ACA, WAML

La saison 2010 de cajou au Ghana (de Mars à Mai) est arrivée et fut rapide. Comme lors de la plupart des saisons, la demande a très certainement dépassé les possibilités d'approvisionnement. Les agriculteurs ont obtenu des rendements relativement bas cette année, notamment à cause des attaques d'insectes sur certaines plantations, pendant la fragile période de floraison de cette culture.

À la fin de la saison 2009, environ 56 000 tonnes de noix de cajou ont été exportées hors du Ghana. Les compagnies de transport maritimes du Ghana ont enregistré un total d'environ 50 000 tonnes de produit expédiés jusqu'à la fin juin 2010. Avec les expéditions des commandes encore en cours, un compte-rendu plus clair sur le total des exportations devrait sortir à la fin du mois de septembre. Une grande quantité de noix de cajou, d'origines ivoirienne et burkinabé, ont été expédiées à travers le Ghana.

Le secteur financier a enregistré une augmentation significative du financement des récoltes et des revenus dans le secteur de la noix de cajou. Néanmoins, on a annoncé que ce sont surtout les acheteurs de gros volumes qui ont été capables de répondre aux garanties exigées par les banques pour obtenir un crédit et ce, en comparaison aux acheteurs de plus petits volumes, moins solvables. Le financement demeure encore le principal défi des agriculteurs comme ils le rapportent et les retards des banques pour l'obtention des crédits portent atteinte à leurs productions. La plupart des agriculteurs ont déclaré avoir été incapables de traiter, suffisamment tôt l'an dernier et à l'aide de pulvérisateurs, leurs exploitations à cause de la libération tardive des fonds aux groupes d'agriculteurs sélectionnés. Des situations similaires sont déjà signalées dans certaines parties de la ceinture des noix de cajou par des agriculteurs qui ont fait des demandes de crédits. Ils craignent qu'ils ne puissent pas être en mesure d'acheter les produits chimiques nécessaires pour la pulvérisation de leurs exploitations à cause de ces retards. Les fermiers ont déclaré que les prix augmentaient régulièrement au cours de toute la période et ce, jusqu'à atteindre une moyenne de 0,50 GHC/kg lors de la

fin de la saison. Les prix FOB ont commencé à 650 US\$ la tonne en début de saison pour finir à 900 US\$ la tonne.

Bole Fair Trade Certified Farmers a vendu environ 55 tonnes de noix de cajou en respectant les conditions du Commerce Equitable. Savanah Marketing Ltd a pour sa part exporté 200 tonnes de noix de cajou au Vietnam, certifiés Commerce Equitable, à travers les liens des marchés ouest-africains.

Bien que certains commerçants locaux aient noté qu'il y avait à peine de nouveaux arrivants au cours de la saison, certains indiquaient au contraire un intérêt accru de l'Inde pour la culture du Ghana. A la fin de la saison 2010, le Cashew Development Project du Ghana a noté l'émergence de dix neuf sociétés d'acheteurs de noix de cajou, enregistrées et reconnues au Ghana.

Nigeria

Chris Ekwueme, ACET Nigeria, Représentant National de l'ACA

Au Nigéria, la saison du cajou a commencé dès février et s'est achevée à la fin juin. Le pic de la production fut en avril. Pour l'année 2010, le volume de la production totale est estimé à 112 000 tonnes. D'importantes quantités sont entrées au Bénin en étant vendues en tant que noix de qualité premium, car d'origine béninoise. En termes de qualité, on a eu jusqu'à 52 lbs/80kgs enregistrées mais cela a progressivement baissé pour atteindre 48 lbs/80kgs à la toute fin de la saison en raison de pluies trop précoces.

Il s'agit cependant de très bons résultats et d'une amélioration par rapport à la qualité de l'an dernier. Le compte de noix au kilo s'est également amélioré avec 185 noix par kilo. Les prix des exportations ont évolué en passant de 650 \$ US à 700 \$ US la tonne FOB au port de Lagos. Les agriculteurs ont été parfaitement récompensés de leurs efforts en raison de la très bonne qualité de leurs récoltes, lesquelles tirent inmanquablement les prix vers le haut.

Calendrier du cajou 2010

Ci-dessous un calendrier indicatif du cajou des activités de l'ACA pour la saison. Merci de contacter le Secrétariat de l'ACA (aca@africancashewalliance.org) si vous souhaitez y participer, ou si vous avez un événement en préparation que vous souhaitez annoncer.

Septembre 2010

Conférence annuelle de l'ACA – Maputo, Mozambique (14-16 Septembre)

Octobre 2010

Salon International de l'Agroalimentaire (SIAL), Paris- France (du 17 au 21 octobre)

Le Forum du Cajou - Zinguichor, au Sénégal

Novembre 2010

La semaine du cajou en Gambie

December 2010

La journée du cajou au Ghana, Accra- Ghana



Contactez nous
aca@africancashewalliance.org
ou tél +233 302 781608
www.africancashewalliance.org