



Agro-Ind 2002

UNION EUROPEENNE – AFRIQUE DE L'OUEST

**DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE FILIERES AGRO INDUSTRIELLES
-
RAPPORT COTE D'IVOIRE**



Version provisoire

765
Juin 2002



92-98, bd Victor Hugo, 92115 CLICHY – France
Tél: + 33 1 41 27 95 95 Fax: + 33 1 47 37 96 20
E-mail: agrind@sofreco.com / Web : www.sofreco.com

TABLE DES MATIERES

<u>1. INFORMATIONS GENERALES SUR LE PAYS.....</u>	<u>3</u>
1.1. CHIFFRES CLES DE L'ECONOMIE.....	3
1.2. CONTEXTE ECONOMIQUE DU DEVELOPPEMENT.....	4
1.3. AGRICULTURE ET ELEPAGE DANS L'ECONOMIE.....	5
1.3.1. Agriculture	5
1.3.2. Elevage	5
<u>2. FILIERES AGRO INDUSTRIELLES SELECTIONNEES</u>	<u>7</u>
2.1. FILIERE FRUITS	7
2.1.1. Généralités sur la filière.....	7
2.1.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière	8
2.1.3. Transformation locale	9
2.1.4. Potentialités et contraintes.....	11
2.1.5. Besoins de partenariat.....	11
2.2. FILIERE FLEURS ET PLANTES ORNEMENTALES.....	12
2.2.1. Généralités sur la filière.....	12
2.2.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière	12
2.2.3. Production et commercialisation	13
2.2.4. Potentialités et contraintes.....	15
2.2.5. Besoins de partenariat.....	16
2.3. FILIERES AVICOLE ET PORCINE	16
2.3.1. Généralités sur la filière.....	16
2.3.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière	17
2.3.3. Transformation locale	18
2.3.4. Potentialités et contraintes.....	21
2.3.5. Besoins de partenariat.....	22
2.4. FILIERE AQUACOLE	22
2.4.1. Généralités sur la filière.....	23
2.4.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière	23
2.4.3. Transformation locale	24
2.4.4. Potentialités et contraintes.....	25
2.4.5. Besoins de partenariat.....	26
2.5. FILIERE HUILES ESSENTIELLES.....	26
2.5.1. Généralités sur la filière.....	26
2.5.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière	27
2.5.3. Transformation locale	28
2.5.4. Potentialités et contraintes.....	29
2.5.5. Besoins de partenariat.....	30
2.6. FILIERE NOIX DE CAJOU	30
2.6.1. Généralités sur la filière.....	30
2.6.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière	31
2.6.3. Transformation locale	32
2.6.4. Potentialités et contraintes.....	34
2.6.5. Besoins de partenariat.....	34
<u>ANNEXE : LISTE DES PERSONNES RENCONTREES</u>	<u>35</u>

1. Informations générales sur le pays

1.1. Chiffres clés de l'économie

Superficie	322 463 km ²		
Population (2000)	16 millions d'habitants		
Croissance démographique (1994-2000)	2,8 % par an		
P.I.B. (2000)	10 milliards €		
P.I.B. / habitant	625 €		
Taux de change (mai 2002)	1 € = 655,96 FCFA		
Contribution au P.I.B. (2000) :			
➤ Agriculture	29,2 %		
➤ Industries et mines	22,4 %		
➤ Services	48,4 %		
	1999	2000	2001
Croissance du P.I.B.	+1,6%	-2,3%	-0,9%
Taux d'inflation	-0,7%	-0,1%	+4,8% ¹
Commerce extérieur (2000) :			
➤ Exportations FOB	4,0 milliards €		
➤ Importations CAF	3,3 milliards €		
Principales exportations du secteur primaire	café, cacao, coton, huile de palme, caoutchouc, banane, ananas		

Source : BIRD.

La Côte d'Ivoire est la troisième puissance économique de l'Afrique sub-saharienne après l'Afrique du Sud et le Nigeria avec un PIB de 10 milliards d'euros. Elle a connu un taux de croissance annuel de l'ordre de 6% entre 1994 et 1998 mais elle a ensuite subi le contre coup de la chute des cours des matières premières d'exportation (café et cacao) et du gel des appuis budgétaires extérieurs, qui ont entraîné un trend de récession encore perceptible en 2002.

Le pays dispose d'atouts importants :

- une infrastructure de qualité ;
- une industrie locale de transformation importante et compétitive ;
- des ressources agricoles substantielles sur les filières classiques du café, du cacao, du palmier, de l'hévéa, des bananes et de l'ananas, mais aussi des perspectives intéressantes de production dans des filières non traditionnelles telles que la mangue, la papaye, les huiles essentielles, l'anacarde, les fleurs coupées, l'aquaculture, l'élevage porcin et de volailles ;
- un tissu d'entreprises dynamiques qui contribue à relancer un processus de développement dans un cadre presque totalement libéralisé.

¹ Taux d'inflation des 9 premiers mois en glissement annuel.

1.2. Contexte économique du développement

Dans le cadre des plans d'ajustement structurels successifs, la République de Côte d'Ivoire s'est résolument engagée dans un processus de libéralisation de son économie caractérisé par un désengagement progressif de l'Etat des activités à caractère commercial. Cette politique s'accompagne d'un signal fort adressé au secteur privé pour qu'il assume une part de plus en plus importante des responsabilités de développement des différents secteurs de l'économie. Le secteur agricole et agro-alimentaire, qui représente une part très large de l'activité économique est principalement concerné par cette politique d'incitation des privés nationaux et étrangers à investir dans le développement.

La politique d'incitation au développement du secteur privé s'exprime par le code des investissements du 28 juillet 1995 qui accorde des avantages substantiels aux entreprises dans le cadre de la création ou du développement d'activités dans le pays.

Les procédures d'obtention des bénéfices du code des investissements sont à la fois simplifiées et clarifiées et leur obtention est quasi automatique si l'entreprise respecte les conditions minimum de leur attribution. La durée d'application des avantages fiscaux du code est de 5 ans pour la région d'Abidjan et de 8 ans en dehors de cette région. Les principaux avantages accordés dans le cadre de ce code sont :

- Pour tous les investissements liés à une création d'activité nouvelle :
 - exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux ou sur les bénéfices non commerciaux pendant une période de 5 à 8 ans ;
 - exonération de la patente et des licences pendant une période de 5 à 8 ans ;
- Pour les investissements supérieurs à 500 millions de FCFA :
 - application d'un droit unique et préférentiel de 5% sur les équipements, les matériels et le premier lot de pièces de rechange ;
 - exonération de la contribution foncière des propriétés bâties pour les investissements de plus de 2 milliards de FCFA.

Les garanties offertes par le code aux investisseurs sont les suivantes :

- libre transférabilité hors de Côte d'Ivoire des revenus de toute nature générés par l'investissement ;
- recours judiciaire, arbitral ou administratif, pour le règlement des différends qui naîtraient de l'application du code ;
- recours administratif devant la Commission Nationale pour la Promotion des Investissements (COMM-INVEST).

Les filières du secteur agricole et agro-alimentaire ont bénéficié en supplément de l'appui d'un projet important de Promotion pour le Développement des Exportations Agricoles (PPDEA) qui a conduit à la création d'une association pour la promotion des exportations agricoles non traditionnelles (PROMEXA). PROMEXA offre à ses membres :

- une information commerciale et une formation à l'export,
- un appui pour le développement et la diversification des marchés,
- un appui à la recherche et au développement de nouveaux produits,
- la gestion de la qualité.

PROMEXA intervient plus particulièrement dans le développement de l'activité sur des produits non traditionnels et notamment :

- les fruits et légumes frais : papaye, mangue, bananitos, melon, gombo, piment ;
- l'horticulture ornementale : fleurs, feuillage, plantes vertes ;

- les produits vivriers : igname, manioc, plantain;
- les noix et dérivés : noix et amande de cajou, noix de coco;
- les fruits transformés : fruits séchés, jus, confitures, huiles essentielles;
- les condiments et ingrédients : attiéké, rocou, gingembre.

1.3. Agriculture et élevage dans l'économie

1.3.1. Agriculture

La base de l'économie nationale est constituée par l'agriculture qui emploie les deux tiers de la population active, contribue au PIB total pour 35% et aux revenus d'exportation pour 70%. Les filières traditionnelles de production sont ventilées entre :

- Les productions vivrières qui représentent une part importante et essentielle de l'activité du secteur: céréales (mil, sorgho, maïs), tubercules et racines (manioc, igname, patate douce), fruits (banane, mangue, papaye,...) et divers (graine du palmier, noix de coco et condiments) ;
- Les productions destinées principalement à l'exportation, issues des plantations de cacao, café, coton, caoutchouc, banane, ananas, etc.

1.3.2. Elevage

L'élevage reste encore une activité économique secondaire avec une contribution au PIB agricole de l'ordre de 4,5% et de 2% au PIB total. Cette activité est cependant importante dans la mesure où elle contribue à l'équilibre alimentaire (apports en protéines animales), à la diversification et à l'augmentation des revenus des agriculteurs et éleveurs, à l'équilibre de la balance des paiements (réduction des importations) et à la préservation et à l'amélioration de l'environnement. L'activité d'élevage concerne un grand nombre d'éleveurs. Les techniques traditionnelles de conduite de l'élevage restent dominantes malgré un courant de modernisation affectant des unités individuelles moyennes ainsi que des structures plus récentes d'entreprise orientées vers l'approvisionnement des marchés urbains de Côte d'Ivoire et des pays voisins. Les statistiques de production du secteur de l'élevage sont synthétisées dans le tableau 1.

Les taux de couverture de la consommation locale en 2001 par la production nationale sont les suivants :

➤ Viande de bœuf	44%
➤ Viande de petits ruminants	78%
➤ Porc	48%
➤ Volaille	91%; avec 100% pour les œufs
➤ Produits laitiers	18%

La politique actuelle du gouvernement est caractérisée par un désengagement de l'Etat des activités de production et un encouragement particulier au développement des productions à cycles courts (volaille et porc) ainsi que de la production laitière.

**Tableau 1 : Production, consommation et importations
Produits de l'élevage
(en tonnes d'équivalent carcasse (TEC))**

	Unité	1997	1998	1999	2000	2001
Consommation	T.E.C.					
Bovins		56285	58919	60519	54880	53395
Petits ruminants		11369	11877	11991	10128	10065
Porcs		5203	6019	7054	11543	15464
Volaille		26681	27215	28100	24048	24790
Consommation totale		99538	104030	107664	100599	103714
Consommation Kg/hb/an		6,5	6,5	6,5	5,8	5,8
Production nationale	T.E.C.					
Bovins		21367	21943	22524	23126	23753
Petits ruminants		6664	6832	7004	7637	7828
Porcs		4985	5124	5262	7198	7429
Volaille		23431	22916	22739	21205	22559
Production totale		56447	56815	57529	59166	61569
Taux de couverture	%					
Bovins		38%	37%	37%	42%	44%
Petits ruminants		59%	58%	58%	75%	78%
Porcs		96%	85%	75%	62%	48%
Volaille		88%	84%	81%	88%	91%
Importation vif	T.E.C.					
Bovins		28350	30136	30668	24916	23173
Petits ruminants		4634	4917	4917	2423	2201
Porcs						
Volaille		1287	1935	1935		
Importation totale		34271	36988	37520	27339	25374
Importation viande et abats	Tonne					
Bovins		6568	6840	7327	6838	6469
Petits ruminants		71	128	70	68	36
Porcs		218	895	1792	4345	8035
Volaille		1963	2364	3426	2843	2231
Production totale		8820	10227	12615	14094	16771
Lait	Tonne					
Production nationale		23097	23639	24180	24740	25317
Importation		156426	173584	173584	186560	116207
Consommation totale		179523	197223	197764	211300	141524
Œufs	Tonne					
Production nationale		36406	37568	42284	33758	32461
Importation		0	0	0	0	0
Poisson	Tonne					
Pêche artisanale		43287	44600	50036	45642	
Pêche industrielle		23880	27928	28237	34681	
Aquaculture		450	862	896	1200	
Total		67617	73390	79169	81523	

Source: Direction de l'Elevage

2. Filières agro industrielles sélectionnées

Six filières ont été sélectionnées en Côte d'Ivoire en raison des promesses en termes de valeur ajoutée et de potentiel de développement. Il s'agit de :

- la filière **fruits et légumes** ;
- la filière **fleurs et plantes ornementales** ;
- la **filière avicole et porcine** ;
- la **filière aquacole** ;
- la filière **huiles essentielles** ;
- la filière **noix de cajou**.

2.1. Filière fruits

2.1.1. Généralités sur la filière

La filière fruits retenue dans ce diagnostic concerne exclusivement la banane, l'ananas, la mangue et la papaye. La banane et la papaye sont produites dans la zone forestière au Sud du pays, alors que la mangue intéresse la zone de savane du Nord.

La banane fruit, l'ananas et la papaye produits en Côte d'Ivoire en vue de leur exportation sont cultivés dans des unités modernes qui mobilisent généralement des moyens d'irrigation. Par contre, la mangue est principalement cultivée selon des techniques traditionnelles le long des routes et en bordure de champs ainsi que dans des plantations villageoises de moins de 2 ha, sauf pour deux exploitations modernes d'un total de 410 ha.

Deux filiales de multinationales se partagent l'essentiel de la production bananière: SCB (Société de Culture Bananière, filiale de DOLE) contrôle 56 % des exportations de bananes, le groupe BANADOR (filiale de CHIQUITA) en contrôle 27 %. Le reste, soit 17 % sont produits par des petits planteurs.

La culture de la banane est très coûteuse en terme d'investissements et techniquement très exigeante, ce qui explique en grande partie la concentration de la filière autour d'opérateurs importants et intégrés jusqu'au stade de la distribution des produits. La contribution de la banane au PIB national est de l'ordre de 3% (8 % du PIB agricole).

La culture de l'ananas est presque aussi ancienne en Côte d'Ivoire que celle de la banane. Cependant l'ananas de conserve a perdu de son importance originale pour laisser une grande place au développement de l'ananas commercialisé en frais. La culture de l'ananas est partagée entre un grand nombre de petits planteurs totalisant 70 % de la production et quelques grandes plantations industrielles qui se partagent les 30 % restants. L'ananas représente 0,6 % du PIB national (1,6 % du PIB agricole).

La papaye est une culture émergente qui s'intègre dans le dispositif de production de la banane et de l'ananas: elle est souvent présente dans les jachères de bananeraies. Jusqu'alors, sa commercialisation à l'export utilisant la voie aérienne a limité son expansion du fait des coûts de transport et de la relative fragilité du produit. La sélection de variétés plus résistantes permet d'envisager un transport maritime à des coûts mieux adaptés ce qui devrait permettre un développement du marché de ce fruit.

La filière par son importance économique tient la deuxième place dans les exportations après le café et le cacao. Il s'agit d'une filière mature mais qui dispose toujours d'atouts importants pour son développement.

2.1.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière

Les statistiques de production et d'exportation sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : Superficies, production et exportations de fruits frais

	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Superficies (en ha)</i>					
Banane	5000	5000	5000	5000	5000
Ananas	5500	5000	6000	6000	6000
Mangue	3000	3000	7000	7000	7000
Papaye	50	50	50	50	50
Total	13550	13050	18050	18050	18050
<i>Production brute (en tonnes)</i>					
Banane	200941	233997	257000	241017	250000
Ananas	235000	200893	252000	255000	255000
Mangue	15000	15000	40000	40000	40000
Papaye	1000	1000	1000	1000	1000
Total	451941	450890	550000	537017	546000
<i>Exportations (en tonnes)</i>					
Banane	186751	189924	214574	217273	224370
Ananas	186346	163448	213620	187737	199376
Mangue	8939	5860	10133	11793	12000
Papaye	140	218	493	300	300
Total	382176	359450	438820	417103	436046

Sources : Rapports d'activités de l'OCAB et études Tecsalt, 2001.

Les superficies consacrées aux plantations de fruits frais sont relativement stables sur la période de 1997 à 2001, sauf pour une relance sensible en 1999 qui concerne surtout la mangue et l'ananas.

La production suit la même progression : stable pour 1997 et 1998, avec une forte poussée en 1999 et de nouveau stable pour les années suivantes.

Pour les exportations, la croissance sur la période est modérée, avec des fluctuations d'une année sur l'autre parfois importantes. La banane suit une croissance modérée et continue. L'ananas reste généralement stable. Par contre, la mangue et la papaye présente un profil de croissance intéressant qui montre une dynamique nouvelle d'exportation pour ces fruits.

Les prix moyens observés à l'export: prix FOB Abidjan sont :

- Banane:
 - A l'export: 200 à 600 FCFA / kg; très fluctuant. La moyenne dans les années 1997- 99 était voisine de 385 FCFA/ kg.
 - Sur le marché local: 30 à 40 FCFA / kg. Il s'agit d'écarts de triage encore peu valorisés sur place.

- Ananas:
 - A l'export: 300 à 500 FCFA / kg; également fluctuant selon la demande. La moyenne pour les années 1997-99 était de l'ordre de 360 FCFA/kg.
 - Sur le marché local: 40 à 60 FCFA/kg pour une valorisation sur les marchés urbains.
- Mangue:
 - A l'export: 600 FCFA /kg; stable en moyenne, mais subissant des fluctuations au cours de la saison (3 mois) également en fonction de la pression de l'offre.
 - Sur le marché local: Plus du tiers de la production est perdue. Une partie correspondant à moins de 30 % de la production est commercialisée localement à un prix moyen de 40 FCFA/kg.
- Papaye:
 - A l'export: 500 FCFA/kg pour la papaye solo; relativement stable du fait d'une régularité de la production grâce à l'irrigation des plantations. Le prix moyen au cours des dernières années s'établit à environ 420 FCFA. Exclusivement exportée par avion du fait de la fragilité de la variété solo. Une nouvelle variété plus résistante aux manipulations et de conservation plus longue est en cours d'essai en vue d'une exportation par bateau.
 - Sur le marché local: 100 FCFA/kg pour la papaye solo. Avec des pertes importantes au niveau des manipulations du fait de la fragilité des variétés actuelles.

2.1.3. Transformation locale

a. Description du secteur de la transformation

Seule l'ananas dispose d'une industrie de transformation industrielle bien structurée. Deux usines: CONFIPRAL à Abidjan et SAFCO à Tiassalé produisent principalement des jus et des tranches en conserve. Pour l'année 1999, le tonnage produit était de 210 560 t dont 75 % destinés à l'exportation et 25 % pour la consommation locale.

CONFIPRAL transforme également la mangue pour produire des confitures et des jus, mais en quantités relativement faibles, essentiellement destinées à une vente locale.

Pour la banane et la papaye, seule une transformation artisanale modeste existe actuellement pour la production de jus, de purée et de confitures en vue d'une consommation exclusivement locale.

L'importance des écarts de triage et leur faible valorisation actuelle sur le marché local sembleraient justifier l'intérêt d'investisseurs en vue d'implantations d'unités de traitement industriels orientées vers l'exportation. Cependant, l'importance des matières premières disponibles (papaye) et l'irrégularité de leur approvisionnement (saisonnier pour la mangue) incitent à la prudence.

b. Organisation du secteur

La filière fruit est totalement libéralisée et l'Etat n'intervient que pour jouer son rôle de contrôle sur le plan sanitaire, notamment à l'exportation. Le contrôle qualité est assumé par l'organisation des producteurs qui l'a, logiquement, sous-traité à un opérateur spécialisé: Véritas.

La filière banane, et à un moindre degré ananas, est très intégrée avec quelques gros opérateurs qui interviennent à la fois aux niveaux de la plantation, du conditionnement, du transport, du fret et de la vente en gros.

Les principaux exportateurs de banane et d'ananas en 1999 étaient:

	<u>Banane</u>	<u>Ananas</u>
➤ SCB	60 %	21 %
➤ BANADOR	27%	11 %
➤ SCAB	5 %	1 %
➤ SOCOFRUIT	4 %	4 %
➤ CFA	4 %	3 %
➤ CFC	0 %	16 %
➤ FDL	1 %	13 %
➤ TIAFRUIT	0 %	7 %
➤ COFRUIDOR	0 %	7 %

Les producteurs exportateurs de banane, ananas et mangue sont regroupés au sein de l'OCAB (Organisation Centrale des producteurs Exportateurs d'Ananas et de Banane), créée en 1992, qui a vocation de promouvoir ces produits par l'organisation de la production, du transport et de la mise sur le marché. Cette organisation apparaît comme très active pour représenter ses adhérents et pour organiser l'interprofession et défendre les intérêts des producteurs – exportateurs. Elle organise notamment le fret sur l'Europe (2 bateaux par semaine sur Dieppe et sur Marseille) et recherche de nouveaux débouchés vers le Maghreb, la Libye, etc.

Les petits producteurs sont généralement organisés en coopératives pour assurer le groupage, l'emballage et le transport de leur production en vue de leur exportation. Les organismes d'appui à la filière sont principalement PROMEXA et le projet PPDEA.

c. Prix, concurrence et positionnement des produits

La banane est fortement concurrencée sur le marché européen par les produits d'origine l'Amérique Centrale qui bénéficient de prix de revient compétitifs et surtout d'une organisation financière et commerciale puissante.

Les investissements de création de nouvelles plantations, avec un système d'irrigation, sont estimés à :

- Banane: 10 à 12 millions FCFA/ha
- Ananas: 6 à 8 millions FCFA/ha
- Mangue: 4 à 5 millions FCFA/ha, sans irrigation
- Papaye: 5 à 6 millions FCFA/ha.

Le coût de production de la banane ivoirienne est relativement élevé. Le juste prix permettant la couverture des charges se situerait à environ 450 FCFA/kg (FOB Abidjan). Le coût élevé des intrants et des carburants par rapport aux concurrents latino-américains pénalise fortement les unités de production du pays. Il en va de même pour l'ananas qui supporte sensiblement la même structure de charge pour les traitements, l'irrigation et le transport.

d. Structure de la valeur ajoutée

35 000 personnes interviennent directement au niveau de la production des fruits en Côte d'Ivoire. Le chiffre d'affaire du secteur (valeur FOB – wagon – départ) est de l'ordre de 150 milliards de FCFA, contribuant pour ce montant à l'équilibre de la balance commerciale du pays, avec en plus, une contribution fiscale directe et indirecte de l'ordre de 5 milliards de FCFA.

Les taux de marge du secteur sont variables en fonction des rendements et des prix à l'exportation. En moyenne, la filière équilibre ses comptes d'exploitation, mais ses marges restent faibles: selon les professionnels « la filière pourrait se porter mieux».

2.1.4. Potentialités et contraintes

Les atouts de la filière fruit sont importants:

- La proximité du marché européen par rapport aux concurrents devrait jouer en faveur d'un développement continu de la filière (6 à 8 jours de bateau).
- Une infrastructure routière de qualité pour un accès rapide à des infrastructures portuaires performantes.
- Des industries locales d'engrais et de produits phytosanitaires ainsi que d'emballage pour répondre aux besoins de la filière en intrants et en conditionnement.
- Une bonne maîtrise par les professionnelles des techniques de production et de conditionnement pour une exportation de produits de qualité.
- Une potentialité agro-climatique estimée à 500 000 tonnes par an par les professionnels si la compétitivité des entreprises pouvait être améliorée: accroissement des rendements et réduction des charges.
- La nouvelle variété de papaye, moins fragile et d'une durée de conservation plus longue, permettant un développement des exportations de ce fruit par bateau.

Les contraintes de la filière sont cependant très présentes:

- La concurrence des pays d'Amérique latine et d'Asie et la suppression de l'accès préférentiel aux marchés européens (réduction des quotas de la Côte d'Ivoire et licences d'importation).
- L'implantation dans les pays ACP (dont la Côte d'Ivoire) de multinationales telles que CHIQUITA, DOLE et DEL MONTE qui risquent d'intensifier la concurrence sur les prix, préjudiciable aux petits producteurs.
- La méconnaissance des marchés non conventionnés tels que le Maghreb, Libye,...
- L'accès difficile au crédit pour le financement des investissements d'extension et de modernisation.
- La nouvelle réglementation européenne en matière de limitation des résidus (LMR).
- Le coût de l'énergie et des carburants, pénalisant la compétitivité des fruits, tant au niveau de leur production que de leur transport et éventuellement de leur transformation.

2.1.5. Besoins de partenariat

Les besoins de partenariat se manifestent plus particulièrement dans les domaines suivants:

- Financier pour la modernisation et l'extension des plantations ainsi que pour la création d'unités de transformation des écarts de triages et des sous-produits.
- Transfert de technologie pour la création d'unités nouvelles de transformation locale pour valoriser les excédents de production non exportables :
 - Pour la banane: purée et concentrés, poudre et flocon de banane, fruit séché, confitures et tartinades, conserve, chips, aliments du bétail, banane biologique.
 - Pour l'ananas: ananas précoupé frais, poudre et flocons, vinaigre et alcool, confits, confitures.
 - Pour la mangue: purée et purée concentrée, poudre et flocons, jus et sirop, fruits séchés et confits, confitures, alcool.

- Pour la papaye: conserve, purée et purée concentrée, poudre et flocons, fruits séchés et confits, confitures et chutneys, pigments, enzymes (papaïne), graine de papaye.
- Réseaux commerciaux en Europe et surtout pour la pénétration de nouveaux marchés vers des pays non conventionnés.

2.2. Filière fleurs et plantes ornementales

2.2.1. Généralités sur la filière

La filière fleur et plantes ornementales s'est développée au cours des trente dernières années en Côte d'Ivoire à l'initiative exclusive du secteur privé. Elle a connu un développement rapide au cours des années 1970, un ralentissement au cours des années 1980 et elle amorce depuis quelques années une reconversion partielle au dépend des plantes vertes mais en faveur des fleurs tropicales et des feuillages.

Les produits phares de la filière sont:

- Les ananas fleurs pour lesquelles la Côte d'Ivoire disposait jusqu'alors d'un quasi-monopole pour l'approvisionnement du marché européen;
- Les héliconias qui représentent une part importante de l'activité des petits producteurs;
- Les feuillages qui représentent en valeur près du quart de la vente à l'exportation des produits de la filière, mais qui correspondent en fait à un complément nécessaire à la gamme des fleurs coupées pour la constitution de bouquets.

2.2.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière

La production de la filière fleur est presque totalement orientée vers l'exportation. La consommation nationale de fleur reste marginale. Les statistiques de la profession sont présentées dans le tableau 3.

Tableau 3 : Exportations de fleurs coupées et de plantes vertes

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Quantités exportées (en tonnes)						
Fleurs coupées + feuillages	663	722	802	834	1099	
Plantes vertes	370	428	381	350	360	
Total	1033	1150	1183	1184	1459	1600
<i>Croissance</i>		11%	3%	0%	23%	10%
Valeur (en million FCFA)	1550				2000	

Source: PPDEA.

L'accroissement des exportations en 2000 tient essentiellement à l'utilisation par quelques producteurs du réseau de vente au cadran à Amsterdam, permettant ainsi une meilleure valorisation de leurs potentiels de production. Selon les producteurs concernés, la poursuite de ce mode de commercialisation en complément de la livraison de leurs clients va entraîner un fort accroissement des exportations. En dépit de la plus faible valorisation du produit par ce mode de vente, son effet marginal sur la rentabilité de l'exploitation reste très positif.

2.2.3. Production et commercialisation

a. Description du secteur de la production

La production de la filière est faite par deux types de producteurs:

- Les entreprises qui disposent de superficies importantes (d'une superficie moyenne de 42 ha) pour la production industrielle contrôlée de fleurs, de feuillages et de plantes ornementales destinées exclusivement à l'exportation. Il s'agit d'entreprises très capitalistiques employant un grand nombre de salariés (de l'ordre de 2000 personnes). Le savoir-faire mis en œuvre est important pour remplir les exigences de qualité et de régularité imposées par les clients.
- Les petits producteurs dont les superficies exploitées varient de 0,5 à 12 ha, avec une moyenne de 2 ha, dont l'activité principale concerne la production d'héliconias pour la fleur coupée et à un moindre degré les genres Alpinias et les Eitlingeras. La production de plantes vertes est dominée par le genre Cordyline. Ces petits producteurs n'ont pratiquement pas de contacts directs avec les marchés à l'exportation. Ils écoulent leurs produits sur les marchés locaux ou par des exportateurs (entreprises). Parmi les petits producteurs, plus de la moitié exercent cette activité accessoirement, sans grande technicité ni grande implication personnelle. Les autres tentent sérieusement d'améliorer leurs résultats en s'organisant pour mieux affronter le marché.

b. Organisation du secteur

Le secteur comprend deux groupes de producteurs:

- Un groupe de 17 entreprises privées qui exploitent leur propre plantation et exportent leur production. Ces entreprises sont regroupées au sein d'une association professionnelle: l'UPHCI (Union des Producteurs Horticoles de CI). Ces entreprises exploitent 720 hectares en plein air et 20 hectares sous ombrière.
- Un groupe de 66 petits producteurs dans les régions de Dabou et Azaguié qui exploitent 140 hectares de fleurs coupées et de feuillage. Leur production, destinée à l'origine pour alimenter le marché national, apporte un appoint apprécié aux entreprises du premier groupe pour répondre à la demande à l'export. 43 petits producteurs sont groupés au sein d'une coopérative: FLORACI, dont l'objet initial était d'organiser l'approvisionnement des planteurs et l'exportation de leurs produits; FLORACI travaille en relation avec les entreprises de la filière.

c. Prix, concurrence et positionnement des produits

Les prix FOB moyens constatés sont actuellement les suivants:

Fleur / plante	Prix FOB Abidjan (FCFA/kg)
Ananas fleur	1200 - 1300
Héliconias	800 - 1000
Ginger	1000 -1100
Feuillage et plantes ornementales	1000 -1400

Un prix moyen FOB de 1200 FCFA par kg est généralement appliqué pour les estimations de chiffres d'affaires.

La Côte d'Ivoire est bien positionnée sur l'ananas fleur pour lequel elle dispose d'un quasi-monopole d'approvisionnement du marché européen. Cependant, les pays d'Amérique Centrale, gros producteurs de fleurs tropicales, tentent de pénétrer ce marché avec des

produits innovants et compétitifs. L'absence d'un appui à la recherche sur les fleurs en Côte d'Ivoire risque de pénaliser les producteurs ivoiriens qui ne pourront pas renouveler à temps leur gamme de produits.

Pour l'héliconia, le problème qui se pose est analogue. Le pays est bien positionné en terme de prix de revient, mais il manque de nouveauté dans sa gamme de variétés disponibles pour maintenir ou attirer des clients.

La présence en Côte d'Ivoire de gros producteurs tels qu'EGLIN sa, avec 200 ha de fleurs en plus des surfaces consacrées à l'ananas fruit et à la banane, peut permettre de faire évoluer cette situation dans la mesure où des moyens sérieux seront effectivement consacrés à la recherche, au testage et à l'introduction de nouvelles variétés.

Le coût des cartons et surtout le coût du transport aérien (890 FCFA / kg pour des tonnages supérieurs à 1 tonne) affectent sensiblement la compétitivité des entreprises locales. Le Cameroun bénéficie de tarifs sensiblement plus bas, de même que le Togo. L'interprofession devrait engager des négociations sérieuses avec Air France, KLM et Air Inter Ivoire (partenaire de CARGOLUX) pour réduire sérieusement des prix du transport ou envisager d'autres formules de transport à des prix plus raisonnables.

d. Structure des coûts et détermination de la valeur ajoutée

Le fret, le carton et le conditionnement intérieur aux colis représentent plus de 55 % de la valeur du produit vendu au client européen. Les investissements pour la création d'une nouvelle plantation sont lourds. Pour la plantation d'un hectare d'ananas on compte:

Opérations	Coûts (FCFA/ha)
Achat des rejets (100 FCFA/unité)	5 000 000
Préparation du terrain et installation du plastique	1 000 000
Irrigation	1 000 000
Traitements, nettoyage, engrais	1 000 000
Personnel	500 000
Total	8 500 000

Source: Interview producteur

La structure des coûts de production de l'ananas fleur et de l'héliconia² sont présentés dans le tableau 4. Ces structures de coûts donnent une idée de la rentabilité de la filière dans un contexte de prix relativement favorable (1998).

² Source: Léandre Assangbe Codjo – Rentabilité des produits de l'horticulture ornementale à l'exportation, septembre 1998.

**Tableau 4 : Structure des coûts de production et rentabilité
Prix 1998**

<i>FCFA / ha de fleur / an</i>	Ananas fleur		Héliconia	
	<i>FCFA</i>	<i>%</i>	<i>FCFA</i>	<i>%</i>
<i>Coûts de production</i>				
Amortissement des investissements	1770755	11%	1877332	4%
Consommations intermédiaires	3084956	19%	3485000	8%
Main d'œuvre	316000	2%	304800	1%
Coût de revient bord champ	5171711	32%	5667132	13%
<i>Coûts de commercialisation à l'export</i>				
Conditionnement / transport	1863000	12%	9690000	23%
Prix de revient FOB	7632911	47%	17768332	42%
Prix de revient CAF PARIS	14598911		47008332	
Prix de revient CAF AMSTERDAM	13869911		43948332	
<i>Rentabilité</i>				
Valeur de vente FOB	16200000	100%	42500000	100%
Marge /ha/cycle de production	8567089	53%	24731668	58%
Marge / ha / an	6853671		12365834	

Source : L. Assangbe Codjo, septembre 1998.

La filière fleur coupée apparaît ici comme très rentable avec des marges calculées sur la valeur de vente FOB supérieures à 50 %. L'actualité est moins rose; mais, bien conduites, les exploitations industrielles restent très rentables, même si les taux de marge sont inférieurs à 30 % du fait d'une concurrence très vive des producteurs d'Amérique Centrale (Colombie et Costa Rica) et des Iles du Golf du Mexique (Jamaïque) sur le marché européen.

2.2.4. Potentialités et contraintes

Les atouts de la filière sont multiples:

- Un marché européen porteur mais exigeant; une absence de produits directement concurrents pour l'ananas fleur;
- Des produits à haute valeur ajoutée mais nécessitant une très bonne maîtrise technique;
- Proximité du marché européen si le fret peut être renégocié à un prix en rapport avec la distance;
- Terre moins chère mais devenant plus rare;
- Main d'œuvre peu chère et cependant performante.

Les contraintes de la filière horticole sont également fortes:

- L'absence de recherche et d'encouragement au développement de nouvelles variétés entraîne un vieillissement de la gamme des produits offerts pour un marché toujours avide de nouveautés;

- Difficulté d'accès au marché européen pour les petits et moyens producteurs; absence d'information sur ce marché et fort risque de perte de produits par malversation ou négligence au niveau des réseaux commerciaux;
- La difficulté de mobiliser des crédits bancaires pour financer des investissements de modernisation ou d'extension;
- Coût du fret trop élevé (890 FCFA/kg); le Cameroun et le Togo paient moins cher;
- Coût de l'emballage (carton de 12 kg à 1200 – 2000 FCFA/ unité) trop élevé du fait d'une absence de concurrence.

2.2.5. Besoins de partenariat

Un besoin fort de partenariat se manifeste à trois niveaux:

- Au niveau commercial pour nouer des liens forts entre les producteurs locaux et leurs clients en Europe;
- Au niveau technique pour bénéficier de la dynamique de renouvellement des gammes appliquée dans les pays producteurs les plus agressifs sur le marché;
- Au niveau financier pour être en mesure de réaliser des programmes d'extension et de modernisation des exploitations afin de leur donner une rentabilité et une stabilité plus fortes.

2.3. Filières avicole et porcine

2.3.1. Généralités sur la filière

a. Filière avicole

Deux systèmes de production :

- Un système traditionnel consistant en une aviculture villageoise où les volailles vivent et se nourrissent en liberté d'insectes, de sous-produits de récoltes et de déchets. Ce système, toujours prédominant avec environ 29, 5 millions de têtes couvre 88 % de la consommation de viandes de volaille avec 21 000 t par an.
- Un système moderne localisé principalement autour des grandes villes avec un ensemble d'opérateurs organisé qui exerce de façon plus ou moins intégrée les activités requises par la filière: production de poussins, production d'aliments composés, batteries de poulets pour la production de chair et de poule pour la production d'œufs, abattage, commercialisation. Le système moderne contribue à concurrence de 22 % à la production de poulets de chair (8 000 à 10 000 t) et permet de satisfaire à 100 % les besoins de consommation d'œufs: 33 758 tonnes.

b. Filière porcine

Trois systèmes de production :

- Le système traditionnel où le porc est élevé en liberté autour des villages se nourrissant de déchets de toute sorte. Il concerne 75 % de la population porcine et échappe au circuit organisé.
- Le système traditionnel amélioré où les porcs sont élevés en enclos et nourris avec les déchets ménagers et avec des sous-produits de récoltes. Ce système fonctionne sans liens contractuels avec l'aval, sans plan de production et sans contrôle sanitaire.

- Le système moderne constitué par des élevages concentrés autour des centres urbains et disposant de moyens importants. Ce système s'insère dans une filière dotée d'outils industriels pour la production d'aliments en amont et pour l'abattage et parfois le traitement des carcasses en aval en vue de leur commercialisation. Un souci de productivité apparaît dans ce système avec des préoccupations de génétique et d'alimentation équilibrée.

La filière porcine qui a beaucoup pâti de l'épizootie de peste porcine de 1996 est en cours de redressement progressif. Le cheptel actuel est de l'ordre de 336 000 têtes dont 261 000 porcs traditionnels et 75 000 porcs modernes. On recense un total de 1215 éleveurs porcins modernes dans le pays avec une moyenne de 60 porcins par élevage dont 7 truies; cependant 20 % des élevages regroupent 2/3 du cheptel.

2.3.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière

La filière avicole est devenue très importante en Côte d'Ivoire. Avec une production de chair de 22 559 t en 2001, elle couvre 91 % des besoins et représente 37 % de la production de viande dans le pays. Si on y ajoute la production d'œufs, de l'ordre de 32 461 t en 2001, on comprend que l'aviculture est devenue le deuxième contributeur de protéines alimentaires après la pisciculture et loin devant l'élevage traditionnel des bovins et petits ruminants.

La production de volaille dans les unités modernes est localisée pour 50 % à la périphérie d'Abidjan et pour le reste autour des autres grandes villes du pays.

Le prix de revient du poulet moderne est compétitif sur le marché intérieur. A 1000 FCFA le kg vif, il se compare favorablement par rapport à la viande de porc (1300 FCFA) et de bœuf (1000 à 1200 FCFA). Par contre, il ne peut entrer en compétition avec les poulets congelés bénéficiant de subventions européennes qui arrivent au port d'Abidjan au prix CAF de 450 FCFA/kg mais supportent heureusement un droit de douane de 20 % et un droit spécifique de 400 FCFA par kg. Le consommateur ivoirien est cependant sensible à la différence de qualité des produits pour son alimentation et favorise généralement les produits locaux achetés vivants. L'importation de volailles congelées est évaluée à 2231 t par les statistiques officielles et à 4500 t par les professionnels de la filière.

Cependant, l'équilibre reste précaire par rapport aux importations et la profession a beaucoup souffert d'une tentative d'introduction d'une TVA sur les aliments du bétail en mars 2000 (levée après six mois) dans la mesure où elle n'était pas en mesure de répercuter le surcoût de la taxe sur les prix du poulet à la consommation.

La filière porcine couvre actuellement 48 % des besoins en viande de porc; avec une production nationale de 7 429 t elle représente 12 % de la production de viande du pays. Cette filière concerne environ 4000 éleveurs (dont 2000 peuvent être considérés comme permanents et continus) et donne du travail à environ 7000 personnes.

Les abattages contrôlés en Côte d'Ivoire de 1997 à 2000 sont présentés à la suite:

Total	1997	1998	1999	2000	Acc. %
Nbre de porcs abattus	18 787	16 265	23 448	25 543	100 %

La filière est en crise suite à l'épizootie de peste de 1996 et elle a beaucoup de mal à reprendre un niveau d'activité normal, cohérent avec les besoins du marché, la croissance de la filière apparaît cependant soutenue et rapide.

Le prix actuel de la viande de porc sur le marché reflète sa rareté relative. A 1300 FCFA par kg, il apparaît élevé par rapport aux autres produits animaux.

Les importations de viandes et abats de porc ont pris de l'ampleur au cours de ces dernières années. Elles atteignent plus de 8000 t en 2001, soit un niveau supérieur à la production intérieure.

Comme la filière volaille, la filière porc a également beaucoup souffert en 2000 de la tentative d'introduction d'une TVA de 20 % sur les aliments. Relevée, cette taxe reste une menace sur la filière et rend les opérateurs hésitants avant d'entreprendre des investissements d'extension.

2.3.3. Transformation locale

a. Description du secteur de la transformation

Les unités de transformation consistent en :

- La production de provende (aliments du bétail) entre les mains des principaux opérateurs d'élevage moderne de volaille et de porc;
- Les unités d'abattage, également souvent intégrées aux grosses unités d'élevage pour les volailles. La ville d'Abidjan dispose d'une unité d'abattage moderne de porcs, la SIVAC (Société Ivoirienne d'Abattage et de Charcuterie) qui assure près de 70 % des abattages, le reste est le fait d'abattages clandestins sans contrôle sanitaire.
- Les charcuteries artisanales et semi-industrielles traitent près de 60 % de la production de porcs; le reste est distribué sous forme de viande fraîche par des vendeuses.

Les principaux opérateurs des filières avicoles et porcines sont:

- La Société Ivoirienne de production Animale (SIPRA) : production de 6 millions de poussins, de 50 000 t d'aliments du bétail par an et l'élevage de 2,5 millions de poules.
- La Société Ivoirienne d'Abattage et de Charcuterie (SIVAC): Production annuelle de 995 t d'aliments complets pour porcs, vente de reproducteurs, abattage de porcs (12511 t en 1998);
- La SEETAB (Coco-Services): production de 4 585 t d'aliments du bétail et élevage de poules pondeuses (190 000);
- La FACI : fabrication d'aliments du bétail (30 000 t/an) et production de 3,6 millions de poussins par an.;
- Le Groupe d'Industries et de Distributions (GID) pour la production de charcuterie (360 t par an);
- La société Africaine d'Alimentation (SAFAL);
- La Société Ivoirienne de Charcuterie et de Salaison (SICS);
- Le Domaine de l'est Agni (Foani services);
- La ferme ADAM le Fermier...

b. Organisation du secteur

Les filières avicoles et porcines sont bien encadrées et organisées sous l'égide d'organisations professionnelles actives:

- Pour l'Aviculture:
 - UACI (Union des Aviculteurs de Côte d'Ivoire). C'est essentiellement une association qui apporte à ses 1000 membres producteurs de volailles un

appui d'information et de défense de leurs intérêts. Organisée en 15 zones destinées à se constituer en coopératives de service aux éleveurs (5 coopératives récemment constituées), l'Union a l'ambition d'intervenir d'avantage au niveau de l'approvisionnement en intrants et de la commercialisation des produits.

- INTERAVI (Association des aviculteurs industriels) regroupe 10 membres exploitant des poulaillers industriels.
 - IPRAVI (Inter profession Avicole Ivoirienne). Elle regroupe l'UACI et l'INTERAVI en une association interprofessionnelle de concertation et de défense des intérêts de la profession.
- Pour la filière porcine:
- APPORCI (Association des Producteurs de Porcs de Côte d'Ivoire). Créée en réaction à la peste porcine (1996) pour répondre au besoin d'une concertation avec l'administration, l'association rassemble 300 adhérents. Elle prévoit de prendre une participation substantielle au capital de la SIVAC qui gère l'abattoir porcin de Yopougon.
 - SIVAC (Société Ivoirienne d'Abattage et de Charcuterie) est une société de gestion de l'abattoir public où l'Etat détient 33 % du capital; le reste est entre les mains d'opérateurs de référence étrangers (COPERL et FERT). La reprise de l'essentiel du capital de cette société par la profession organisée est inscrite dans les objectifs de la SIVAC.
 - GIPP (Groupement Ivoirien de producteurs de porcs). Groupement d'Intérêt Economique de 15 à 20 membres pour l'achat de matières premières et pour la commercialisation groupée des animaux.
 - CEPOM (Coopérative des Eleveurs de Porcs de Man);
 - CEPI (Coopérative de Eleveurs de Porcs de l'Indénié);
 - UNEGABY (Union des Eleveurs de Gaby)

c. Prix, concurrence et positionnement des produits

Pour la filière porcine

Le marché de la viande de porc est limité, pour des raisons d'habitudes alimentaires, à 30 % de la population. Le prix de la viande qui évolue de 1300 à 1500 FCFA/kg est considéré comme élevé par les consommateurs. La rareté relative du produit sur le marché explique un tel niveau de prix. Un prix plus normal se situerait à un niveau équivalent à celui du poulet, soit autour de 1000 à 1200 FCFA/kg.

L'importation de viande de porc et de charcuterie représentait plus de 8000 t en 2001, en croissance forte par rapport aux statistiques des années antérieures. Le niveau des prix intérieurs explique ce mouvement d'importation. La relance progressive des élevages locaux après la crise récente (peste porcine de 1996) devrait contribuer à ramener les importations à un niveau plus modeste.

Le prix de revient de la production locale est difficile à préciser compte tenu de la variété des situations et des modèles de production: moderne (essentiellement nourri à partir d'aliments confectionnés par les unités industrielles d'aliments du bétail), semi-moderne (avec une alimentation faite de résidus de récoltes et de concentrés) et traditionnel (en liberté). Les professionnels considèrent que l'activité est actuellement très rentable malgré le prix élevé des aliments du bétail. Un taux de marge de l'ordre de 10 % serait possible.

Une structure de compte d'exploitation pour un élevage organisé autour de 30 reproducteurs (truies) ³ est présentée dans le tableau 5.

Tableau 5 : Compte d'exploitation pour un élevage organisé autour de 30 truies (en milliers de FCFA)

Charges d'exploitation		17641
<u>Charges variables</u>	<u>14991</u>	
Alimentation	12488	
Renouvellement	1435	
Frais vétérinaires	300	
Frais divers d'élevage	508	
Autres frais	260	
<u>Charges fixes</u>	<u>2650</u>	
Matériel entretien	50	
Bâtiment entretien	100	
Foncier	1000	
Main d'œuvre	1500	
Produits		22229
Vente de porcs charcutiers	20429	
Produits annexes	1800	
Résultat		4588

Source: CIRAD - SOFRECO - BERGAIN. 2001

Des gisements de productivité sont patents dans la mesure où les élevages locaux, même modernes, n'arrivent pas au niveau des performances européennes: 14 porcelets par truie et par an au lieu de 22. Il en va de même au niveau des rendements en viande ainsi qu'au niveau du contrôle sanitaire. Des progrès importants sont encore possibles.

Pour la filière avicole

La filière avicole est très compétitive pour la région. La Côte d'Ivoire exporte pour environ 1,3 milliards FCFA de produits avicoles⁴ dans les pays voisins, dont l'essentiel est constitué par:

- Les œufs de consommation, avec un chiffre d'affaires de 857 millions FCFA (2000) soit 65 % des exportations;
- Les aliments du bétail, avec un chiffre d'affaires de 217 millions FCFA (16,5 % des exportations);
- Les poussins d'un jour, avec un chiffre d'affaires de 146 millions FCFA (11,6 des exportations).

La transformation, surtout artisanale, est le fait d'éleveurs individuels qui approvisionnent les maquis et les restaurants. 30 % de la production est abattue et préparée pour la vente par la filière moderne de distribution.

³ CIRAD-EMVT, SOFRECO, BERGAIN – Etude de faisabilité sur la relance et le développement de la filière porcine en Côte d'Ivoire. Octobre 2001.

⁴ Tescult – Experco – Mise à jour et finalisation des travaux du schéma directeur de développement industriel (SDI): étude relative aux transformations agro-industriels. Version provisoire. Avril 2001. Rapport provisoire. Avril 2001.

La vente des poulets provenant des élevages modernes s'effectue par les producteurs eux-mêmes ou par des revendeurs qui sont également des vendeurs de volailles traditionnelles. Les prix des poulets traditionnels et des poulets modernes sont sensiblement les mêmes rapportés au poids.

d. Structure de la valeur ajoutée

Les porcelets sont généralement vendus par le reproducteur (unité plus moderne et mieux contrôlée sanitaire) au sevrage, à 20 - 25 kg environ au prix de 900 FCFA/kg, soit 20000 FCFA/ porc.

Les aliments du bétail nécessaires pour amener ce porc à maturité représentent environ 35 à 40 000 FCFA, pour un porc qui sera vendu 65 à 70 000 FCFA.

La valeur ajoutée d'une exploitation classique d'engraissement de porc se monte à 10 à 20 000 FCFA, selon les rendements. La marge est généralement de 5 à 8000 FCFA par porc.

Le compte d'exploitation d'un élevage moyen de 5 truies dégage un résultat net d'environ 1 million FCFA, pour un prix de revient du kg de carcasse de 978 FCFA⁵.

2.3.4. Potentialités et contraintes

Les atouts des filières avicoles et porcines sont clairement:

- Une demande forte de produits sur le marché du fait des potentiels limités de développement des filières concurrentes plus classiques: bovine et petits ruminants; une perspective de production de 12 à 13 000 tonnes de volaille est possible à l'horizon 2005.
- Une bonne maîtrise technique de toute la filière pour la volaille et à un moindre degré (pour des raisons sanitaires) pour le porc;
- La disponibilité sur le marché intérieur de toutes les matières premières pour la fabrication des aliments du bétail en quantité suffisante (sauf pour la farine de poisson généralement déficitaire en fin d'année);
- Des entreprises modernes installées de longue date pour l'approvisionnement en poussins et en porcelets, ainsi que pour la fourniture du marché en aliments du bétail formulés et conditionnés selon les moyens les plus modernes;
- Une activité à haute valeur ajoutée qui valorise des céréales locales, des sous-produits agricoles et de pêche et contribue à la distribution de revenus à près de 10 000 personnes.

Les contraintes des filières avicoles et porcines concernent surtout:

- Un travail insuffisant pour améliorer la génétique des élevages, surtout après l'épizootie de la peste porcine; absence de recherche locale pour améliorer la génétique ou tester de nouvelles souches;
- Un encadrement trop limité si ce n'est absent des éleveurs;
- Un nombre trop limité de fournisseurs d'aliments du bétail (3 producteurs dont les deux plus gros intègrent toute la chaîne d'élevage à un niveau industriel). Cette situation explique en partie la cherté des aliments mis sur le marché;
- Un manque d'accès au crédit pour les éleveurs désireux de moderniser leur exploitation;
- Un système commercial donnant un trop grand poids aux intermédiaires (notamment pour les volailles vendues sur les marchés urbains).

⁵ Tecsalt – Experco. Rapport provisoire Avril 2001.

2.3.5. Besoins de partenariat

Le besoin en partenariat se fait surtout sentir dans les domaines suivants:

- Technique, en vue d'améliorer les performances des élevages: amélioration génétique et apports techniques extérieurs dans des élevages modernes;
- Financier, pour reconstituer le fonds de roulement des éleveurs porcins qui ont été très sévèrement atteints par l'épizootie de la peste porcine (épizootie totalement maîtrisée par l'abattage de 100 % des porcins dans la région d'Abidjan);
- Commercial, en vue d'organiser des circuits de collecte et de commercialisation des porcs, des volailles et des œufs dans des conditions sanitaires plus acceptables.

2.4. Filière aquacole

La filière aquacole est partie intégrante de la filière pêche en Côte d'Ivoire; elle est contrôlée et animée par la Direction de Pêches.

Les statistiques de la pêche en RCI présentées dans le tableau 6 montre à la fois une situation d'équilibre fragile de l'approvisionnement du marché intérieur qui dépend des importations pour près de 70 % des volumes consommés.

Confronté au problème de l'insuffisance de l'approvisionnement du marché local par les activités de pêche industrielle et artisanale, le Gouvernement a fait le choix d'encourager la relance du secteur des pêches en favorisant l'installation d'artisans pêcheurs et le développement de l'aquaculture et de la pisciculture décentralisées au niveau des régions.

**Tableau 6 : Statistiques de pêche et de production de poisson en RCI
1999–2000**

	1999		2000	
	Quantité tonne	Valeur Million FCFA	Quantité tonne	Valeur Million FCFA
Pêche industrielle	28236	7709	34679	11720
Pêche artisanale	50035	19973	45642	21033
Aquaculture				
Aquaculture lagunaire	127	132	142	142
Pisciculture	769	647	858	581
Total aquaculture	896	779	1000	723
Production nationale	79167	28461	81321	33476
Produits transformés vendus localement	5442	1957	4194	1504
Importations	288189	102602	238467	93721
Exportations	55061	83313	65626	99916
Solde exportations - importations	-233128	-19289	-172841	6195
Consommation nationale	275660	85257	243581	87848

Source: Direction des pêches

2.4.1. Généralités sur la filière

La filière aquacole concerne deux types d'activités de production de poisson :

- L'activité aquacole proprement dite qui s'applique à la production de poisson dans la lagune;
- L'activité piscicole qui s'applique à l'exploitation de plans d'eau douce: lacs et étangs naturels et artificiels.

Cette filière est encore relativement peu développée malgré les surfaces importantes de lagunes et de plans d'eau disponibles en Côte d'Ivoire:

- 1200 km² de plan d'eau lagunaire encore largement sous-exploité;
- 1760 km² de retenues d'eau hydroélectrique et hydro-agricoles;
- Plus de 5000 km² de réseau hydrographique représentés par les fleuves et les rivières.

Les formes extensives de pisciculture se rencontrent en milieu rural et s'exercent dans des bas-fonds sommairement aménagés. Elles consistent à ensemercer les étangs en tilapia avec un nombre limité d'alevins (moins de 1 à 1,5 alevins par m²) et de les récolter au bout de six mois en les asséchant. La production est de l'ordre de 1 tonne de poisson par ha et par an avec un prix de revient de l'ordre de 400 FCFA/kg (prix du marché: 700 FCFA).

Les formes semi-intensives de pisciculture ont tendance à se développer avec sexage des alevins et alimentation à base de sous-produits agro-industriels associés à une fertilisation organique. L'espèce la plus exploitée est le tilapia avec un rendement de l'ordre de 6 à 8 tonnes / ha / an.

On assiste ces dernières années au développement de la pisciculture intensive principalement avec le mâchoiron et le silure pour un rendement moyen de plus de 20 t / ha.

2.4.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière

La production aquacole représente actuellement entre 0,5 et 1 % de la consommation intérieure de poisson dans le pays. Cependant la croissance des activités dans cette filière est importante; elle était de 34 % (en quantité) entre 1999 et 2000 et aurait tendance à accélérer encore ce rythme de progression du fait de la politique d'appui du Gouvernement aux initiatives locales par de nombreux projets régionaux.

La pêche contribue pour environ 1% du P.I.B. national. Son solde commercial avec l'extérieur est en équilibre instable dans la mesure où de plus en plus, l'approvisionnement du marché intérieur dépendra d'importations. Le potentiel de la pêche maritime industrielle (36 % des captures) et artisanale (50 % des captures) est limité par les ressources d'un plateau continental étroit et par la difficulté des pêcheurs ivoiriens d'obtenir des licences de pêches auprès des pays voisins. On estime qu'à un horizon de 10 ans, du fait de l'accroissement des besoins de consommation, la Côte d'Ivoire sera appelée à importer de l'ordre de 350 000 t de poisson par an ce qui occasionnera une hémorragie de devises de l'ordre de 100 milliards de FCFA. Des actions spécifiques d'accroissement des productions de poisson par l'aquaculture et la pisciculture (actuellement 13 % de la production nationale de poisson) s'imposent donc si l'on veut éviter d'accroître la dépendance du pays des ressources extérieures.

2.4.3. Transformation locale

a. Description du secteur de la transformation

Une partie des captures de la pêche maritime industrielle et artisanale est transformée en Côte d'Ivoire en vue de son exportation. Il s'agit de crevettes, de thon et de poissons démersaux dont le traitement moderne par le froid ou dans des conserveries est essentiellement concentré à Abidjan : la SCODI (Société des Conserve de Côte d'Ivoire), la PFCI (Pêche et Froid de Côte d'Ivoire) et la société CASTELLI.CI, principalement alimentées par les thoniers de l'Union Européenne.

Les productions aquacoles et piscicoles sont pour une partie importante traitées et fumées selon des techniques généralement traditionnelles avant d'être commercialisées; 60 à 70 % du poisson subit ce traitement, le reste est commercialisé directement et transporté en camions isothermes.

b. Organisation du secteur

La filière piscicole et la filière aquacole ont bénéficié au cours des vingt dernières années de projets importants qui ont sensiblement marqué le rythme de croissance de l'activité d'élevage de poisson.

Des projets sont toujours en cours d'exécution. On notera en particulier:

- Le projet intégré de développement rural de la région forestière Ouest qui vise, entre autre, l'installation et l'encadrement de 150 ha d'étangs piscicoles;
- Le projet d'appui à la professionnalisation piscicole du Centre Est, pour l'installation de 100 pisciculteurs périurbains et l'émergence d'une profession organisée et prise en charge par elle-même; une association régionale de pisciculteurs et une association d'aménagistes privés ont été récemment créées;
- L'Opération Jacquerville Aquaculture pour tester et confirmer la viabilité économique de la filière mâchoiron (production et commercialisation d'alevins; à privatiser à terme);
- Le Programme des moyens d'existence durables de la pêche pour installer des unités de coordinations nationales et le financement de petits projets.

L'organisation de la filière aquacole et piscicole en est à ses débuts. La Direction des Productions Halieutiques encourage l'organisation des pêcheurs et elle rapproche des professionnels les services consacrés à la pêche par une régionalisation progressive de son administration.

c. Prix, concurrence et positionnement des produits

Les prix du poisson sur le marché sont libres. Ils s'établissent en général à un niveau sensiblement inférieur au prix de la viande de bovins, ce qui explique leur succès de plus en plus marqué auprès des ménagères.

Les prix de vente en frais sur les marchés s'établissent en moyenne aux niveaux suivants:

- Tilapia: 1000 FCFA / kg;
- Mâchoiron : 2000 à 2500 FCFA / kg;
- Silure: 1000 FCFA / kg.

Le marché intérieur est plutôt importateur de poissons d'espèces pélagiques de faible valeur commerciale alors que l'exportation concerne des espèces plus nobles et mieux valorisées.

On n'envisage pas dans le court et le moyen termes l'exportation des poissons issus de la filière piscicole. L'essentiel est destiné à la consommation locale. Fumé, il sera cependant partiellement exporté vers le Mali avec les poissons de mers traités de la même manière. On estime les tonnages de poisson fumé actuellement exportés à environ 4500 t/an.

d. Structure de la valeur ajoutée des produits

La rentabilité des activités aquacoles est forte. On constate des taux de marge de l'ordre de 20 à 30 % pour le tilapia et jusqu'à 45 % pour le mâchoiron et le silure en exploitations intensive et semi intensive.

Les rendements des unités aquacoles sont variables selon le degré d'intensification et selon les options d'alimentation. Pour les unités modernes, on atteint généralement les rendements à l'hectare d'étang suivant:

- Tilapia : 20 à 30 tonnes sur un cycle de 6 à 7 mois;
- Machoiron : 30 à 40 tonnes sur un cycle de 9 à 10 mois;
- Silure : 40 tonnes sur un cycle de 6 mois.

La pisciculture traditionnelle, avec de faibles aménagements de bas-fonds, s'en tire très bien avec des prix de revient modestes (400 FCFA/kg pour le tilapia) et une marge substantielle. Elle nécessite cependant une bonne maîtrise des aménagements et surtout un bon contrôle de l'installation des alevins.

L'achat des alevins (40 FCFA pour le tilapia et 80 à 100 FCFA pour le mâchoiron) ainsi que des aliments représente environ 60 % des dépenses de production des exploitations intensives.

Les investissements initiaux pour l'implantation d'une exploitation piscicole moderne peuvent être importants: de l'ordre de 5 millions FCFA / ha avec un besoin en fonds de roulement de l'ordre de 4 à 5 millions FCFA. Bien que le cycle d'exploitation des poissons soit court (6 à 7 mois pour le tilapia et jusqu'à un an pour le mâchoiron) le retour sur investissement réclamera au minimum 3 années.

2.4.4. Potentialités et contraintes

Les potentialités de la filière aquacole sont fortes du fait notamment :

- De surfaces de plan d'eau lagunaire, de lacs et de fleuves importantes et généralement sous-valorisées par une exploitation traditionnelle presque exclusive;
- D'une demande croissante de poisson dans la mesure où son prix reste compétitif par rapport à la viande;
- De la présence d'un nombre important de petits opérateurs sur la filière qui fait travailler 70 000 professionnels ivoiriens et étrangers et fait vivre près de 400 000 personnes;
- De l'installation de plusieurs PME dans la filière: Farès de SAOP, Ezan Akili de Nouvelle Carp et SAPE (Société Agro-industrielle de Production de la Mé);
- D'une bonne rentabilité des exploitations bien conduites;
- De cycles courts de production qui réduisent les risques financiers et permettent un ajustement des productions aux fluctuations du marché;

- De la volonté du Gouvernement d'encadrer et d'encourager les initiatives privées de mise en valeur des plans d'eau et des bas-fonds dans le pays par une décentralisation des services publics d'appui au secteur;
- D'une recherche sur la filière performante et efficace pour la sélection des espèces et des techniques d'élevage: 10 chercheurs;
- Une fiscalité avantageuse pour l'importation de matériels de pêche (exonération).

Les principales contraintes à l'extension de la filière aquacole sont:

- Un investissement de départ élevé (de 5 à 10 millions FCFA / ha) et la difficulté d'accès au crédit par les opérateurs désireux d'étendre leur activité;
- L'accessibilité à la terre qui pose un problème pour les non-riverains des plans d'eau et des bas-fonds exploitables;
- La maîtrise trop partielle des techniques de pisciculture par les ruraux du fait de moyens insuffisants mis en œuvre pour l'encadrement des opérateurs;
- Le coût élevé des alevins des espèces à reproduction difficile (siluriformes);
- Le prix élevé des aliments bien que leurs composantes soient essentiellement de source locale;
- L'environnement de la lagune qui est fréquemment envahie par des jacinthes d'eau réduisant les perspectives d'élevage et de pêche.

2.4.5. Besoins de partenariat

Ce besoin se manifeste principalement pour engager une stratégie de développement de la filière:

- Développement et organisation des circuits d'approvisionnement en alevins et aliments et de distribution du poisson;
- Partenariat financier pour réaliser les investissements de départ;
- Partenariat pour la mise en place d'industries de transformation du poisson (fumage, conservation par le froid, ...) décentralisées dans les régions;
- Savoir-faire pour une meilleure maîtrise des techniques de production;
- Promotion de nouvelles espèces ;
- Appui à l'organisation de la profession aquacole: besoin de leadership.

2.5. Filière huiles essentielles

2.5.1. Généralités sur la filière

Il s'agit surtout d'huiles essentielles d'agrumes, avec quatre produits principaux:

- Huile essentielle de citron,
- Huile essentielle de bergamote;
- Huile essentielle de bigarade (orange amère);
- Huile essentielle de lime.

Les surfaces des vergers d'agrumes exploités sont de l'ordre de 6000 à 7000 ha dont une grande partie est détenue par des planteurs organisés en coopératives, avec des superficies de 6 ha à 400 ha, le reste est détenu en propre par les entreprises de transformation.

Quatre unités industrielles se partagent la transformation des fruits:

Entreprises	Fruits traités	Tonnes de fruits traités
COCI (Sassandra)	Citron, Bergamote, Bigarade	20000
AGRILAND (Divo)	Divers agrumes	15000
SAID (Issia)	Bergamote	7500
SAIM (Est d'Abidjan)	Lime, Citron	7500
TOTAL		50000

Source: Tecsuit – Experco, 2001.

La production de fruits est relativement concentrée autour des usines de traitement ce qui contribue à une réduction des coûts de transport ainsi qu'à la diminution des pertes avant traitement.

2.5.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière

La production de fruits destinés à l'extraction d'huiles essentielles est relativement stable au cours des dernières années.

La quasi-totalité des productions est exportée sur la France pour un usage dans l'agro-alimentaire, la parfumerie et les cosmétiques. Les exportations ivoiriennes d'huiles essentielles basées sur les statistiques douanières sont présentées dans le tableau 7.

**Tableau 7 : Exportations d'huiles essentielles
(en tonnes)**

	1996	1997	1998	1999	2000
Huile de citron	109	66	53	79	68
Huile de bergamote	15	8	35	20	28
Huile de lime	1	6	5	6	3
Huile de bigarade et autres huiles	23	30	73	20	33
Total	148	110	166	125	132

Source: Statistiques douanières ivoiriennes

On observe une relative stabilité de la production sur une longue période malgré des fluctuations annuelles parfois fortes dues à des contraintes agronomiques : pluviométrie et disponibilité d'engrais.

Les prix de vente des produits sont présentés dans le tableau 8. Il s'agit de prix FOB Abidjan pour des huiles essentielles conditionnées en fûts.

**Tableau 8 : Prix de vente des huiles essentielles
(Prix FOB Abidjan en FCFA/kg)**

	1996	1997	1998	1999	2000
Huile de citron	5381	7644	8389	8589	8590
Huile de bergamote	13094	13132	15753	13670	26546
Huile de lime	9501	8538	8144	7955	8834
Bigarade et autres	8933	8807	2591	10195	11138
Prix moyen pondéré	6743	8409	7385	9628	13041
Taux de variation des prix		25%	-12%	30%	35%

Les prix présentent une forte fluctuation d'une année à l'autre pour tous les produits en fonction des fluctuations de la demande internationale. Mais dans l'ensemble, on observe un

trend très positif d'amélioration des prix pour l'ensemble des produits et notamment pour l'huile de bergamote.

2.5.3. Transformation locale

a. Description du secteur de la transformation

Il s'agit d'un secteur relativement intégré où les principaux producteurs de fruits disposent de leur propre unité d'extraction. Les petits planteurs, par l'intermédiaire de leur coopérative sont engagés par des contrats d'exclusivité pour l'approvisionnement des unités d'extraction.

Les capacités d'extraction installées sont généralement sous-utilisées. Le problème se situe au niveau de l'approvisionnement où les fluctuations annuelles des rendements affectent très sensiblement les niveaux d'activité des usines.

Le process utilisé pour l'extraction des huiles est une technique à froid comprenant la succession d'opérations suivantes: pelage des fruits, pressage et centrifugation des écorces. Ce process fait appel à du matériel simple et peu onéreux. La technique est parfaitement maîtrisée par les employés des usines avec un excellent résultat en terme de qualité.

Les rendements obtenus sont satisfaisants: pour le citron, 3 à 5 pour mille, pour la bergamote, 3,5 à 4 pour mille.

Les productions associées aux huiles essentielles représentent une part importante des chiffres d'affaires. Les principaux produits concernés sont actuellement:

- Les jus concentrés de citron et de lime;
- Les écorces et les marcs séchés qui alimentent le marché des pectines;
- Les eaux distillées aromatiques.

Pour la COCI (leader dans la filière) les produits associés au traitement de 20 000 tonnes de fruits pour la production de 100 tonnes d'huiles essentielles représentent les volumes suivants:

- Jus concentrés de citron : 700 tonnes
- Ecorce séchée de citron : 1000 tonnes

Correspondant à environ 40 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

b. Organisation du secteur

L'organisation du secteur est relativement intégrée autour des entreprises de transformation. La COCI par exemple est organisée pour son approvisionnement en partenariat avec une coopérative rassemblant 625 planteurs avec lesquels elle a des contrats (moraux) d'exclusivité. La coopérative (COOPAGRUM) est actionnaire du COCI pour environ 10 % du capital et dispose de 2 postes d'administrateur de l'entreprise.

La SAID est plus autonome pour son approvisionnement puisque elle satisfait par ses propres plantations 90 % de ses besoins en fruits. Cependant, cette entreprise accroît progressivement son champ d'activité en travaillant en relation étroite avec une dizaine de planteurs en leur apportant à la fois un soutien technique et financier.

Les entreprises principales de la filière se sont groupées au sein de l'APEPCI (Association des Producteurs d'Extraits Industriels d'Agrumes et de Plantes à parfum de Côte d'Ivoire), créée en 1995 pour une meilleure concertation entre les principaux producteurs et pour faire

la promotion des produits d'origine de Côte d'Ivoire en vue d'obtenir une meilleure valorisation à l'exportation.

c. Prix, concurrence et positionnement des produits

Les investissements pour l'extension des plantations sont relativement réduits. En dehors de l'acquisition des terrains, ils correspondent à l'achat des plants, le nettoyage et la préparation du sol et la plantation proprement dite. A l'investissement initial, il faut ajouter l'entretien des jeunes plantations avant mise en production, soit 3 à 4 ans. On compte de 500 000 FCFA à 800 000 FCFA par hectare planté selon les espèces et les coûts de préparation du terrain.

L'investissement industriel pour une ligne complète de production d'une capacité de 150 à 200 tonnes, serait de l'ordre de 1 milliard FCFA.

Les prix de revient des huiles essentielles produites en Côte d'Ivoire dépendent beaucoup de la valorisation des produits associés qui représentent de l'ordre de 40 % du chiffre d'affaires. Ils fluctuent énormément d'une année à l'autre en fonction des rendements des vergers.

Une part importante du prix de revient, de l'ordre de 25 à 30 % résulte de l'amortissement et de la maintenance des équipements et des plantations.

La production des fruits (ou leur achat aux coopérateurs) représente de l'ordre de 40 % des coûts de production. Les engrais constituent un coût considéré comme très lourd par les planteurs: de l'ordre de 80 à 100 000 FCFA par ha, mais leur effet sur les rendements est jugé important. L'entretien des plantations ainsi que la récolte des fruits coûtent environ 100 000 FCFA de main d'œuvre par ha et par an.

Les conditions agro-écologiques locales permettent une conduite des vergers sans traitement insecticide et pesticide. Ce qui permet la production de fruits sains répondant sans problèmes aux normes sanitaires (absence de résidus toxiques) exigés sur les marchés européens et américains pour la production d'huiles et de jus.

Les charges salariales des unités de transformations restent modestes du fait d'un nombre limité d'intervenants à ce niveau. La COCI par exemple emploie 70 personnes dans son usine.

Les principaux concurrents de la Côte d'Ivoire sur les lignes de produits proposés sont:

- Pour l'huile de citron : l'Argentine;
- Pour l'huile de Bergamote: l'Italie.

L'offre de ces pays est sans commune mesure avec celle de la Côte d'Ivoire en terme de quantité.

La concurrence des molécules de synthèse est également forte et maintient les prix des produits naturels à des niveaux relativement bas.

Cependant, l'industrie des huiles essentielles en Côte d'Ivoire se porte bien et réalise des profits réguliers, avec un taux de marge qui peut fluctuer de 5 à 25 %.

2.5.4. Potentialités et contraintes

Les atouts de la filière sont en particulier:

- Un savoir-faire des professionnels acquis sur une période d'activité de 30 ans dans le Pays;
- Une qualité des produits d'origine ivoirienne reconnue et appréciée au niveau international;
- Un marché porteur essentiellement axé sur l'Europe avec des perspectives favorables en vue d'une ouverture sur les Etats-Unis et sur l'Asie;

Les contraintes de la filière sont:

- Un marché international exigeant et spécialisé; chaque pays et chaque client est lié à ses propres fournisseurs par des relations spéciales et des spécifications de produits;
- Une difficulté à mobiliser des financements locaux pour l'extension et la modernisation du secteur ainsi que pour l'achat d'intrants (engrais).

Les perspectives d'avenir pour les filières sont excellentes. Les orientations privilégiées par la profession concernent plus particulièrement la diversification de la gamme des produits : autres agrumes et plantes aromatiques, ainsi que la prospection de nouveaux marchés en vue d'une meilleure valorisation des produits.

La mise aux normes ISO 9002 est en cours dans les entreprises. Cette opération de contrôle et de maîtrise de la qualité contribuera à l'homogénéisation des produits d'origine du pays et ultérieurement à la création d'un label à usage commercial commun.

2.5.5. Besoins de partenariat

- Partenariat technologique pour la production d'une gamme plus large de produits, notamment dans le domaine des plantes aromatiques et médicinales;
- Partenariat commercial pour ouvrir de nouveaux marchés sur les Etats-Unis et sur l'Asie.

2.6. Filière noix de cajou

2.6.1. Généralités sur la filière

L'anacarde est un produit de plantations de type forestier des zones de savane du Nord et du Centre de la Côte d'Ivoire. La surface globale des plantations d'anacarde est estimée à 35 000 ha, partiellement exploitée. Les plantations initiales de plus de 35 ans d'âge (2200 ha) sont considérées comme peu productives du fait de la forte densité d'arbres, implantés pour le reboisement et la lutte anti-érosive (plantations SODEFOR et SATMACI). Les plantations plus récentes, organisées en milieu villageois, ont été conçues pour l'exploitation de la noix de cajou. Ces dernières représentent aujourd'hui près plus de 30 000 ha de boisements exploitables pour la noix.

Près de 90 % des noix collectées sont achetées aux villageois en vue de leur exportation en brut à destination de l'Inde pour leur traitement et leur commercialisation sur les USA et l'Europe. Le reste, soit moins de 5 000 tonnes est acheté et transformé dans deux usines ivoiriennes de 2500 t de capacité chacune, à Odienné et Korogho.

La Côte d'Ivoire est au 9^{ème} rang des producteurs mondiaux de noix bruts de cajou. La consommation locale des noix décortiquées est très limitée. L'essentiel des productions transformées en Côte d'Ivoire est destiné à l'exportation, principalement vers l'Europe.

2.6.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits de la filière

L'exportation de noix brutes ainsi que celle d'amandes traitées sont présentées dans le tableau 9.

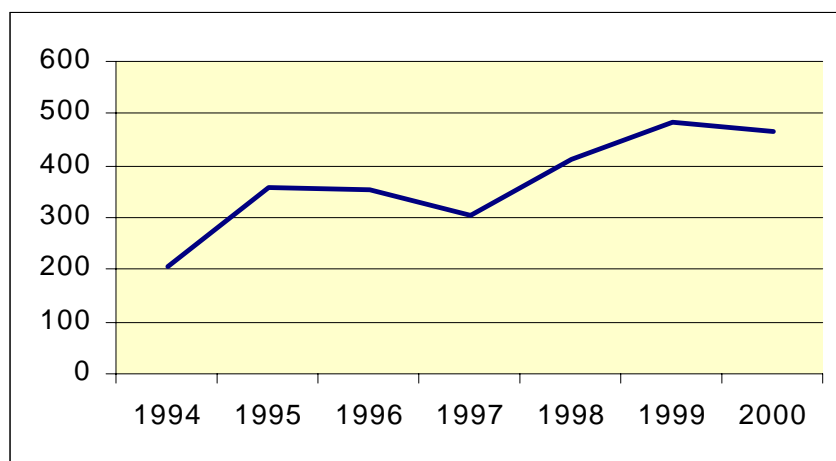
Tableau 9 : Exportation de noix brutes et d'amandes (en tonnes)

<i>Année</i>	<i>Noix brutes</i>	<i>Amandes</i>
1994	16327	
1995	26346	
1996	23666	
1997	36931	37
1998	26464	90
1999	74552	722
2000	63379	353

Sources : PPDEA – Statistiques Douanières

Le prix de vente des noix progresse depuis plusieurs années du fait d'une demande soutenue sur le marché mondial comme l'indique le graphique suivant.

**Graphique 10 : Prix de vente de la noix brute
(en FCFA/kg FOB Abidjan)**



Source: Statistiques douanières.

La production collectée de noix est en forte croissance depuis 1999, renforcée à la fois par l'entrée en production de nouvelles surfaces et par une demande forte du marché entraînant une hausse quasi continue des prix d'achat.

Trois sociétés commerciales collectent une part importante des noix brutes en vue des exportations: OLAM-IVOIRE, AFRECO et CICIV. Elles utilisent sur le terrain trois niveaux d'intermédiaires : pisteurs en contact avec les planteurs, acheteurs locaux et groupements d'achat coopératifs et finalement des commerçants d'Abidjan et des fédérations de coopératives qui se chargent de l'acheminement des produits.

L'Etat perçoit une taxe portuaire de 10 FCFA / kg de noix brute correspondant à un droit unique de sortie en vue de faciliter l'approvisionnement des usines locales. Ce droit n'est pas perçu à l'exportation des noix de cajou traitées localement.

2.6.3. Transformation locale

a. Description du secteur de la transformation

Deux usines de décorticage et de préparation des noix de cajou se partagent la transformation locale de l'anacarde:

- SODIRO, à Odienné, d'une capacité de 2 500 t de noix brute, soit 600 à 650 t de noix de cajou élaborée par an. SODIRO traite et conditionne 90 % de sa production en sachets de noix grillées et salées pour une vente locale. Le reste est exporté sous forme d'amandes blanches sur l'Angleterre.
- CAJOU CI, à Korogho, d'une capacité de 1500 tonnes, récemment étendue à 2500 tonnes, produit essentiellement des amandes blanches destinées à l'exportation en Afrique du Sud et en France.

La technologie de traitement utilisée par SODIRO est originaire de l'Inde et requiert une main d'œuvre abondante avec des investissements limités (US\$ 500 000 pour une unité de 2 500 t). CAJOU CI, suite à un choix technologique différent (technologie italienne), semble pénalisé dans sa compétitivité, avec un investissement initial estimé pour une unité de 5000 t à US\$ 2 500 000.

b. Organisation du secteur

La filière est peu organisée. Les sociétés commerciales comme les unités industrielles interviennent sans concertation: aucune organisation professionnelle ni interprofessionnelle n'existe dans le secteur.

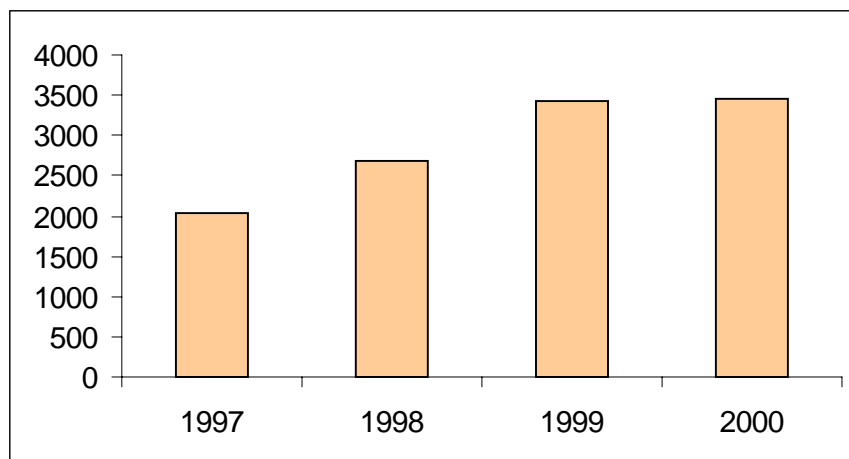
Une faible partie des planteurs est organisée en coopérative pour la collecte, le groupage et parfois le transport des noix brutes, ainsi que pour la négociation de leur vente aux commerçants.

Pendant la campagne de collecte, la concurrence entre les acheteurs est très vive. Cependant elle se manifeste souvent par de la désinformation et des rumeurs qui visent à tromper les producteurs et à leur faire escompter des niveaux de prix élevés qu'ils n'obtiennent finalement pas. Le rôle des coopératives apparaît donc important dans un tel contexte. Une meilleure information des planteurs sur les prix par une source indépendante contribuerait à assainir le marché.

c. Prix, concurrence et positionnement des produits

L'évolution du prix FOB Abidjan des amandes blanches destinées à l'exportation est favorable au cours des dernières années comme l'indique le graphique 11.

**Graphique 11 : Prix FOB Abidjan des amandes blanches
(en FCFA/kg)**



Source : Statistiques douanières.

Compte tenu d'un prix d'achat bord champ de l'ordre de 250 à 300 FCFA par kg de noix brute, le prix de revient sortie usine de l'amande produite serait de 2000 à 2500 FCFA par kg d'amande. Le traitement local apparaîtrait donc comme très rentable malgré les choix technologiques qui incorporent des coûts de personnel élevés pour SODIRO et des coûts d'amortissement, de maintenance et d'énergie lourds pour CAJOUICI.

Pour la filière consacrée exclusivement à l'exportation de la noix brute, la structure des coûts et des marges est présentée dans le tableau 12.

**Tableau 12 : Structure des coûts pour les opérateurs de la noix brute
(en FCFA/kg de noix destinée à l'exportation en l'état)**

Eléments de coût	Producteur	Acheteur pisteur	Commerçant local	Commerçant Abidjan	Société d'exportation
Prix d'acquisition		300	310	323	351
Charges	60	5	3	18	20
Coût de revient	60	305	313	341	371
Prix de mise à disposition	300	310	323	351	396
Marge	240	5	10	10	25
Marge en % du prix de vente	80%	1,60%	3%	2,80%	6,30%

Source : Tecsalt – Experco, 2001.

On constate que la rémunération du planteur apparaît attractive. Les marges unitaires de collecte et de commercialisation sont relativement modestes pour chaque opérateur, mais leur cumul représente quand même 32 % de la valeur du produit acheté.

2.6.4. Potentialités et contraintes

Les potentialités de la filière anacarde sont réelles:

- Les ressources locales sont potentiellement importantes et insuffisamment mises en valeur. Les superficies plantées devraient produire bien plus que les 80 000 tonnes actuelles.
- La demande mondiale est forte et les prix des produits finaux sont en croissance continue.
- La qualité gustative des amandes produites en Côte d'Ivoire est particulièrement appréciée des clients. L'absence de traitement et d'apport d'engrais chimiques sur les plantations qualifie ces produits pour le label "BIO".
- Une source de diversification des revenus des paysans dans les régions Nord du pays fort appréciée des paysans.
- Les co-produits de la filière: le baume cajou, la pomme cajou et les coques, présentent des opportunités peu explorées de développement industriel local.

Les contraintes de la filière anacarde qui entravent son développement sont cependant nombreuses:

- Les rendements des vergers sont faibles du fait d'un matériel végétal peu performant, d'une trop forte densité de plantation, d'une mauvaise conduite des opérations de nettoyage ainsi que d'une absence totale de fertilisation.
- La maîtrise médiocre par les producteurs des procédures de récolte a un impact négatif sur la qualité.
- La longueur et la complexité des circuits de commercialisation de la noix brute entraînent une spéculation à la baisse préjudiciable aux producteurs inorganisés.
- Les exigences des pays consommateurs en matière de traçabilité des produits vont conduire l'Inde à réduire ses importations de noix brute. L'absence d'acquéreur alternatif pour les noix ivoiriennes risque d'entraîner la filière dans un marasme. D'où l'urgence de développer l'outil industriel local de traitement des noix.
- La difficulté de mobiliser des crédits pour le financement des extensions industrielles explique en partie la faiblesse de la structure de traitement des noix en place dans le Pays.

2.6.5. Besoins de partenariat

Un besoin de partenariat est exprimé par les opérateurs de la filière:

- Un partenariat financier susceptible de participer activement au financement de stocks pour une activité continue de traitement sur toute l'année;
- Un partenariat commercial pour une intégration rapide des activités d'emballage et de conditionnement local des noix traitées en vue de l'exportation d'un produit à plus forte valeur ajoutée;
- Un partenariat pour une valorisation des sous-produits et des co-produits de la noix de cajou tels que le baume cajou, les coques et éventuellement la pomme cajou.

Annexe : Liste des personnes rencontrées

Nom	Fonction	Contact (+225)
Dr M'BRAS	Directeur de l'Elevage	
Dr TACLE Traoré	S/Directeur des productions de l'Elevage	20 22 19 21
Dr TANGA Kouamé	S/Directeur Santé Animale	
Dr BOMBO Blaguet Noël	Directeur des Productions Halieutiques	21 35 04 09
Dr Djobo	Conseiller technique du ministre chargé de la pêche	
Dr Kanga	Sous-Directeur des Pêches	21 35 63 15
Dr AMATCHA	S/Directrice Aquaculture	21 25 34 53
Dr OTEME	CNRA – Chercheur Aquaculture et pêche	05 05 79 15
CEPICI	Centre de Promotion des Investissements	20 21 40 72
N'GUESSAN AGADA Koffi	Directeur C.A.C. PPDEA – Promotion des Exportations Agricoles non traditionnelles	
Mme Varlet Marie Gabrielle	PPDEA	
Mme Malik AKOUA DEZA	PROMEXA - Promotion des Exportations Agricoles Non Traditionnelles. Animatrice filière	20 32 99 63
YAO Franck	Secrétaire Général UHPCI (Union pour la Promotion de l'Horticulture en CI)	22 52 23 24 Fax 22 52 27 54
Nicaise B. Ehoué	Agro-Economiste senior - BIRD	22 40 04 25
Dr KONE Koné Karidjatou	Chef Secteur Ressources Animales - BNETD	22 44 28 05
YEDOH Lath Honoré	Directeur Général - SIVAC	22 44 75 22
Mme MASSON	Chargée de Mission - SIVAC	22 44 75 22
SEKAN Emile	Secrétaire Général – OCAB (Organisation Centrale des Producteurs Exportateurs d'Ananas et de Bananes)	20 32 92 13 07 09 12 85
MATHYS Richard	Planteur de banane et Papaye	05 02 08 47
Mme AMANI	Directrice PROMEXA	20 21 05 62
SEKA Rufin	Secrétaire Exécutif - APPORCI – Association des producteurs de Porcs	
KONE ABOU	Secrétaire Technique – UACI – Union des Aviculteurs de CI.	22 48 50 30
ABOKE Anzian N'Zohoua	Trésorière – UACI - Avicultrice	23 53 80 90
DIOP	Directeur – SAID – EXCELL sarl	20 21 45 22
DIADHIOU Albert	PDG - COCI	22 52 36 65
Mme TOURE Diabaté	DG. Groupe SODIRO	21 24 56 09
M. DALOUCHE	Air Inter Ivoire	21 27 84 65 07 08 27 86