

Côte d'Ivoire

ANALYSE DU SECTEUR DE L'ANACARDE SITUATION ACTUELLE ET PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT

Rapport préparé par
M. Diabaté Gaoussou
Economiste Consultant
Abidjan, Côte d'Ivoire

Le présent rapport a été effectué au nom du Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI). Il a été financé par le Fonds global d'affectation spéciale du CCI dans le cadre du projet INT/W3/69.

Les appellations employées dans le présent rapport et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI) aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Juillet 2002

Le présent rapport n'a fait l'objet d'aucune modification par le Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI) quant à sa rédaction

TABLE DES MATIÈRES

	Page
INTRODUCTION	4
Sigles et abréviations	5
Chapitre 1 FILIERE ANACARDE STRUCTURE, ORGANISATION ET STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT	6
1.1 Structure et organisation	6
1.2 Stratégie de développement	9
Chapitre 2 PERFORMANCES DE LA FILIERE	17
2.1 Production de l'anacarde	17
2.2 Transformation	18
2.3 Exportations	19
Chapitre 3 ANALYSE DES CONTRAINTES AU DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE LA FILIERE	25
3.1 Contraintes au niveau de la Recherche-Développement	25
3.2 Contraintes au niveau de l'encadrement des producteurs: production, collecte et stockage	25
3.3 Contraintes au niveau de la commercialisation	25
3.4 Contraintes à la commercialisation et à l'exportation	26
3.5 Contraintes au niveau de l'industrie de transformation	26
3.6 Autres contraintes	26
3.7 Contraintes au niveau de l'organisation de la filière	26
<u>ANNEXES</u>	
Annexe I : Tableau 3 - Exportations de noix de cajou en volume, 1990-2001	28
Annexe II : Tableau 4 : Exportations d'amandes de cajou en volume et par destination	30
Tableau 5 : Evolution des taux moyens de change \$US/CFA de 1990 à 2001	31
Annexe III : Références bibliographiques	33

INTRODUCTION

Le projet « Développement des exportations de noix de cajou d'Afrique » financé par le Fonds global d'affectation spéciale du Centre de Commerce International CNUCED/OMC (CCI) et co-financé par le Fonds Commun pour les Produits de Base (CFC) a pour objectif l'établissement d'un réseau régional efficace et d'une structure mieux adaptée pour soutenir les objectifs de développement des exportations du secteur de l'anacarde dans chacun des pays du projet. Les activités du projet ont pour but de contribuer au développement des marchés et de créer un réseau interactif régional, afin d'assurer le développement durable du secteur de l'anacarde dans les pays participant au projet et d'augmenter leurs parts du marché international.

Les pays africains participant au projet, énumérées par leur ordre d'importance en tant qu'exportateurs de noix de cajou sont : la République Unie de Tanzanie, le Mozambique, la Guinée-Bissau, la Côte d'Ivoire, le Nigeria, le Bénin, le Kenya, le Sénégal et le Madagascar.

Les bénéficiaires projet seront les petits producteurs d'anacarde et les petits et moyens transformateurs et exportateurs. Le projet devrait avoir un impact positif sur le développement des exportations directes des noix brutes et transformées d'Afrique tant vers les marchés des pays développés, que vers les pays en développement. Ceci résultera directement de la mise en réseau des acteurs du secteur, de l'augmentation de la transparence sur les marchés et des efforts régionaux coordonnés pour le développement des exportations.

Une réunion régionale de haut niveau avec les producteurs et les exportateurs du produit sera organisé dans le cadre de ce projet à Cotonou, au Bénin, à la fin juillet 2002. Cette réunion analysera la situation actuelle du secteur dans les pays du projet, sur la base des rapports techniques rédigés par des experts nationaux, afin de conclure sur les activités futures de développement des exportations, ainsi que sur les activités prioritaires de co-opération technique à être entreprises en coopération avec le Centre du Commerce International CNUCED/OMC, le Fonds Commun pour les Produits de Base et les autres donateurs internationaux dans le domaine du développement des marchés et du produit.

Les rapports techniques des pays sont publiés dans le présent volume dans la langue originale de rédaction, en anglais ou en français. Leur traduction dans l'autre langue pourrait être considérée à un stade ultérieur, en fonction d'un éventuel financement additionnel du projet.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AFRECO	Africaine d'Echanges Commerciaux
AFAQ	Association Française d'Assurance Qualité
APEX-CI	Association pour la Promotion des Exportations de Côte d'Ivoire
AICI	Anacarde Industrie de Côte d'Ivoire
AISA	Anacarde Industrie Société Anonyme (aujourd'hui CAJOU CI)
ANADER	Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
BAD	Banque africaine de Développement
CECI	Centre canadien d'Etude et de Coopération Internationale
CICIV	Compagnie Industrielle et Commerciale Ivoirienne
CCI	Centre du Commerce International
CNRA	Centre National de Recherche Agronomique
CEPICI	Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire
DUS	Droit Unique de Sortie
GVC	Groupement à Vocation Coopérative
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GIENA	Groupement des Industriels et Exportateurs de la Noix d'Anacarde
OPA	Organisation Professionnelle Agricole
PPDEA	Projet de Promotion et de Diversification des Exportations Agricoles non traditionnelles
PACA	Projet d'Appui aux Coopératives Agricoles filière coton
PROMEXA	Association pour la Promotion des Exportations Agricoles non-traditionnelles de Côte d'Ivoire
SODEFOR	Société pour le Développement de la Forêt
SODIRO	Société pour le Développement Industriel de la Région d'Odienné
SGS	Société Générale de Surveillance
URECOS-CI	Union Régionale des Entreprises Coopératives de la zone des Savanes de Côte d'Ivoire
IPN	Ivoirienne de Produits de Négoce

Chapitre I

FILIERE ANACARDE STRUCTURE, ORGANISATION ET STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

1.1 Structure et organisation

Description et organisation de la production

La culture de l'anacarde est exercée par les producteurs composés d'une multitude de planteurs. Ils exploitent en moyenne 2,5 et 4 ha sans le support d'une structure de production des semences.

Ces planteurs utilisent deux modes de culture. La première repose sur la production de pépinières sur la base d'une sélection de belles noix, comme germoplasme. Lorsque ces noix ont germé et donné de jeunes plants, les planteurs préparent la parcelle où seront transplantées les plantules.

La deuxième méthode est le semis direct qui consiste à mettre deux noix par trou. Ces opérations de semis sont effectuées en période de pluie. L'écartement préconisé, qui est de 10 m sur 10 m, n'est pas toujours respecté.

Il existe en Côte d'Ivoire une structure d'encadrement, appelée Anader, dont la vocation est d'aider directement les producteurs. Cet encadrement reste insuffisant et se traduit sur le terrain par une diversité des itinéraires techniques, des vergers mal entretenus, des stockages mauvais, en somme l'insuffisance des facteurs nécessaires à l'amélioration et au maintien de la qualité.

Les problèmes d'entretien prennent une importance particulière dans la mesure où il est important que les vergers d'anacardiens soient entretenus par l'élagage des branches et par des éclaircies quelques mois avant la floraison. Ce volet n'est pas respecté d'une manière générale et devrait être intégré dans les activités d'encadrement à la production à travers un itinéraire technique élaboré et diffusé.

Description et organisation de la collecte, du séchage et du stockage des noix

La préservation de la bonne qualité des noix exige une attention particulière au niveau de la collecte, du séchage et du stockage des noix.

La production de la noix de cajou s'étend normalement de mars à juin. Tout au long de cette période, les fruits qui sont arrivés à maturité tombent d'eux-mêmes. La collecte consiste à passer régulièrement à travers le verger pour recueillir les noix en les détachant de la pomme par une faible torsion.

En principe, les noix doivent être regroupées en les étalant pour être séchées. Cependant, pour une raison de sécurité, les noix sont transportées en fin de journée en ville ou au village pour subir un séchage complet.

Un maximum d'une semaine suffit pour que l'opération de séchage soit correcte. Lorsque les noix sont bien séchées, elles sont conditionnées dans des sacs en jute de 80 kg et toujours entreposées dans un endroit bien aéré en attendant la commercialisation.

Ces règles de bon traitement ne sont pas toujours respectées, ce qui entraîne parfois la défectuosité des noix. En effet la collecte est souvent effectuée de manière précoce par des producteurs et consiste à secouer les arbres pour faire tomber les fruits. Evidemment des noix immatures sont recueillies. En outre, les conditions de séchage ne sont pas respectées et les noix peuvent être entassées dans des endroits chauds. Il s'ensuit leur altération par le baume de cajou qui pénètre vers l'amande.

Description et organisation de la commercialisation à l'exportation

Description des flux et rôle des différents acteurs

Les acteurs impliqués dans l'achat des noix de cajou peuvent être groupés en quatre catégories. Outre les producteurs, les principaux acteurs rencontrés le long de la filière d'anacarde sont les pisteurs, les acheteurs et GVC, les commerçants et unions de GVC, les sociétés commerciales et les usiniers Cajouci (à Korhogo) et Sodiro (à Odienné). Ces unités sont situées dans les régions de Savane et du Denguélé.

Les pisteurs

Ils sont généralement localisés dans le même rayon d'action que les producteurs. Ils résident dans les villages, connaissent les planteurs et le milieu villageois. Ils peuvent être des leaders d'opinion ou des meneurs de groupes sociaux (responsables de jeunes, chefs de famille, etc.). Ils sont aussi appelés par certains « sous-acheteurs ». C'est sur eux que s'appuient les acheteurs qui leur avancent les sommes nécessaires à l'achat des noix sur un prix fixé à l'avance. Les pisteurs jouent donc un rôle décisif dans la collecte des noix d'anacarde.

Les acheteurs et GVC

Les acheteurs travaillent pour les commerçants qui leur avancent de l'argent pour préfinancer l'achat des noix à un prix correspondant à un quota (tonnage). Un acheteur peut solliciter les services de plusieurs pisteurs jusqu'à 10 ou plus en fonction de l'importance des ressources dont il dispose et des quantités de noix à collecter.

Les coopératives qui approvisionnent leurs fédérations en noix de cajou peuvent être rangées également dans la catégorie d'acheteurs.

Les commerçants et coopératives

Les commerçants sont en relation directe avec les sociétés commerciales qui leur remettent les fonds de roulement nécessaires pour chaque contrat à des prix préalablement fixés. Ainsi les noix collectées pour le compte des commerçants par les acheteurs seront acheminées vers les magasins des sociétés commerciales. Le nombre d'acheteurs peut varier de dix à cinquante par commerçant.

Les coopératives peuvent être placées à ce même niveau puisqu'elles livreront également les noix collectées aux dites sociétés. L'unique différence vient du fait que les coopératives ne sont pas pré-financées par les sociétés, comme c'est le cas des commerçants. Les opérations des coopératives sont réalisées à partir des fonds propres.

Les sociétés commerciales et les usines de transformation

Les sociétés commerciales et les usines de transformation Cajouci et Sodiro sont à ranger au même niveau en tant que derniers maillons à partir desquels le produit brut et/ou transformé quitte la Côte d'Ivoire vers les marchés d'exportation.

Certaines de ces sociétés sont présentes sur le terrain durant la campagne de février à juillet. D'autres restent en permanence sur place, s'adonnent à d'autres négoce et préparent la prochaine campagne (Afreco, Olam-Ivoire, IPN).

Olam-Ivoire

C'est une multinationale qui a son siège à Londres, et possède une usine de décorticage en Inde. Elle est implantée en Afrique, notamment au Nigeria depuis 1920, et est présente en Côte d'Ivoire depuis avril 1994 où ses domaines d'activités sont l'achat et l'exportation de produits agricoles et forestiers (noix de cajou, karité, bois, riz). Ses opérations relatives aux noix d'anacarde couvrent quatre zones :

- zone de Korhogo, Ferké-Ouangolo,
- zone de Bondoukou,
- zone de Katiola,
- zone d'Odienné.

Jusqu'en 1998, Olam-Ivoire a été le plus gros exportateur de noix de cajou avant Afreco. A partir de 1999, Afreco est devenue le leader dans les exportations de noix d'anacarde en provenance de la Côte d'Ivoire.

Afreco (Africaine d'échanges commerciaux)

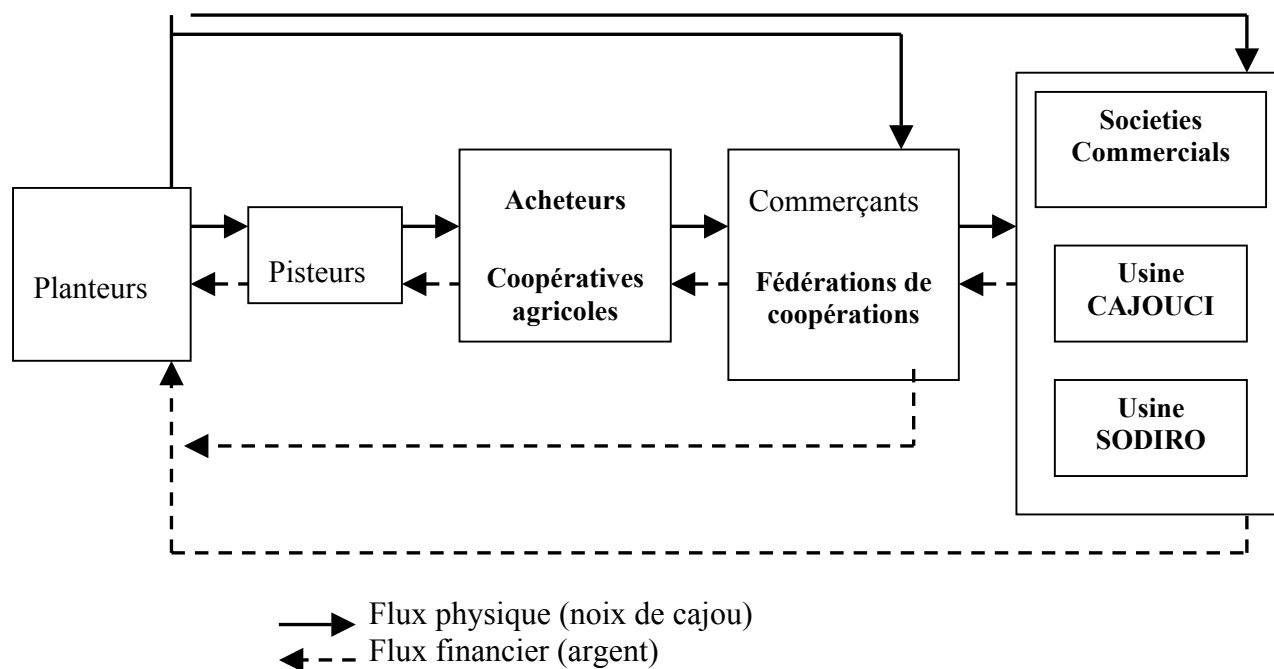
Société ivoirienne d'exportation de noix de cajou, de café, de cacao et de divers autres produits, elle existe depuis 1972 et a des représentations permanentes dans les zones de Korhogo, Ferké et Katiola. C'est actuellement le plus important exportateur de noix de cajou de Côte d'Ivoire.

Ciciv (Compagnie industrielle et commerciale ivoirienne)

Cette entreprise vient en troisième position dans l'exportation ivoirienne de noix de cajou.

Globalement, les fonctions et les activités des différents acteurs peuvent être résumées par le schéma ci-dessous. Le jeu des acteurs est très varié. Certains acheteurs vendent directement les produits aux sociétés commerciales.

Circuit classique de commercialisation de la noix de cajou



Description et organisation de la transformation

Il existe deux unités de transformation de noix de cajou en Côte d'Ivoire.

La plus ancienne est basée à Korhogo au Nord de la Côte d'Ivoire dans la région des Savanes. Elle a eu plusieurs statuts juridiques. D'Anacarde Industrie S.A., elle est devenue Cajouci en mai 1998 et utilise la technologie italienne Oltremare. Sa capacité de transformation est de 1 500 tonnes de noix par an. Cajouci fait la transformation primaire, de la noix à l'amande, et exporte toute sa production en Afrique du Sud et en France.

La deuxième unité de transformation est du groupe Sodiro et est implantée dans le Nord-Ouest dans la région du Denguélé. D'une capacité de 2 500 tonnes de noix par an, elle réalise la première et la deuxième transformation. La plus grande partie est l'amande fraîche en l'état, qui est exportée comme à Cajouci, et l'amande rôtie et salée prête pour la consommation, distribuée dans les grandes surfaces et en Europe à travers des distributeurs avec lesquels la Sodiro a noué des relations d'affaires et de partenariat. La Sodiro utilise la technologie indienne.

L'approvisionnement en matières premières (noix brutes) des unités s'effectue par la même approche que les autres opérateurs. Les usines utilisent des circuits courts en éliminant les intermédiaires pour éviter de renchérir leurs coûts d'achats.

1.2 Stratégie de développement

Compte tenu de l'engouement suscité par la filière anacarde depuis 1994, consécutif à des niveaux de prix élevés, et l'augmentation de la production et des exportations, le secteur retient de plus en plus l'attention des pouvoirs publics et des organisations professionnelles.

On rappellera les faits marquants de cet intérêt pour la filière qui ont abouti à l'élaboration du plan de développement de la filière.

En juin 1997 à Yamoussoukro, PROMEXA, le PPDEA et le CECI organisaient un Symposium International sur l'anacarde. Le PPDEA travaillait à l'émergence d'une organisation professionnelle des exportations agricoles non-traditionnelles PROMEXA. Et l'anacarde y est considéré comme produit phare des filières non-traditionnelles.

Par ailleurs, le CECI ONG canadienne appuyait les producteurs de coton regroupés à 98 % dans une coopérative du nom de l'URECOS-CI à travers le projet PACA.

L'anacarde étant produit par les mêmes producteurs de coton, filière qui connaissait alors des problèmes de baisse des revenus, il s'agissait d'identifier d'autres filières secondaires porteuses. L'anacarde a été identifié comme le produit en mesure de générer des revenus de soutien à ces producteurs.

Le Symposium a fait le point de la filière au niveau mondial et de la Côte d'Ivoire à travers cinq thèmes majeurs : le marché mondial des produits du cajou, la production mondiale, les technologies de transformation, le financement et l'organisation de la filière.

Compte tenu du potentiel de la filière et de la diversité des problèmes à chaque maillon, il a été décidé, dans les résolutions arrêtées, de la mise en place d'un comité de suivi chargé d'analyser en profondeur les problèmes et d'élaborer un plan de développement de la filière à présenter aux pouvoirs publics et aux partenaires au développement. Ce comité était composé des représentants de chaque acteur et intervenant, à savoir : les producteurs, les exportateurs, les industriels, les organismes d'encadrement des producteurs et exportateurs, les organismes de recherche, les sociétés de contrôle de qualité et de certification, les banques et les pouvoirs publics.

En août 2000 se tenait à Bondoukou une autre zone importante de production, un atelier pour valider le plan de développement proposé par le comité de suivi.

Suite aux amendements et observations, le document final du plan de développement a été élaboré et transmis au Gouvernement avec les recommandations visant à assurer un développement équilibré et durable de la filière.

Les lignes directrices du plan de développement de la filière sont présentées et demeurent d'actualité.

Orientations stratégiques

Pour assurer le développement global et durable de la filière anacarde, il s'avère nécessaire de lever les contraintes, de consolider les atouts et d'innover dans la mise en œuvre de certaines actions majeures par l'Etat, les organisations des producteurs et les organismes publics ou privés d'accompagnement du développement.

Au niveau de l'Etat

Il a été demandé que l'Etat affirme sa volonté de soutenir le développement de la filière anacarde par la prise de mesures concrètes dans quatre directions.

*La mise en place d'un projet d'appui au développement de la filière anacarde
(PADFA)*

Le développement de la filière devra alors s'inscrire dans le cadre d'un projet. Pour traduire dans les faits sa volonté d'accorder à la filière anacarde une place de choix dans son programme de développement, l'Etat doit afficher et inscrire au rang de ses priorités l'initiative de rechercher le financement nécessaire à l'étude et à la mise en œuvre d'un projet d'appui au développement de la filière anacarde.

Ce projet prendra en compte :

- la coordination de la gestion de la recherche-développement que le CNRA devra exécuter pour la mise au point de variétés améliorées et de structures de production de semences,
- le suivi de la pratique de l'itinéraire technique approprié,
- l'appui par la formation des producteurs,
- l'appui à la promotion de la transformation,
- l'appui à la recherche de financement des activités de production, de commercialisation et de transformation.

Dans sa phase opérationnelle, ce projet aura comme partenaires les bailleurs, les services de recherche (CNRA), d'encadrement (ANADER), les organismes d'appui (PPDEA, PROMEXA, APEX-CI, CECI, EBAS, etc.), et différents opérateurs de chaque maillon.

La Recherche-Développement

L'Etat doit lancer, à travers le CNRA, un vaste programme d'évaluation du matériel végétal existant en Côte d'Ivoire et, par la suite, identifier ou mettre au point des variétés à hauts rendements.

Le CNRA devra mettre en œuvre un programme de recherche afin de lutter efficacement contre les ravageurs et les maladies de l'anacardier. Ces maladies de l'anacardier sont essentiellement provoquées par l'oïdium qui attaque les jeunes pousses, les feuilles et entraînent la chute des fleurs, empêchant la poursuite de la fructification. Il faut également citer l'anthracnose qui attaque tous les organes reproductifs.

Quant aux insectes ravageurs, il conviendra d'en identifier les différentes espèces, d'évaluer la dynamique de leur population et d'établir la cartographie des infestations. Ce vaste programme devra permettre de redéfinir le contour des problèmes de la pathologie de l'anacardier et de mettre au point des méthodes de lutte appropriées, lutte biologique et/ou lutte chimique.

Avec l'assistance technique du CNRA, l'Etat devra encourager la création de fermes semencières privées au niveau de chaque région productrice pour faciliter l'extension des vergers.

L'organisation de la production, de l'encadrement des OPA et des producteurs

Le développement de la filière doit s'appuyer sur un niveau élevé des capacités d'encadrement public et privé et la formation des producteurs. La formation des producteurs portera sur quatre directions :

La maîtrise des techniques de culture, d'entretien et de protection des plantations

Pour cela un partenariat entre les OPA, l'ANADER et le CNRA devra être initié afin de produire des films vidéo comme outil pédagogique pour la sensibilisation et la formation des producteurs aux méthodes de culture, d'entretien et de protection des plantations.

Il serait recommandé que les villageois se constituent en brigades (groupes d'entraide) de protection des vergers par la sensibilisation des jeunes qui pourront se constituer en GIE.

Afin d'améliorer la rentabilité des parcelles, l'ANADER devra encourager et encadrer la pratique des cultures intercalaires appropriées comme le soja, l'arachide, le maïs, l'igname, etc.

La production de noix biologiques devra être encouragée pour ceux qui seraient intéressés par ce créneau à très haute valeur ajoutée.

La maîtrise des méthodes de récolte, de conservation et de conditionnement

Dans son rôle d'encadrement, l'ANADER devra réaliser des actions de formation sur les thèmes de la récolte, de la conservation et du conditionnement au profit des planteurs et des OPA.

En effet, les carences observées se caractérisent par une mauvaise manipulation des noix par les producteurs, altérant ainsi leur qualité. On observe également la cueillette de noix immatures, leur arrosage dans les sacs pour en augmenter le poids (d'où augmentation du taux d'humidité), le mauvais séchage, le conditionnement, et le stockage dans des conditions peu appropriées.

Pour corriger ces lacunes, une vaste campagne de sensibilisation, d'information et de formation à travers les zones productrices de noix de cajou devra être menée.

Au niveau de la collecte, il s'agira de faire prendre conscience aux producteurs du fait que les noix ne doivent ni être cueillies, ni être obtenues par secousses des arbres, mais qu'elles doivent être ramassées. Au ramassage, les noix doivent se détacher de la pomme par une faible torsion.

Quant au séchage, il devra durer au moins deux jours avant le conditionnement dans les sacs. Les sacs doivent être en jute pour faciliter l'aération des noix pendant la période de stockage. C'est pourquoi les sacs en polypropylène sont à bannir du fait qu'ils concentrent la chaleur et véhiculent le baume de cajou vers l'amande.

Le réajustement de la densité à la norme recommandée

Les anciennes plantations ayant été faites dans l'optique de la reforestation, les densités pratiquées étaient trop élevées. Compte tenu de la vocation économique nouvelle de l'anacardier comme source de revenus, il est nécessaire de procéder au réajustement de la densité des anciens vergers afin d'optimiser leur production.

Pour la détermination des densités recommandées, on devra s'appuyer de façon concertée sur les expertises du CNRA, de l'ANADER, et de la SODEFOR, etc., pour la définition de l'itinéraire technique. Suite à ce travail de concertation, un programme de réajustement des plantations pourrait être réalisé sur le terrain par le renouvellement des vergers qui ont fortement amorcé leur phase de déclin de production.

Le financement de la production

Le financement de la production, notamment de la création de nouveaux vergers, nécessitera des besoins financiers importants. Or il n'existe aucun mécanisme de financement adapté à ce cas spécifique. En attendant l'entrée en production des vergers qui intervient généralement à partir de la troisième année, des mécanismes de financement à travers des ressources longues devront être recherchés auprès des institutions de développement.

Le financement de la transformation de l'anacarde et la promotion des investissements privés

La transformation apparaît désormais comme l'axe central du développement global et durable de la filière. C'est pourquoi l'Etat doit définir et mettre en œuvre une politique de financement de l'industrie de transformation en la recommandant à l'ensemble des bailleurs de fonds.

Pour ce faire, il doit définir et mettre en œuvre une politique nationale d'aide au financement de l'industrialisation de la filière basée sur la recherche et la mobilisation de ressources financières à des taux concessionnels sous forme de lignes de crédit auprès des institutions de financement du développement, telles que l'Union Européenne, la Banque Mondiale, la Banque Africaine de Développement, etc. En effet, le contexte est très favorable à l'obtention de telles lignes de crédit eu égard aux exigences de traçabilité imposées par l'Union Européenne sur l'origine des amandes.

Il devra mettre en place des mécanismes d'encouragement des banques privées à financer les besoins des promoteurs en fonds de roulement et en ressources longues pour la réalisation des investissements (bâtiments, installations, équipements) nécessaires.

Dans la série des actions d'intervention recommandables au niveau de l'Etat, on rappellera la possibilité de recyclage d'une partie du DUS pour soutenir des actions en amont de la filière (encadrement, recherche, vulgarisation, commercialisation).

L'Etat devra également encourager les opérateurs à la création de fonds de garantie des emprunts pour le financement des unités de transformation. En outre l'Etat devra adopter des dispositions fiscales plus avantageuses en aménageant le Code des investissements de telle sorte que les équipements de transformation soient exonérés de toutes taxes sans limitation de leur montant.

Pour la promotion des investissements dans la transformation de l'anacarde, le CEPICI devra être mis à contribution pour conduire des actions de promotion en faveur de l'industrie du cajou par une vulgarisation du Code des investissements, et surtout la mise en exergue des facteurs de production favorables à la Côte d'Ivoire.

Au niveau des opérateurs privés

Les opérateurs privés doivent jouer leur partition dans le concert à mener pour le développement de la filière anacarde. Les actions des opérateurs privés devront porter en priorité sur trois axes.

L'organisation de la filière par la création d'une association interprofessionnelle

La mise en place d'une Association Interprofessionnelle du Cajou (AIC) par les acteurs et auxiliaires de la filière est à encourager pour jouer le rôle de catalyseur des actions de développement. Ainsi, l'interprofession prendra en compte les intérêts des différents partenaires pour rechercher un développement harmonieux où les maillons sont solidaires les uns des autres.

L'interprofession coordonnera en particulier la préparation et la diffusion d'un cahier des charges sur les normes de qualité des noix brutes, elle participera à la fixation des dates d'ouverture pour chaque campagne et à la fixation des prix indicatifs en début, milieu et fin de campagne, en fonction des signaux émanant du marché international.

L'interprofession contribuera à l'organisation des opérations d'intermédiation par le recensement des commerçants et acheteurs et à l'instauration d'un agrément avec l'appui des pouvoirs publics.

Elle devra également participer à la recherche de financement ainsi qu'à la formulation de mécanismes de financement pour les différents groupes d'opérateurs, notamment en négociant auprès des banques commerciales la possibilité d'étendre aux OPA l'avance sur produits nantis (ASPN), comme c'est le cas dans les filières café/cacao.

La création et la mise en place d'une telle interprofession devront être assurées par la cellule de gestion du projet de développement de la filière anacarde.

L'organisation et le financement de la commercialisation

La diversité des intervenants dans le processus de commercialisation est un facteur d'inefficacité au développement de la filière puisqu'elle renchérit les coûts à chaque stade du processus de commercialisation.

Pour ce faire, le rôle des OPA devra être accru dans le processus de commercialisation par le renforcement de leurs moyens financiers d'intervention, ainsi que de leurs capacités de gestion financière et commerciale.

L'équipe de gestion du projet puis l'interprofession, qui devra être mise en place par les opérateurs privés eux-mêmes, devront jouer un rôle important dans le renforcement des capacités d'intervention des acteurs de la filière. Ainsi, les OPA devront être en mesure de préparer des plans de campagne, des dossiers de crédit et servir d'intermédiaires dans la

gestion des ressources financières au bénéfice de leurs membres. Devenues crédibles vis-à-vis des banques commerciales, les OPA pourront solliciter des crédits de campagne pour financer la collecte primaire, sur la base de prix d'achat garanti aux producteurs à chaque campagne, en tenant compte du niveau de prix sur le marché international. La vulnérabilité des producteurs face aux spéculateurs sera alors atténuée ou neutralisée à travers des OPA dynamiques, disposant de pouvoir de négociation renforcé vis-à-vis des autres partenaires de la filière.

En ce qui concerne le marché de l'amande, le développement d'un marché local, voire sous-régional, devra être envisagé ainsi qu'une diversification des débouchés sur le marché international. Pour tous les types de marchés de l'amande, l'adaptation permanente aux normes de qualité devra constamment être recherchée.

La commercialisation devra être accompagnée par la mise sur pied d'un système de collecte de l'information sur les prix et les marchés. Les différents acteurs de la filière, dont les producteurs, devront être formés à la compréhension des mécanismes de formation des prix.

Les entreprises de transformation devront être encouragées et appuyées à passer au stade de produits finis en les aidant à s'adapter aux différents marchés et à nouer des relations de partenariat avec les firmes européennes spécialisées dans la distribution de produits finis (amandes salées et grillées).

L'amélioration et la gestion de la qualité

L'amande de Côte d'Ivoire est jugée de bonne qualité gustative par les consommateurs occidentaux. Il s'agira de maintenir et de renforcer davantage ce niveau de qualité tout au long de la chaîne de production, pendant la commercialisation et jusqu'à la consommation.

Les actions concourant à maintenir un standard élevé de qualité devront aboutir à l'élaboration d'une charte de la qualité, et mobiliser tous les intervenants de la filière (organisations professionnelles des producteurs, organismes d'encadrement, de recherche, de normalisation, les commerçants locaux et les exportateurs de noix brutes, les importateurs d'amandes, etc.) à travers l'Association Interprofessionnelle du Cajou (AIC). Ces actions devront conduire à terme à la création d'un label Côte d'Ivoire.

Recommandations

Bien que des actions soient nécessaires au niveau de chaque maillon, il faut définir les priorités.

Actions à court terme

Il faut rapidement créer une Association Interprofessionnelle du Cajou (AIC) regroupant tous les acteurs de la filière (producteurs, OPA, transformateurs de cajou, commerçants, exportateurs, administrations, sociétés de contrôle et de certification de la qualité).

Cette organisation doit définir et mettre en œuvre un dispositif réglementaire régissant l'exportation de la noix brute d'anacarde.

L'affirmation d'une volonté politique en faveur de l'industrie de transformation comme axe central du développement global, harmonieux et durable de la filière anacarde, doit être énoncée par le Gouvernement.

Cette volonté doit se traduire par la mise sur pied de tout mécanisme institutionnel, financier, fiscal, en faveur du financement de l'industrie de transformation.

La mise en place d'un projet d'appui au développement de la filière anacarde (PADFA) est nécessaire.

Actions à moyen et long terme

- La mobilisation des organismes de recherche-développement autour de toutes les actions innovantes sur l'anacarde (évaluation des vergers, recherche des variétés performantes adaptées à l'environnement ivoirien, etc.).
- Le renforcement des capacités des producteurs, aussi bien en termes de gestion qualitative des vergers que celle des noix aux différents stades de la récolte et de post-récolte.
- La valorisation des co-produits de l'anacardier (pomme, baume, etc.).
- La mise en valeur de l'origine Côte d'Ivoire sur les marchés de l'amande par le développement d'un label.
- Le développement progressif d'une industrie de fabrication des équipements de transformation de la noix de cajou.

La mise en œuvre de ces différentes recommandations permettra aux différents opérateurs de saisir les opportunités diverses qu'offre le marché du cajou caractérisé par une expansion continue de la demande.

La filière anacarde possède en effet des atouts qui doivent être suffisamment exploités compte tenu des grandes opportunités diverses agronomiques de cette culture sur une partie importante (30 à 40 %) du territoire ivoirien, de l'engouement suscité parmi les producteurs et du potentiel dont dispose la Côte d'Ivoire en matière de recherche et d'encadrement de la production.

Chapitre 2

PERFORMANCES DE LA FILIERE

2.1 Production de l'anacarde

Evolution de la production nationale durant la période (1990-2001) et perspectives

Les zones favorables à la production de l'anacarde en Côte d'Ivoire sont bien connues. En revanche, la production nationale de noix et son évolution sont difficiles à cerner et nécessitent une enquête de terrain.

C'est pourquoi le niveau de la production n'est appréhendé qu'à travers les exportations (voir les exportations).

Types d'anacarde cultivé, développements concernant l'amélioration des cultivars

En Côte d'Ivoire, on distingue la variété anciennement cultivée à noix petite, et la variété brésilienne grosse noix «jumbo». S'il existait une politique de production de semences sélectionnées sur la base de cette variété, on obtiendrait des niveaux de rendements élevés avec le respect des itinéraires techniques recommandés.

En effet, tandis que le rendement moyen mondial est de l'ordre de 1 tonne/ha, le rendement moyen observé en Côte d'Ivoire en milieu paysan se situe entre 400-500 kg à l'hectare.

Principaux facteurs ayant influencé les performances de production et de collecte

Sur la base de ce qu'on pourrait appeler la production apparente, à savoir les exportations, l'évolution a été forte en dix années. En effet, de 5 901 tonnes en 1990, le niveau des exportations ivoiriennes va s'accélérer passant successivement de 10 000 t en 1992 à 16 000 t en 1994, et de 26 000 t en 1996 à près de 75 000 t en 1999.

Cette évolution croissante a été soutenue par des niveaux de prix aux producteurs attractifs entre 100 à 150 FCFA/kg en début de campagne à 175 F/250 F en milieu et fin de campagne. Ce qui fait pour les mêmes périodes entre 0,385 et 0,577 \$US/kg et 0,311 et 0,445 \$US/Kg.

Ces niveaux de prix ont entraîné une expansion de nouveaux vergers, une amélioration de l'entretien, et une réduction des pertes.

En revanche, les rendements n'ont pas augmenté. En effet on ne connaît pas de plantation individuelle qui ait enregistré des rendements atteignant la moyenne mondiale de 1 t/ha. Et cela résulte des facteurs limitant déjà évoqués.

La mise en œuvre d'une politique nationale d'appui à la filière anacarde serait de nature à optimiser le niveau de la production.

2.2 Transformation

Evolution et perspectives de production des produits transformés

Quelques indicateurs essentiels permettent d'apprécier les perspectives d'évolution des produits transformés.

L'environnement international du marché des amandes

Le marché des amandes est en pleine croissance et la demande demeurera plus forte que l'offre au cours des dix prochaines années. Par ailleurs, la limitation des importations de noix brutes par rapport aux dispositions de l'Union européenne peut créer une dynamique de soutien à la transformation locale.

L'appareil industriel de Côte d'Ivoire est composé de deux usines d'une capacité globale de 4 000 t/an. Ce potentiel est faible au regard des disponibilités en matière première et ne représente que 5 % de la production estimée de 1999.

Si la deuxième usine Sodiro, la plus récente, engendre des coûts de facteurs supportables, ce n'est pas le cas pour Cajouci dont les coûts de production élevés affaiblissent ainsi la rentabilité de l'activité de transformation.

C'est dire toute l'importance du bon choix technologique pour l'expansion de l'industrie du cajou.

La matière première

La disponibilité en matière première est donc acquise. Cependant une bonne maîtrise des techniques d'achat est à promouvoir afin de maintenir un niveau satisfaisant de rendement matière à la transformation.

Un gros effort est à fournir à ce niveau. Car la réussite d'une usine de transformation du cajou dépend énormément de la capacité d'acheter des noix brutes de qualité. Ce qui implique la sélection de bonne noix, à savoir un taux d'humidité inférieur ou égal à 10 %, des tailles de 180 à 200 kg, la limitation des noix défectueuses dans des limites raisonnables. Les noix défectueuses sont des noix tachetées, ratatinées, rapetissées, huileuses, vides, immatures et brunes.

La main d'œuvre

Dans l'industrie du cajou, les performances de la main d'œuvre doivent être appréciées sur la maîtrise du processus d'approvisionnement en matière première, qui doit être de bonne qualité ; donc maintenir dans des limites tolérables le pourcentage de mauvaises noix. Les performances doivent également être appréciées par le rendement en amandes et la productivité des décortiqueuses. A ce niveau, les deux unités ont le même niveau puisque les décortiqueuses atteignent et dépassent pour certaines leurs homologues indiennes contrairement à une idée répandue par le passé, tendant à faire croire que les décortiqueuses africaines ne peuvent pas les atteindre.

La qualité des produits transformés

Les produits transformés portent essentiellement sur l'amande fraîche par les deux usines et l'amande rôtie et salée par le groupe Sodiro.

Au niveau de la qualité, l'amande de Côte d'Ivoire est jugée de bonne qualité gustative si on en juge les appréciations dans ce sens de K. P. FOODS en Angleterre qui est l'un des géants mondiaux du commerce des amandes grillées.

Principaux facteurs ayant influencé les performances des entreprises nationales de transformation

Avec seulement deux unités, la dynamique industrielle n'est vraiment pas enclenchée. Cela étant l'expérience des deux unités est prometteuse. Toutes les deux obtiennent au moins des rendements matière de l'ordre de 23 % à 25 % ce qui est satisfaisant. Par ailleurs, la main d'œuvre, notamment dans les sections décorticage, donne de bons résultats par des taux d'amandes entières élevés, et des amandes en deux ou plusieurs morceaux dans des fourchettes acceptables.

Les grades habituellement obtenus se situent de l'ordre de 70 % d'amandes entières, 20 % pour les amandes en deux morceaux et les 10 % autres en amandes en plusieurs morceaux.

Les coûts des facteurs sont élevés pour l'usine Cajouci.

2.3 Exportations

Analyse des exportations nationales d'anacarde et des produits transformés entre 1990 et 2001 par type de produit et par destination

Le détail des exportations par destination est présenté en annexe.

- Exportations de noix de cajou

Tableau 1 : Exportations ivoiriennes de noix de cajou

Années	Volume tonnes	Evolution volume	Valeurs millions \$US	Evolution valeurs	Prix moyen \$US / kg	Evolution
1990	5901	-	3,929	-	0,666	-
1991	7415	+ 26 %	4,746	+ 21 %	0,640	- 39 %
1992	10050	+ 36 %	6,068	+ 28 %	0,604	- 5,9 %
1993	16682	+ 67 %	6,641	+ 9,4 %	0,394	- 35 %
1994	16327	- 3 %	6,653	+ 0,18 %	0,408	+ 3,5 %
1995	26346	+ 61 %	17,820	+ 168 %	0,676	+ 65 %
1996	23666	- 10 %	15,503	- 13 %	0,655	- 3,1 %
1997	36931	+ 56 %	19,218	+ 24 %	0,520	- 20,6 %
1998	26464	- 28 %	18,656	- 2,9 %	0,705	+ 35,6 %
1999	74552	+ 182 %	64,111	+ 244 %	0,860	+ 22 %
2000	63379	- 15 %	43,550	- 32 %	0,687	- 20 %

2001	87573	+ 38 %	35,345	- 19 %	0,404	- 41 %
------	-------	--------	--------	--------	-------	--------

Sources : 1) Cours moyens du \$/CFA tirés de Jeune Afrique Economie
2) Statistiques douanières ivoiriennes

De 5 900 t en 1990 à près de 16 000 t en 1993, les exportations de noix auront été multipliées par 2,8. De près de 16 400 t en 1994 à 75 000 t en 1999, elles seront multipliées par 4,5 t et de 12,7 t en l'espace de dix ans.

L'année 2001 a enregistré le niveau record de l'ordre de 87 573 t soit une croissance de 38% par rapport à 2000. Malgré les baisses survenues en 1994, 1996, 1998 et 2000, les exportations ont connu une poussée remarquable. Avec cette forte expansion, la filière ivoirienne de cajou émerge avec force et sort d'un état marginal en se positionnant comme filière d'avenir et très porteuse.

A ce rythme de croissance, à l'horizon 2005-2010, les 100 000 tonnes seront dépassées. Le niveau des exportations s'est accéléré au cours des trois dernières années 1999-2000 et 2001 du fait de l'intérêt poussé pour la culture et l'entrée en production des nouveaux moyens.

Les recettes générées sont devenues au fil des années de plus en plus significatives passant de près de 4 millions de \$US en 1990 à 6,6 millions de \$US en 1994 pour atteindre respectivement plus de 6 millions de \$US en 1992, 1993 et 1994, et 17,8 millions en 1995.

Hormis l'année 1996 qui a accusé un léger fléchissement, les années 1997 à 2001 ont enregistré les niveaux de recettes les plus importants. Cette croissance des recettes a été soutenue à la faveur de la dévaluation du FCFA intervenue en février 1994.

En 1999, les recettes ont atteint 64 millions de \$US dus à l'effet conjugué du bon niveau des prix de la noix et de la hausse du cours du dollar US. Cela s'est traduit par une hausse des prix relatifs par rapport aux quantités. En 2001, malgré le niveau record de 87 000 tonnes, les recettes ont connu une chute due à la dégradation des termes de l'échange.

Quant aux débouchés de la noix ivoirienne, ils ont porté en moyenne sur 2,5 destinations par an. Cette diversification apparente des débouchés ne doit pas faire cacher que l'Inde demeure le débouché essentiel avec les niveaux d'absorption se situant de 94 % à 100 % entre 1990 et 1995, et 88 % à 95 % entre 1996 et 2001.

Compte tenu des menaces et contraintes évoquées en provenance de l'Inde et de l'environnement international, cette situation place les exportations de noix africaines en général, et ivoiriennes en particulier, dans une position de dépendance et de vulnérabilité inquiétante.

D'où la nécessité de mettre en œuvre un plan de développement, d'appui et d'une stratégie de transformation afin d'assurer le développement harmonieux de la filière. Il s'agit de faire passer la Côte d'Ivoire de l'état de pourvoyeuse de noix brutes à celle d'amandes de cajou.

- *Exportations d'amandes de cajou*

Tableau 2 : Exportations d'amandes de cajou

Années	Volume tonnes	Evolution volume	Valeurs millions de \$US	Evolution valeurs	Prix moyens \$US/kg	Evolution
1995	150,047	-	0,263 390	-	1,755	-
1996 (néant)	-	-	-	-	-	-
1997	37,400	- 75%	0,130 659	- 50,4%	3,493	+ 99%
1998	89,47	+ 58%	0,408 459	+ 213%	4,565	+ 31%
1999	722,24	+ 707%	4,419 057	+ 982%	6,118	+ 34%
2000	353,347	- 51%	1,803 300	- 59%	5,103	- 16,6%
2001	517,07	+ 46%	1,586 267	- 12%	3,067	- 40%

Sources : 1) Tiré des statistiques douanières ivoiriennes
2) Cours moyens \$US/CFA : Jeune Afrique Economie

Rappelons que le potentiel de transformation des deux unités est de 800 à 920 tonnes d'amandes de cajou sur des hypothèses de 20 à 23 % de rendement matière.

Par rapport à cette référence, l'année 1999 a été la plus performante avec 722 tonnes, soit + 53 % par rapport à 1998. Les années antérieures 1995, 1997 et 1998 peuvent être considérées comme des années test au cours desquelles le processus de transformation a cherché sa voie.

Jusqu'en 1998, la transformation était assurée par une seule unité de 1 500 t capable de fournir 300 t d'amandes. Avec 150 tonnes en 1995, en 1997 ; 37,4 t et 89,47 t en 1998, le niveau de transformation n'a fait que baisser.

En 1999, la deuxième unité basée à Odienné est devenue opérationnelle et la transformation s'accroît de 707 % avec 722,24 tonnes. En 2000, on enregistre une baisse de production de 51 % due à la baisse générale des activités en Côte d'Ivoire sur cette période. En 2001, un redressement de + 46 % intervient avec 517 tonnes sans pour autant atteindre le niveau de 1999.

Les recettes d'exportation ont augmenté dans le même sens, mais relativement plus fortes que les quantités en raison d'un niveau de prix croissant des amandes jusqu'en 1999. Ainsi, tandis que le prix moyen au kg était de 1,755 \$US en 1995, il a continué d'augmenter au cours des trois années suivantes à respectivement 3,493 \$US/kg en 1997, 4,565 \$US/kg en 1998 et 6,118 \$US/kg en 1999, soit + 99 %, + 31 % et + 34 %. La dévaluation du CFA, combinée à l'expansion de la demande et de la bonne qualité de l'amande ivoirienne, ont favorisé cela.

En revanche, en 2000 et 2001, un fléchissement s'est opéré au niveau des prix à - 16 % et - 40 %. Il s'agit là de phénomènes conjoncturels dus à la situation difficile de la Côte d'Ivoire sur ces années. Il faut également que la contrainte majeure pour les usiniers et la mobilisation des fonds de roulement pour l'achat de la matière première, c'est-à-dire des noix.

Hormis cela, le processus de transformation et par ricochet l'exportation des amandes est porteuse. Mais une étude plus claire devrait valider cela.

Les débouchés

Entre 1995 et 2001, l'amande ivoirienne a été exportée vers 11 pays avec la répartition suivante :

- en 95 : 3 pays (Pays-Bas, Royaume-Uni, Burkina Faso)
- en 97 : 1 seul pays (Pays-Bas)
- en 98 : 3 pays (France, Pays-Bas, Afrique du Sud)
- en 99 : 8 pays (Irlande, France, Pays-Bas, Royaume-Uni, USA, Afrique du Sud, Burkina Faso, Sénégal)
- en 2000 : 6 pays (France, Pays-Bas, Royaume-Uni, USA, Norvège et Afrique du Sud)
- en 2001 : 7 pays (France, Pays-Bas, Royaume-Uni, USA, Canada, Inde, Afrique du Sud)

Le marché le plus constant est les Pays-Bas présents sur toute la période d'exportation. C'est à partir de 1999 qu'une diversification plus poussée est intervenue.

De 1999 à 2001, le volume global des exportations d'amandes a été de près de 1 593 tonnes sur 10 destinations. Sur cette période les Etats-Unis demeurent le marché le plus important avec 32 % de part pour 511 tonnes. La deuxième place est la France avec 18 % pour 290 tonnes. Viennent ensuite le Royaume-Uni pour la 3^e place avec 16,7 % pour près de 266 tonnes, l'Afrique du Sud pour la 4^e place avec 14 % et 225 tonnes. Les Pays-Bas bien que présente sur toute la période viennent en 5^e position avec 12 % et pour 192 tonnes. Ces cinq pays demeurent les marchés les plus importants et représentent 92,7 % du marché de l'amande ivoirienne.

Enfin, il y a des possibilités de diversification des marchés avec des volumes très importants du fait de l'expansion de la demande déjà soulignée.

Degré d'organisation et de coordination de la filière et son incidence sur les performances à l'exportation

Comme déjà mentionné par ailleurs, la filière ivoirienne de cajou souffre de l'absence d'organisation.

En 1997, une organisation du nom de GIENA (Groupement des Industriels et Exportateurs de la Noix d'Anacarde) avait vu le jour, suite à l'instauration par les pouvoirs publics d'une taxe à l'exportation de 150 FCFA/kg, soit à l'époque 0,256 \$US/kg. Il s'agissait en fait d'une structure de revendication et de protestation puisqu'elle a disparu aussitôt que cette taxe, le DUS (Droit Unique de Sortie), a été ramenée à 10 FCFA/kg, soit alors 0,017 \$US.

L'inorganisation et l'absence de coordination au niveau de la filière se répercutent au niveau des exportations, notamment dans la variation des prix des noix d'une destination à

l'autre au cours d'une même campagne. De ce fait, les paramètres d'appréciation de la qualité ne sont pas assis sur une charte de qualité homogène.

L'appréciation de la qualité est laissée aux acheteurs indiens qui ont leur propre critère et le plus souvent s'arrangent à dévaloriser les produits pour maintenir les prix au niveau qu'ils souhaitent. Ces indiens ont rarement recours aux sociétés de contrôle de qualité.

Or s'il existait une organisation et une coordination de la filière, une des distorsions serait évitée en définissant de façon concertée et participative les différentes normes de qualité et les prix correspondants par tous les intervenants, à savoir importateurs indiens et autres, exportateurs, sociétés de contrôle, commerçants urbains et représentants des producteurs. Et compte tenu de l'élasticité des prix aux variations de la qualité, il est possible, qu'à moyen et long terme et de l'amont à l'aval, que chaque acteur comprenne la nécessité de travailler sur la qualité des produits.

Le problème se pose moins pour l'amande puisque l'approche qualité est intégrée dès le départ. Mais il s'agit pour les industriels de travailler davantage pour obtenir la certification au niveau international et accroître leur positionnement concurrentiel.

Pour Sodiro qui fait la transformation finale en amandes rôties et salées qu'elle distribue par des partenaires européens, elle travaille pour obtenir la certification ISO 9002 par l'AFAQ.

Qualité des produits exportés : normes et laboratoires existants d'analyse et de certification de la qualité, incidence de la qualité des produits sur les performances à l'exportation

Chaque maillon doit avoir à l'esprit l'utilisation finale des noix dans les usines. De mauvaises noix rendent difficile le décorticage et donnent des amandes de mauvaise qualité.

On rappellera les normes de qualité généralement exigées :

- La teneur ou taux d'humidité : il ne doit pas dépasser 10 %. En effet, un taux d'humidité excessif complique la transformation, et l'extraction provoque certaines colorations qui peuvent dévaloriser le produit. La pellicule se colle à l'amande.
- La taille des noix ou calibre : entre 120-180 kg (l'idéal). Les dénombrements varient aussi entre 180 à 200, 200 à 220 et 220 à 240 noix/kg. Plus la noix est grosse, mieux elle est payée. Dans l'ensemble, les noix ivoiriennes sont dans la moyenne avec des variations selon les zones et les récoltes. Notons au passage que le Mozambique est réputé pour ses grosses noix. Mais les noix ivoiriennes sont plutôt douces et agréables. Les noix qui ne correspondent pas à cette norme sont néanmoins acceptées.
- Les noix défectueuses : les défauts portent sur les anomalies telles que les noix tachetées, ratatinées, rapetissées, huileuses, vides, immatures, brunes, pourries, spoliées ou partiellement blessées. Les limites maximales autorisées sont de 10 %.

Les caractéristiques des défauts :

- Noix tachetées : c'est-à-dire lorsqu'elles présentent des taches noires et sont piquées.
- Noix ratatinées : c'est-à-dire rapetissées.
- Noix huileuses : lorsque l'huile a endommagé l'amande ; elles se détectent à l'œil nu ; la noix est alors brillante.
- Noix vides : qui ne contiennent pas d'amandes.
- Noix immatures : non développées.
- Noix brunes : si l'amande est de couleur brune.

Les causes de ces défauts sont l'entreposage dans des conditions d'humidité ou de chaleur excessives, à un ramassage trop hâtif, et sont dues à des maladies induites par des insectes. D'une manière générale, ces défauts ne doivent pas dépasser 10 % dans un échantillon donné.

C'est à ce niveau que les acheteurs indiens imposent leurs lois ; en portant de mauvaises appréciations dans le but de baisser les prix des noix.

Chaque fois que les noix s'écartent de ces normes, une décote est appliquée au prix, de l'ordre de 1 % sinon plus à chaque augmentation de l'avarie. Les noix qui ont une défectuosité supérieure à 10 % sont rejetées.

Les sociétés qui opèrent dans le contrôle de qualité et de certification de la qualité en Côte d'Ivoire sont la SGS (Société Générale de Surveillance), le Bureau Véritas. Les acheteurs indiens envoient sur place leurs propres agents de contrôle pendant toute la campagne.

Les produits destinés à la consommation nationale donnent lieu à la délivrance d'un bulletin d'analyses après trois contrôles.

Les produits destinés à l'exportation tels que les noix brutes et l'amande donnent lieu à la délivrance d'un certificat de contrôle de poids et de la qualité. Cette opération est effectuée dans le magasin de l'exportateur ou du transitaire par la SGS. Ce certificat établit le poids réel et la qualité du produit en fonction des normes exigées. Si à destination une variation du poids et de la qualité interviennent sur le produit, la responsabilité de l'exportateur est écartée. Alors c'est l'assurance qui intervient pour le dédommagement. Précisons que le certificat de contrôle doit porter les références du BL (bon de livraison), le nom du navire, les noms de l'exportateur et de l'importateur, ainsi que la destination.

Nous rappelons à cette occasion que le conditionnement de la noix s'effectue dans les sacs de jute de 80 kilos, et le transport dans le navire dans les conteneurs de 20 pieds dont les poids varient entre 15 à 17,990 tonnes.

Chapitre 3

ANALYSE DES CONTRAINTES AU DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE LA FILIERE

Les contraintes au développement des exportations résultent de la combinaison des contraintes identifiées au niveau de chaque maillon qu'il faut analyser.

3.1 Contraintes au niveau de la Recherche-Développement

- Absence de matériel végétal sélectionné et d'itinéraire technique : il n'existe pas de fermes semencières pour la production de plants de variétés sélectionnées d'où pourraient s'approvisionner les planteurs pour le développement de nouvelles plantations.
- Par ailleurs, aucun itinéraire agronomique de production n'est recommandé aux producteurs, en particulier en termes de densité des plantations, d'entretien des arbres (taille) et du verger (nettoyage, pare-feu, etc.)
- Absence de programme de lutte contre les maladies : les plantations d'anacardiens sont menacées par les maladies et par des insectes pour lesquels aucune méthode de lutte n'est proposée par la recherche.

3.2 Contraintes au niveau de l'encadrement des producteurs : production, collecte et stockage

L'encadrement technique des vergers n'est pas effectif. Les techniques de culture ne sont pas maîtrisées par les paysans, mettant en évidence une insuffisance de l'encadrement technique, qui se traduit sur le terrain par :

- des méthodes de plantage variant d'un planteur à un autre, sans référence à des recommandations techniques ;
- l'utilisation de matériel végétal non sélectionné et peu performant ;
- des vergers très hétérogènes constitués de parcelles à très fortes densités et mal ou pas entretenues ;
- une méconnaissance totale des règles, techniques et normes de récolte, de conservation et de stockage des noix.

3.3 Contraintes au niveau de la commercialisation

Le circuit de commercialisation intérieure de la noix est long et complexe (producteurs, pisteurs, acheteurs, commerçants, des zones de production, commerçants d'Abidjan, industriels, exportateurs, etc.) Cette situation favorise l'instauration d'une véritable anarchie.

La filière manque d'organisation au niveau des opérateurs des différents maillons. Les organisations professionnelles de base telles que les coopératives manquent de dynamisme et de moyens financiers dans la collecte primaire et la commercialisation des noix. Il arrive

même, que les opérateurs rechignent à utiliser leurs coopératives de commercialisation de coton pour la commercialisation des noix de cajou.

La diversité des intervenants allonge le circuit de commercialisation, expose les producteurs dont les offres sont atomisées, et qui ignorent tout des mécanismes de formation des prix sur le marché international à la spéculation orchestrée par les acheteurs.

3.4 Contraintes à la commercialisation et à l'exportation

Par ailleurs, les noix brutes de Côte d'Ivoire sont menacées de manque de débouchés à moyen et long terme. En effet, pour des raisons de sécurité sanitaire, l'Union Européenne a décidé de n'ouvrir son marché d'amandes de cajou qu'à celles dont l'origine est spécifiée sur les emballages. Aussi, l'Inde, qui constitue l'essentiel des débouchés des noix africaines en général et celles de la Côte d'Ivoire en particulier, se verra-t-elle contrainte d'arrêter les importations de noix, faute de pouvoir maîtriser les origines de toutes les noix qu'elle importe. Aussi, pour saturer la capacité de transformation de son appareil industriel, l'Inde s'est-elle lancée dans un vaste programme de développement de sa production nationale de noix.

3.5 Contraintes au niveau de l'industrie de transformation

Le degré de transformation de la noix brute par l'industrie ivoirienne est faible, comme déjà indiqué. Le développement de l'industrie de transformation, et par conséquent le positionnement de l'amande de Côte d'Ivoire sur le marché international, dépend de plusieurs critères qui sont :

- l'existence d'un verger en bon état d'entretien,
- l'élaboration et la mise en œuvre d'un cahier des charges sur les normes qualité des noix brutes,
- un niveau de prix satisfaisant des noix aux producteurs et de l'amande sur le marché international.

3.6 Autres contraintes

Au niveau du financement

Au plan du financement, les opérateurs de la filière ne parviennent pas à obtenir de financement bancaire pour l'implantation d'usines, malgré l'existence de nombreux organismes susceptibles de les financer. En outre, le délai d'instruction des dossiers est généralement long pour les investisseurs.

Les critères d'éligibilité des projets privés auprès des banques (40 % en fonds propres et une caution bancaire de 75 à 100 % du montant sollicité) sont contraignants et inadaptés.

La commercialisation de la noix de cajou n'est pas soutenue par les banques commerciales, surtout au stade de la collecte primaire assurée par des OPA dont le faible niveau de ressources propres constitue un handicap au financement de leurs activités dans la mesure où elles (les OPA) ne peuvent fournir les garanties exigées pour soutenir leurs demandes auprès des banques.

Par ailleurs, les bailleurs de fonds (la Banque Mondiale en particulier) entretiennent des préjugés quant à la viabilité des unités de transformation de noix de cajou en Afrique, compte tenu des échecs des premières expériences d'industrialisation.

En effet, les échecs résultant de choix technologiques inadaptés ont alimenté les doutes sur la capacité de gestion des promoteurs africains à investir de façon rentable dans la transformation de la noix de cajou, et sur la capacité de la main d'œuvre africaine à rivaliser en dextérité avec la main d'œuvre indienne.

L'absence d'informations économiques fiables sur la filière de l'anacarde, de garanties à fournir aux banques par les OPA et l'inorganisation de la filière sont autant de facteurs qui limitent le soutien des banques à l'octroi de crédits à long terme.

Par ailleurs l'achat de matières premières nécessite des fonds de roulement importants.

Au niveau institutionnel

Enfin, certaines dispositions fiscales du Code des investissements de Côte d'Ivoire, notamment celles relatives au montant du coût des équipements importés ouvrant droit à des réductions ou à des exonérations de taxes, ne favorisent pas l'industrialisation dans la filière anacarde, dans la mesure où le montant des investissements pour des unités industrielles traitant environ 2 500 tonnes de noix brutes par an n'atteint pas le minimum exigé pour bénéficier des exonérations prévues dans le Code des investissements.

3.7 Contraintes au niveau de l'organisation de la filière

Les producteurs d'anacardes composés d'une multitude de planteurs ne sont pas organisés en structures professionnelles. Cela se traduit par une dispersion de l'offre, provoquant toutes sortes de spéculations par les intermédiaires.

Les planteurs sont réticents à commercialiser leurs produits par le canal de leurs coopératives (lorsqu'elles existent), du fait de la faiblesse des surfaces financières de celles-ci.

L'insuffisance d'organisation des différents groupes d'opérateurs de la filière ne favorise pas la résolution concertée des problèmes d'intérêts communs, tels que la fixation de date d'ouverture de campagne et de prix indicatifs par campagne commerciale, la gestion de la qualité des noix pour mieux valoriser les produits, aussi bien auprès des transformateurs locaux que des exportateurs de noix brutes.

21- Danemark														
22- Doubaï														
Totaux	5 901	3 929 115	7 415	4 746 587	10 050	6 068 622	16 862	6 641 547	16 327	6 653 915	26 346	17 820 027	23 666	15 503 266
Evolution			+ 26%	+ 21%	+ 36%	+ 28%	+ 67%	+ 9,4%	- 3%	+ 0,18%	+ 61%	+ 168%	- 10%	- 13%

Source : Statistiques douanières ivoiriennes

Exportations de noix de cajou de 1990 à 2001 (suite)

Destinations	1997 1\$US = 585FCFA		1998 1\$US = 587FCFA		1999 1\$US = 562FCFA		2000 1\$US = 679FCFA		2001 1\$US = 732FCFA	
	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US
1- Hong-Kong	16	8 205								
2- Inde	36 288	18 816 429	26 296	18 543 254	59 592	50 992 928	58 021	40 006 398	77 758	31 295 104
3- Indes Occid.										
4- Sri-Lanka			153	105 591						
5- Vietnam-Sud			0,075	51	9 557	8 133 293	1671,108	1 242 140	9261,5	3 755 546
6- Vietnam Nord					100,7	59 485	360,316	200 058		
7- Chine pop.			14,813	7 027			16	10 604		
8- Canada									0,003	2,732
9- France									0,024	10,660
10- Pays-Bas										
11- Italie										
12- Espagne										
13- Irlande										
14- Turquie									98,700	46 976
15- Singapour							15,035	10 055	452,238	247 125
16- Brésil					51,5	36 613	3 138	1 905 206		
17- Mali									3,00	62,840
18- Ghana	102	5 228			5 100	4 888 258				
19- Liban										
20- Royaume U.										
21- Danemark							97,440	71 113		
22- Doubaï							60,300	44 981		
Totaux	36 931	19 218 568	26 464	18 655 923	74 552	64 110 577	63 379	43 550 555	87 573	35 344 827
Evolution	+ 56%	+ 24%	- 28%	- 29%	+ 182%	+ 244%	- 15%	- 32%	+ 38%	- 19%

Source : Statistiques douanières ivoiriennes

ANNEXE II**Exportations d'amandes de cajou de 1995 à 2001**

Destinations	1995 1\$US = 530FCFA		1996 (NEANT)		1997 1\$US = 585FCFA		1998 1\$US = 587FCFA		1999 1\$US = 562FCFA		2000 1\$US = 679FCFA		2001 1\$US = 732FCFA	
	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US	Volume t	Valeur \$US
1- Irlande									3,132	13 159				
2- France							44,398	215 617	85,162	570 937	152,438	824 933	52,520	218 288
3- Pays-Bas	52,647	199 738			37,400	130 659	30,041	134 034	45,042	278 908	57,153	290 394	89,812	310 457
4- Royaume-Uni	86,400	63 589							62,610	359 724	38,578	182 281	164,664	446 145
5- Afrique du Sud							15,031	58 808	90,084	524 352	75,070	366 240	60,056	228 102
6- Burkina-Faso	11	63												
7- Senegal									75,090	462 448				
8- U.S.A.									361,120	2 209 529	30,028	139 305	120,112	375 637
9- Norvège											0,080	147		
10- Canada													0,006	6,147
11- Inde													29,900	7 632
Totaux	150,047 t	263 390			37,400	130 659	89,470	408 459	722,24	4 419 057	353,347	1 803 300	517,07	1 586 267
Evolution					- 75%	-50,4%	+58%	+ 213%	+707%	+982%	- 51%	- 59%	+ 46%	- 12%

Source : Statistiques douanières ivoiriennes

Evolution des taux moyens de change \$US/CFA de 1990 à 2001

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
260	259	259	281	502	530	540	585	587	562	679	732

Source : Jeune Afrique Economie

ANNEXE III

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Possibilité de développement de la production d'anacarde en Côte d'Ivoire : production, commercialisation, transformation (Février 1986) - SEDES, 15 rue Bleue 75009 – Paris.

Analyse économique de la filière anacarde en Côte d'Ivoire (Janvier 1995) par Diabaté Gaoussou pour le compte du CECI (Centre Canadien d'Etude et de Coopération Internationale).

Filière anacarde : analyse de la concurrence, de la faisabilité d'une opération commerciale entre l'usine de Korhogo et les Unions de GVC du département de Korhogo (Août 1995) par Diabaté Gaoussou pour le CECI.

Etude des possibilités de partenariat entre organisations coopératives du département de Korhogo (Juillet 1995) par Diabaté Gaoussou pour le Ministère de l'Agriculture et le PNUD (Projet IVC/93/006) et le FED (7 IVC 022).

L'exportation de la noix de cajou (février 1995) par Diabaté Gaoussou pour le CECI.

Rapport de mission de M. Pierre Lessard (avril 1995), CECI Montréal.

Rapport sur la filière cajou en Côte d'Ivoire (1996) par M. Raghu Kumar pour le CECI.

Pré-étude de faisabilité pour l'implantation d'une unité de transformation de cajou à Korhogo (février 1996) par Diabaté Gaoussou pour le CECI.

Etude de faisabilité : unité de transformation de noix de cajou à haute intensité de main d'œuvre (avril 1996) par Diabaté Gaoussou pour le CECI.

Anacarde : demain une culture de rente ? par Moussa Touré, Fraternité Matin p. 13, 14, 15 n° 9802 du jeudi 19 juin 1997 (compte rendu du Symposium International, Juin 97).

Communications du Symposium International des 12, 13, 14 juin 1997 à Yamoussoukro.

Communication au séminaire Afrique de l'Ouest sur l'Anacarde à Bondoukou de : Association ADPP in Guinea-Bissau (1997) par Adlheid Holterman.

Bureau Veritas, communication au Symposium International 1997.

Actes du séminaire Afrique de l'Ouest : décorticage de l'anacarde en Afrique de l'Ouest, Bondoukou 2, 3 et 4 décembre 1997.

Etude de faisabilité pour le décorticage de la noix de cajou dans la région de Bondoukou (Mars 1998) par M. Joseph Rocher, Raghu Kumer, Jean-Pierre Perran et Henri Amouzou.

Fiche technico-économique de l'anacardier (Nov. 1999) par l'ANADER.

Etude sur la communication de la noix de cajou à l'export (1998) par Diabaté Gaoussou pour le compte de Food Africa.

Le coton, l'anacarde, le riz et le maïs dans les médias (janvier 1998) par CECI.

Plan d'actions stratégiques de la filière anacarde en Côte d'Ivoire (septembre 1998) pour PROMEXA et PPDEA par Diabaté Gaoussou et Al.

Mozambique, les noix de cajou de la discorde, revue l'Autre Afrique du 10 au 16 février 1999.

Rapport sur la situation des industries de transformation de la noix de cajou en Côte d'Ivoire et stratégies de développement des unités industrielles dans une perspective à moyen et long terme (janvier 1999) par Diabaté Gaoussou pour PROMEXA PPDEA.

Dossier d'investissement sur la transformation de la noix de cajou en Côte d'Ivoire (décembre 1999) par Diabaté Gaoussou pour PROMEXA/PPDEA.

La noix de cajou en Côte d'Ivoire : en forte progression (octobre 1998) par Jean-Yves Rey, CIRAD-Flhor, Revue Fruitrop n° 51 p.12 et 13.

Anacarde à Odienné : le projet promis à un avenir certain par Mognon Abiali, Frat-Mat n° 10134 du mercredi 29 juillet 1998, p. 12.

Atelier de validation du Plan de Développement de la filière anacarde en Côte d'Ivoire. Rapport final, août 2000, PROMEXA, PPDEA.

Dossier, l'anacarde en Côte d'Ivoire : entre opportunités et menaces par Diabaté Gaoussou revue PROM'EXPORT Business, n° 8 août-septembre 2001.

Odienné, anacarde et riz : un complexe industriel inauguré par le Premier Ministre par Mognon Abiali, Frat-Mat du mercredi 3 juin 1998, page 11.

Mise à jour et finalisation des travaux du schéma Directeur de Développement Industriel de Côte d'Ivoire (SDI) : Etude relative aux transformations agro-industrielles phase 1. Bilan diagnostic filière fruits et légumes, septembre 2001, par TECSULT et EXPERCO.