



Building a competitive African cashew industry!

N° 15

www.africancashewalliance.com

Avril 2011

Dans cette édition

Les acteurs du cajou Ghanéens acceptent de s'organiser 2

Les opérateurs gambiens établissent l'Alliance du Cajou de Gambie 3

La saison du Cajou burkinabé est lancée! 4

Label ACA: Entretien avec Jim Giles 5

Le commerce équitable du Cajou d'Afrique en vente dans les magasins néerlandais 6

Nouvelles de l'ICA 7

Cherif Hibrahima, élu Président de l'ACA il y a peu, est décédé le 1er Mars des suites d'une grave maladie. Le Comité Exécutif a tenu à honorer l'engagement et la passion dont faisait foi Cherif Hibrahima dans son action pour le développement de l'industrie africaine du cajou.

L'ACA rend hommage à son Président Cherif Hibrahima

Il y a bien longtemps, Cherif Hibrahima plantait des anacardières près de sa ville natale de Touba, aidait les producteurs à s'organiser en coopératives et commençait à exporter des noix de cajou brutes. Plus tard, il est passé à la transformation.

Cherif n'a jamais eu besoin d'être convaincu du potentiel de l'agri-business africain : il en était l'un des plus actifs défenseurs. Toujours enthousiaste à l'idée de passer à l'étape suivante, il parlait déjà de ses plans concernant la transformation du cajou afin de créer davantage de bénéfices pour les gens de sa communauté lorsqu'il s'était entretenu avec l'ACA pour la première fois à Abidjan, en décembre 2008. Ayant entendu parlé de l'ACA, il avait rempli sa feuille d'adhésion sur place et avait immédiatement payé sa cotisation de membre. Quelques mois plus tard, il avait sauté dans sa voiture pour aller d'Abidjan jusqu'à Accra afin de rencontrer l'expert de la transformation, Shakti Pal, de Technoserve. Ensemble, ils ont alors développé un plan afin de mettre sur pied une infrastructure de transformation et ainsi, l'idée du projet de Cherif a pu prendre corps grâce à son travail incessant



Lire la suite en page 2

L'ACA grandit pour devenir une Association Industrielle Panafricaine Durable

En septembre 2010, l'ACA a célébré ses cinq ans lors de la Conférence de Maputo enregistrant succès et accomplissements. Le nombre d'adhérents de l'Alliance a considérablement augmenté : passant de 18 membres provenant de 14 pays à jour de cotisation en 2007 à 93 membres de 21 pays en 2010. La plupart des adhérents sont des entreprises enregistrées en Afrique mais on compte aussi parmi les membres de l'Alliance certains des plus gros détaillants américains et européens de Cajou, les plus importants transformateurs du Brésil, d'Inde et du Vietnam ainsi que d'importants courtiers et importateurs présents sur les marchés internationaux. L'ensemble de ces adhérents prouvent bien l'intérêt croissant que porte le monde envers l'industrie africaine du cajou.

Depuis la création de l'Alliance, le volume du cajou transformé en Afrique a doublé, passant de 35 000 t. en 2005 à 73 000 t. en 2010. Dix mille africains ont trouvé du travail au sein des usines de transformation dans les zones rurales, dont 60% de femmes illettrées. Durant la même période, l'Afrique est devenue le plus grand producteur de cajou au monde – plus de 900 000 t en 2010, soit un accroissement de 45% du volume par rapport à 2005. En 2009, l'industrie de transformation

africaine du cajou a soutenu l'existence de 250 000 paysans dans 11 pays – soit plus de 1 250 000 personnes en incluant les membres de leur foyer.

L'Alliance a contribué à la croissance de l'industrie africaine du Cajou en :

- fournissant directement une aide technique à plus de 60 sociétés (dont des transformateurs) dans 11 pays africains mais aussi aux acheteurs et investisseurs venant des marchés européens et américains,
- promouvant le cajou africain sur le marché international,
- facilitant les liens de marché, et
- en disséminant des informations et les meilleures pratiques à travers toute l'industrie du cajou africain dans plus de 20 salons commerciaux internationaux ou durant les conventions de l'industrie.

Rien qu'en Afrique, 1 350 personnes ont participé à des événements nationaux sur le pour réunir des informations sur le marché mondial du cajou ou pour recevoir une formation sur les techniques



Commerce de noix brutes à Sampa, Ghana - mars 2011

“Depuis la création de l'Alliance, le volume du cajou transformé en Afrique a doublé, passant de 35 000 t. en 2005 à 73 000 t. en 2010.”

Soutenu par



de transformation et les questions traitant du financement. La conférence de l'ACA est devenue l'un des événements majeurs dans le monde du cajou, rassemblant plus de 200 participants provenant de 24 pays en 2010.

Cependant, l'ACA regarde vers l'avenir. Fin 2010, grâce au soutien de l'ICA, une équipe de consultants de McKinsey a interviewé des membres de l'ACA et des opérateurs pour une étude sur comment développer l'ACA et en améliorer le statut en tant qu'association d'affaires fournissant des services à cette industrie.

et à son intégrité. Il était autant respecté pour le travail qu'il abattait sans relâche que pour son intégrité. Son usine de transformation a été pleinement opérationnelle en 2010. « J'ai pu voir combien il était fier lorsque nous avons visité son usine » rapporte Eric Agnero, un journaliste ivoirien.

Bien que ses ambitions concernant la transformation se réalisaient, Cherif a continué à vouloir en approfondir l'impact. En Mai 2009, les acteurs du Cajou l'ont élu Vice-président du Comité national de l'ACA pour la Côte d'Ivoire, un poste bénévole. Il a dirigé les travaux du Comité d'organisation de la quatrième Conférence Annuelle à Abidjan, travaillant sans relâche pour faciliter la participation des parties prenantes en provenance du monde entier et pour créer des partenariats capables de soutenir cet événement. La Conférence de septembre 2009 a connu le meilleur taux de participation depuis la jeune création de l'ACA, elle a aussi mobilisé un nombre sans précédent de soutiens et de parrainages du secteur public aussi bien que privé. Sur la vidéo de cette manifestation accessible sur internet à (<http://www.youtube.com/africacashewa>) on peut voir la description passionnée de Cherif à propos du potentiel des opportunités d'affaires dans le Cajou pour les personnes et des bénéfices que l'Afrique peut en tirer.

Quand il a été élu Président de l'ACA, lors de la 5ème Conférence ACA à Maputo, en septembre 2010, Cherif a dit: «Être Président de l'ACA n'est que le début de beaucoup de travail.» Il avait la vision et l'ambition de faire de l'ACA un puissant organisme industriel capable de soutenir une industrie en pleine croissance. Au lieu de simplement dire "OK, essayons de faire cela, il préférerait lancer," Non, faisons ça!"

Derrière l'ensemble de son travail intense, Cherif souffrait secrètement d'une maladie grave. Ainsi, l'ACA a été profondément choqué et bouleversé lorsqu'il est décédé le 1er Mars 2011 au matin, à Abidjan. Le Secrétariat a partagé avec sa famille plus de 50 lettres de condoléances reçues de tous les horizons du monde ; une délégation de membres de l'ACA et de partenaires du projet de l'initiative du Cajou Africain (iCA) a assisté à ses funérailles à Touba. Le Comité Exécutif (CE) de l'ACA a également rendu hommage à Cherif pour avoir été un leader remarquable et un honnête homme lors de sa réunion du 15 Mars 2011 à Accra.



Idrissa Kilangi

Conformément aux statuts de l'ACA, le CE a élu un Président par intérim. Mr Idrissa Kilangi, un transformateur de cajou Tanzanien membre du CE depuis 2008, a été choisi. M. Kilangi a déclaré: «Je ferai tout pour honorer la confiance que le Comité Exécutif a placée en moi. Au CE, nous avons besoin de travailler très étroitement ensemble dans cette période difficile. En Cherif, nous avons perdu un meneur exceptionnel qui avait des plans ambitieux pour l'ACA. Il était prêt à faire de grandes choses avec nous. Son engagement, son travail acharné et son enthousiasme seront autant de sources d'inspiration pour nous afin de poursuivre le travail qu'il a commencé. » Dans les statuts de l'ACA, le CE est aussi mandaté pour nommer un nouveau membre. Ainsi, après une période de consultations, le CE nommera un nouveau membre du CE au cours des prochaines semaines. Le CE élira également un nouveau Président de l'ACA lors de sa prochaine session, en Septembre 2011.

L'étude incluait une analyse de l'organisation et sa proposition de valeur pour les opérateurs du cajou, une proposition pour de futurs services à l'industrie et des recommandations pour un modèle d'organisation, une stratégie et un plan de mise en œuvre pour l'ACA.

En décembre, sur la base de cette étude, le Comité Exécutif de l'ACA a approuvé le nouvel énoncé de vision et de mission de l'ACA (voir le texte en encadré). Partant du principe que l'ACA restait une organisation à vision globale intégrant en son sein toutes les

parties prenantes de la chaîne de valeur, elle se concentrera sur le soutien au développement de l'industrie africaine du cajou avec les objectifs d'augmenter la transformation, améliorer la compétitivité et la durabilité et faciliter la coopération public-privé. Le but pour l'ACA est d'augmenter la transformation du cajou en Afrique pour atteindre 100 000 t. entre 2011 et 2015.

Durant la session de Mars à Accra, basé sur

l'étude et les recommandations de l'équipe McKinsey, le Secrétariat de l'ACA a présenté au Comité Exécutif un plan sur cinq ans, un budget et des objectifs chiffrés. En renforçant son offre de services à l'industrie, l'ACA envisage de pouvoir autofinancer ses activités fondamentales.

L'offre portera sur l'amélioration de la conférence de l'ACA et la communication, l'aide à la transformation et à l'investissement, le développement de partenariats et la mise en place du label ACA (voir l'article à ce sujet dans cette édition).

Les membres de l'ACA découvriront bientôt de nouvelles caractéristiques du programme d'adhésion, un nouveau site web, certaines innovations lors de la conférence de cette année, de nouvelles offres de services pour les investisseurs et transformateurs ainsi que les premiers transformateurs mettant en œuvre le label ACA.

De manière décisive, les contributions des partenaires de l'ACA, de ses membres et des opérateurs de l'industrie du cajou continueront de jouer un rôle important pour faire de cet ACA « new look » une réalité.

Les acteurs ghanéens du Cajou sont d'accord pour "s'organiser et se Développer"

Il y a trois ans, il était commun de trouver des vendeurs de noix de cajou cherchant des acheteurs potentiels mais depuis la popularité du Cajou s'est accrue au Ghana et dans le monde, si bien que le processus c'est inversé maintenant. Avec cette demande accrue pour le cajou, beaucoup d'acheteurs, de transformateurs et d'exportateurs cherchent à trouver des accords de ventes pré-saisonniers auprès des producteurs et des exportateurs locaux au Ghana.

Le Ghana est désormais devenu une destination pour les acheteurs de cajou dû aux efforts significatifs pour augmenter la production et les ventes par de nombreux acteurs. Le Cashew Development Project of the Cocoa Research Institute of Ghana fournit en particulier un solide soutien à la Recherche et au Développement du secteur. Il y a aussi le West African Trade Hub (WATH), l'initiative du Cajou Africain (iCA) et l' Alliance Africaine pour le Cajou (ACA) qui développent des liens au marché et apportent un soutien technique et des conseils aux producteurs, aux transformateurs, aux commerçants et aux fournisseurs de services logistiques.



Jean Marie Legall, assistant technique pour la formulation des Politiques Publiques (SOFRECO) modérant l'atelier.

Mission et Vision de l'ACA

Vision

Une industrie Africaine du cajou globalement compétitive pour le bénéficiaire de toute la chaîne de valeur : du producteur jusqu'aux consommateurs

Mission

Soutenir l'industrie Africaine du Cajou en:

- apportant une assistance technique et en facilitant les investissements
- promouvant les liens au marché et les normes internationales
- partageant les informations et les meilleures pratiques

Objectifs

Accroître la transformation des noix de cajou en Afrique pour atteindre les 100 000 tonnes entre 2011 et 2015

Pour construire sur l'intérêt croissant du cajou au Ghana et pour explorer comment développer une stratégie nationale visant à créer un vibrant avenir pour l'industrie du cajou, le Comité National de l'ACA, avec le soutien de l'agence de consultants Sofreco fondée par l'AFD (Agence Française de Développement), a récemment animé un atelier avec des acteurs de l'industrie. Les participants ont réussi à élaborer un programme en quatre points reflétant les objectifs de la filière au Ghana 1) accroître le soutien à la production, 2) améliorer le soutien au secteur privé, 3) développer le marché de cajou au Ghana, 4) développer les activités de recherche et de développement. Les participants ont également proposé de former un organe national du cajou pour mettre en œuvre cette stratégie.

Afin de soutenir les objectifs de production, les participants ont proposé que le Gouvernement du Ghana augmente le budget pour l'agriculture. Pour accroître la production dans le pays et augmenter les revenus des paysans, les participants ont aussi émis l'idée que le gouvernement pourrait développer des plants améliorés et les donner aux producteurs. Les autres sujets de préoccupation en matière de production incluaient le droit de propriété foncier, la prévention des feux de brousse et une offre de services.

Les acteurs du secteur privé ont déclaré que le renforcement des capacités des bonnes pratiques de fabrication, dans la gestion des affaires et les normes d'hygiène alimentaire permettront d'améliorer le secteur. Ils ont également discuté du besoin d'accroître l'accès au financement à des taux abordables.

Il est prévu que les efforts fournis pour améliorer le marché ghanéen du cajou permettraient non seulement d'accroître la consommation locale mais aussi d'améliorer la qualité tout au long de la chaîne de valeur, d'augmenter les prix payés aux agriculteurs, aux transformateurs et aux vendeurs en réduisant le nombre d'intermédiaires et d'améliorer les relations entre les parties prenantes.

Les participants à l'atelier ont chargé le Comité national de l'ACA de diriger la formation d'un organe national qui plaidera en faveur de l'industrie, qui proposera des orientations politiques auprès du gouvernement, qui générera de nouvelles opportunités commerciales et qui renforcera la confiance avec les acteurs du secteur financier et les investisseurs potentiels.

Les opérateurs gambiens établissent l'Alliance du Cajou de Gambie

Les opérateurs gambiens du cajou travaillent avec le Comité National de l'ACA afin d'améliorer le secteur du cajou. Les producteurs de cajou, les associations, les commerçants locaux, les transporteurs et les exportateurs préparent maintenant le marketing pour la saison 2011 du



Des acteurs du secteur discutant de possibles petits contrats évolutifs au cours de la saison.

Cajou. Plus de 60 participants se sont réunis pour un forum d'une journée afin de discuter de programmes d'éducation de contrôle de la qualité de la noix visant à former des intermédiaires, à faire appliquer des normes de qualité, à créer des modalités de pré-financement et à respecter les accords de commercialisation.

Avec l'aide des fonds provenant du programme « alimentation pour le progrès » du département américain de, International Relief & Development (IRD) a pu sponsoriser l'événement en passant par son projet de développement de la chaîne de valeur du cajou dans le bassin de la rivière Gambie, également connu sous son acronyme CEP. Pendant le forum, les participants ont fait l'éloge des nouvelles Ecoles des Champs pour les fermiers du CEP, qui expliquent les fondamentaux du commerce

du cajou, le rôle du producteur dans le maintien de la haute qualité des noix, comment les prix sont fixés, le marketing collectif et les meilleures pratiques de production possibles.

Les parties prenantes ont aussi discuté la possibilité de négocier de petits contrats évolutifs au cours de la saison. Cela devrait créer ou renforcer les relations entre les producteurs et les acheteurs. Auparavant, les attentes irréalistes de début de saison conduisaient les parties prenantes à la méfiance, avec de chaque côté le sentiment que l'autre ne tenait pas sa part de responsabilité dans les accords pris. «Ce type de forum améliore la compréhension entre les acteurs du secteur de la noix de cajou», a déclaré le Directeur Général de l'ACA, Monsieur Christian Dahm, qui assistait à l'événement.

Apprendre, développer son réseau et s'entretenir avec les autres ont fait de ce forum un moyen utile de lancer la saison de commercialisation du cajou 2011. Lors de la conclusion, le Président du Comité national de l'ACA, Momodou Ceesay, a invité les participants à rejoindre l'Alliance Gambienne pour le Cajou (CAG) récemment créée. La CAG, une association nationale du secteur privé regroupant toutes les parties prenantes du secteur du Cajou, représentera et promouvra les intérêts de ses membres aussi bien au niveau politique et commercial qu'au niveau international (comme le partenariat avec l'ACA).

USAID, ECOWAS et ACA font équipe pour améliorer l'accès au financement pour l'industrie du Cajou

L'USAID / West Africa, l'ECOWAS Bank of Investment and Development (EBID) et l'African Cashew Alliance (ACA) ont signé un protocole d'accord le lundi 20 décembre 2010 afin de lutter contre l'un des principaux obstacles au développement de l'industrie du Cajou: l'accès au financement.



Brinton Bohling (Chef du bureau du Commerce et des Investissements de l'USAID), Christian Adovelande (Président de l'EBID) et Christian Dahm (Directeur Général de l'ACA)

«Cet accord permettra d'ouvrir l'accès au financement pour les transformateurs de noix de cajou qui en ont besoin à moyen ou long terme», a indiqué Roger Brou, le Directeur des Affaires et des Finances du West Africa Trade Hub de l'USAID. «Avec l'accès au financement, ils peuvent accroître leurs activités, ce qui créera des emplois vraiment nécessaires et apporteront plus de revenus à l'économie régionale.»

L'EBID s'est engagé à rendre directement disponible jusqu'à 7 milliards de francs CFA (approximativement 14 millions \$) par an

Le fond servira en particulier à l'accroissement, à la rénovation et à l'acquisition de nouveaux équipements plus faciles à obtenir mais il permettra aussi de multiplier l'accès au financement pour de nouveaux projets. Avec un meilleur accès au financement, l'industrie ouest africaine du cajou pourra développer de plus importantes capacités de transformation – générant de loin de meilleurs revenus et créant davantage d'emplois. A travers cet accord, l'EBID s'est engagé à rendre directement disponible des fonds jusqu'à hauteur de 7 milliards de francs CFA (environ 14 millions \$) par an afin de financer les différents projets présentés par les transformateurs et qui sont soutenus par l'ACA et l'USAID à travers des assistances techniques ciblées. La BBC a diffusé un reportage sur cet événement dans sa très populaire émission "Network Africa," touchant ainsi des millions de gens à travers la région et dans le monde.

Au Burkina, la saison du Cajou est lancée!

L'ACA continue de mettre en place des plateformes de dialogues publiques/privées tout en renforçant les capacités de transformation du cajou en Afrique. Pour la première fois dans l'histoire, les paysans cultivant le cajou, les négociants et les transformateurs se sont réunis à Banfora, le 24 février 2011, pour annoncer officiellement l'ouverture de la saison du cajou.



Mme. Jocelyne Vokouma, Gouverneur de la Région des Cascades interrogée par la télévision Nationale du Burkina Faso

Les opérateurs du secteur ont convenu d'ouvrir la saison avec un prix de référence de 150 francs CFA le kilo (soit 0,33 \$ le kilo). Ils ont également présenté aux hauts fonctionnaires gouvernementaux une stratégie visant à sécuriser les stocks de noix pour les transformateurs de cajou pour la saison 2011. Compte tenu de la demande croissante et de la hausse des prix de l'an dernier, le Comité national de l'ACA a tenu des consultations avec les agriculteurs, les négociants et les transformateurs de cajou au cours des semaines précédant cette rencontre, avec le soutien de l'initiative du Cajou Africain (iCA) et le programme de la GIZ intitulé Programme de Développement Agricole (PDA) mis en place au Burkina Faso.

« Nous comprenons parfaitement que permettre et assurer l'accès aux matières premières est un défi qui peut être relevé par les biais d'actions concertées. La transformation du cajou apporte une valeur ajoutée à nos produits agricoles d'une manière qui profitera à tous, du producteur jusqu'au transformateur. Notre stratégie doit être construite sur cette opportunité à long terme, et non pas sur les gains à court terme. » a déclaré le Dr Jocelyne Vokouma-Boussari (voir la photo), Gouverneur de la région des Cascades, qui est la plus grande zone de production de noix de cajou du Burkina Faso.

Rassemblons le monde du cajou... à la 6e conférence annuelle de l'ACA, à Banjul, en Gambie!

Cette année, le plus petit pays africain accueillera la plus grande conférence du cajou: la Gambie accueillera la 6ème Conférence annuelle de l'Alliance Africaine pour le Cajou à Banjul, du 19 au 22 Septembre 2011.

Bien que relativement nouveau dans le monde du cajou, la Gambie a le potentiel pour devenir un centre commercial régional pour la noix de cajou. Le Sénégal, la Gambie et la Guinée-Bissau (SeGaBi) produisent 9% des récoltes mondiales, soit environ 180 000 tonnes. La très haute qualité de la matière première, la proximité d'importants marchés (à quelques heures de l'Europe et la ligne maritime africaine la plus proche des États-Unis), le marché naissant de l'industrie de transformation et la volonté politique d'incitation à la transformation des noix de cajou, toutes ces raisons font de la Gambie un excellent lieu pour la création ou l'expansion des entreprises ainsi que pour faire des investissements.

La conférence de cette année offrira plus de services, plus de plateformes de réseaux, de nouveaux événements sociaux et lancera la première Expo Mondiale du Cajou. Cette exposition présentera des équipements et du matériel pour les transformateurs, les agriculteurs et les torréfacteurs. Une visite de terrain dans des vergers, une croisière sur la rivière jusqu'à Saint-James Island et Juffereh compléteront cet intense programme.

Le monde du cajou se réunira à Banjul en Septembre. Si vous avez quelque chose à voir avec les noix de cajou, vous ne pouvez pas vous permettre de manquer ce rendez-vous!

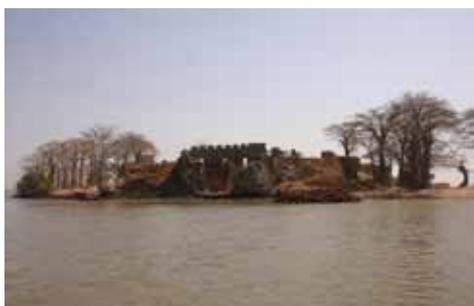
L'ACA à PTNPA

Kees Blokland, membre du Comité Exécutif de l'ACA, a dirigé l'atelier du cajou lors de la convention annuelle de l'association des transformateurs d'arachide et d'arbres à noix (PTNPA) à Las Vegas, aux USA, en janvier. Blokland a présenté les dernières tendances du marché du cajou ainsi que l'industrie africaine à plus de 100 participants. Il s'est référé à la Déclaration de Maputo et au Code de Conduite des Affaires de l'ACA et a annoncé que la 6ème Conférence de l'ACA se tiendrait à Banjul, en Gambie, du 19 au 22 septembre 2011.

Christian Dahm, le Directeur Général de l'ACA s'est entretenu avec les importateurs, les torréfacteurs, les fournisseurs d'équipements et de services américains de cajou afin de discuter de la stratégie de développement de l'ACA sur les cinq années à venir ainsi que du label de qualité et d'hygiène ACA. Des acteurs expérimentés de l'industrie ont apporté des commentaires techniques et ont aidé l'ACA à recueillir des informations pour l'étude de rentabilité du label. L'ACA proposera son label de qualité et d'hygiène, ce qui générera des revenus et ainsi contribuera à la viabilité à long terme de l'ACA, en tant que service pour l'industrie.



Kees Blokland, membre du Comité Exécutif de l'ACA présentant l'industrie Africaine du cajou à plus de 100 participants



L'île James en Gambie



Le Golf de Gambie



Le Katchkali de Gambie

Le label ACA: assurer le succès et la croissance du cajou africain transformé!

Le label ACA est une marque signifiant le respect des systèmes de qualité et d'hygiène et des exigences en terme de responsabilité sociale. L'industrie internationale de transformation du cajou utilise des procédures de garantie de qualité développées par des entreprises individuelles, ceci signifie donc que celles-ci peuvent varier. Le label ACA identifie les éléments clés de l'industrie de décortiquage du cajou et s'assure qu'ils sont contrôlés adéquatement. Le label validera le respect des normes de qualité et d'hygiène alimentaire sans dépendre de la seule inspection des produits réalisée au hasard.

L'Alliance Africaine pour le Cajou et ses partenaires, l'initiative du Cajou Africain et Techno-Serve, ont développés des systèmes permettant de garantir l'hygiène alimentaire et la qualité des noix de cajou décortiquées par les transformateurs africains. De tels systèmes exigent que les transformateurs aient des programmes fonctionnels bien en place afin de s'assurer que les problèmes traditionnels du cajou soient contrôlés et éliminés. La responsabilité sociale est incluse dans les normes du label ACA.

Le programme de l'ACA soutient le développement du système de garantie de la qualité. Il y a quatorze procédures pour la qualité et l'hygiène alimentaire et l'ACA a développé plusieurs systèmes en soutien à utiliser dans les usines de transformation. Parmi eux, on retrouve le manuel de contrôle antiparasites et de dératisation, le planning général de nettoyage, le programme HACCP, le programme de formation, les

expectatives des auditeurs, le programme d'inspection des installations, le manuel de traçabilité et de rappel et enfin le guide des directives des bonnes pratiques de fabrication.



Jim Giles présentant les procédures du label ACA à des transformateurs mozambicains

ENTRETIEN

En novembre 2010, l'ACA a engagé Jim Giles, un expert en qualité et en hygiène alimentaire avec plus de 30 années d'expérience chez Planter aux Etats-Unis, afin de commencer à mettre en œuvre le projet du label ACA.

La chargée de communication de l'ACA lui a posé quelques questions à propos des progrès réalisés à ce jour.

- Combien d'usines avez-vous visitées depuis que vous travaillez pour l'ACA? Quel est votre évaluation générale du point de vue de l'hygiène, de la qualité ainsi de la responsabilité sociale ?

L'équipe ACA a visité plus de 15 usines dans six pays d'Afrique. Les systèmes de qualité varient de bon jusqu'à non-existant. Nous avons défini des systèmes d'usine requis dans le manuel d'hygiène et de qualité alimentaire de l'ACA. Le label ACA inclut également les normes correspondant à la responsabilité sociale. Nous avons commencé le processus en présentant les normes de responsabilité sociale aux propriétaires d'usines; l'ACA mettra en œuvre les normes du label avec des transformateurs partenaires. Nous avons établi des programmes à utiliser par nos partenaires sur plusieurs points-clés requis : HACCP, traçabilité et rappel, contrôle parasitaire et de dératisation, planning général de nettoyage, programme de bonnes pratiques de fabrication et formation

- Vous avez plus de trente ans d'expérience dans le domaine de l'hygiène et la qualité alimentaire acquise au contact des plus gros détaillants. De quoi se plaignent-ils le plus souvent? Qu'attendent-ils des expéditeurs?

Les plus gros soucis pour les clients sont liés aux infestations, aux corps étrangers, à la congglomération des amandes en blocs, au goût, à l'hygiène alimentaire, à la conformité de la classification. Le label ACA est unique dans l'industrie de la noix de cajou car il demande aux transformateurs d'avoir et de maintenir des systèmes assurant une conformité continue pour contrôler l'élimination des principales causes des plaintes des clients ou des rejets de la marchandise. Les fournisseurs atteignant les normes du label ACA seront donc aidés dans leur mise en œuvre et seront régulièrement audités pour leur conformité avec les systèmes requis.

- Quel sera le bénéfice pour un transformateur d'avoir le label ACA?

Nous avons évalué que les bénéfices pour les transformateurs et les bénéficiaires du programme sont bien supérieurs aux coûts. Le transformateur bénéficiera d'améliorations clés y compris le regroupement de chargements

pour répondre aux stipulations des commandes des clients, la réduction des plaintes concernant des défauts et la correction des niveaux d'humidité afin de pouvoir à la fois réduire la casse, améliorer le rendement et éviter les pertes.



Jim Giles pendant une visite d'évaluation au sein d'une usine de transformation de cajou

- C'est la première fois que vous travaillez en Afrique sur ce type de question. Avez-vous remarqué des similitudes avec les industries du cajou dans d'autres lieux?

Le label ACA est là pour permettre aux transformateurs de cajou africain d'avoir un programme d'assurance qualité qui répondra aux attentes de leurs clients or, il n'existe pas de programme équivalent dans les autres pays d'origine. Ayant visité plus de 100 usines de transformation en Inde, 40 au Vietnam et 9 au Brésil, nous sommes en mesure d'assurer que les meilleures pratiques seront utilisées dans la transformation africaine.

Du cajou africain « commerce équitable » dans les supermarchés néerlandais

Par Herman uit de Bosch, Fair Match Support

Les clients des 761 magasins Albert Heijn situés aux Pays-Bas ont pu acheter des noix de cajou provenant du commerce équitable pour la première fois, en octobre dernier. Bien que le commerce équitable des noix de cajou ait été introduit aux Pays-Bas précédemment, relativement peu de petits commerces - et uniquement présents dans le circuit commercial alternatif européen - proposaient jusqu'alors ces produits. Cette évolution vers le marché grand public, sous la marque "pure &



Des noix de cajou du commerce équitable sur les étagères des magasins Albert Heijn

fair (pur et juste)» d'Albert Heijn est le résultat de la collaboration des principaux acteurs et des progrès accomplis au sein de la chaîne de valeur du Cajou en Afrique.

Trois organisations de producteurs certifiées Commerce Equitable – équivalant à 3 600 producteurs – avec deux transformateurs africains locaux et huit cent de leurs travailleurs ont bénéficié directement de ces liens. Beaucoup d'autres africains en profitent indirectement.

Il est également important de noter que pour la première fois le cajou d'Afrique répond aux normes de traçabilité, de transparence et de durabilité grâce du "champ à l'assiette". L'acheteur final du produit sur le rayon du magasin peut savoir où le cajou a été produit, transformé et torréfié. Le système de traçabilité créé aussi des partenariats qui conduisent à des chaînes d'approvisionnement fiables – également susceptible de servir de modèle pour le marché conventionnel.

Le projet iCA a piloté ce modèle de collaboration avec les transformateurs africains, Global Trading, Intersnack, AHOLD et FairMatch Support. L'iCA estime que le nombre de producteurs impliqués augmentera rapidement dans les années à venir.

Le Commerce Equitable garantit un prix minimum aux paysans (basé sur les coûts de production), y compris une prime pour soutenir les coûts sociaux des ménages agricoles comme l'éducation, la santé etc... L'organisation du label du commerce équitable définit les normes. Pour obtenir plus d'informations, visitez www.fairtrade.net ou www.fairmatchsupport.nl.

Des Informations sur marché du Cajou pour les petits agriculteurs en Côte d'Ivoire

Par Julien Gonnet, RONGEAD

Sur une campagne comme celle de 2010, en Côte d'Ivoire les prix bord-champ de la noix brute auront varié de 50 à 350 CFA/Kg, ceux au port de 200 à 400 CFA/Kg en moins de 5 mois. Il est dangereux et difficile dans ces conditions pour les producteurs et les autres acteurs de la filière d'investir leur temps et leur argent dans un produit qui n'offre aucune garantie de retour sur investissement. L'instabilité des prix touche tout le monde et constitue un important frein tant pour l'amélioration

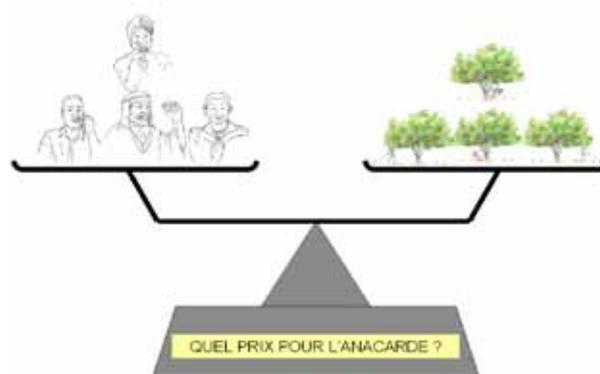
de la production et de la qualité, que pour le développement de la transformation local.

Pourtant, sur un marché libre, des outils existent pour, à défaut de stabiliser les prix, réduire l'impact de leurs variations.

Le projet « Création d'un réseau NTIC proactif de partage des connaissances du marché mondial de la noix de cajou, pour valoriser la filière en Côte d'Ivoire » financé par la Commission Européenne et mis en œuvre par RONGEAD et INADES Côte d'Ivoire se propose d'apporter aux acteurs de la filière anacarde - producteurs, coopératives, commerçants et transformateurs - une formation, un accompagnement et une information continue sur le marché de l'anacarde pour leur permettre de maîtriser le processus de commercialisation de la noix et de l'amande de cajou tout en gérant le risque que constituent les variations de prix.

Cette initiative se fonde sur l'expérience et le soutien d'une entreprise française Offre & Demande Agricole qui propose depuis 13 ans le même type de services aux agriculteurs et aux entreprises agroalimentaires françaises et qui rencontre un énorme succès (plus de 25% de croissance annuelle depuis sa création). Si le projet reste encore à un stade expérimentale, limité à 5000 producteurs ; il bénéficie d'une grande attention de la part des autorités ivoiriennes et vise la construction d'un service économiquement viable et éventuellement applicable à d'autres filières agro-alimentaires et à d'autres pays.

Pour plus d'informations : Julien GONNET, Project Manager: jgonnet@rongead.org ou Pierre RICAU, Agro Market Analyst: pricau@rongead.org



Exemple de support pédagogique utilisé par le projet pour former les producteurs d'anacarde au fonctionnement du marché international.

Un membre de l'ACA élu meilleur producteur 2010 de cajou du Ghana

Le 3 Décembre 2010, le Président de la République du Ghana, le Professeur John Evans Atta Mills, a récompensé Mim Cashew and Agricultural Products du prix du « meilleur agriculteur de cajou du Ghana 2010 » pour la contribution exceptionnelle de l'entreprise au développement de l'agriculture au Ghana. Depuis sa création en 2008, Mim Cashew s'est développée de façon spectaculaire – elle emploie aujourd'hui 700 personnes dans le district rural d'Asunafo au sein de la région de Brong Ahafo. Produit dans ses propres plantations, Mim transforme et exporte l'une des meilleures qualités de cajou du monde. L'année dernière, Mim a également lancé la production industrielle d'un alcool de cajou fait à partir de pomme de cajou, optimisant la rentabilité de la culture et la récolte des noix.

Mim a rejoint l'ACA très tôt et reconnaît déjà les bénéfices d'être membre. Lars Wallevik, Directeur de Mim Cashew and Agricultural Products, explique: "La chose principale est de créer un réseau et d'être capable d'obtenir des contacts solides avec d'autres transformateurs et acheteurs. Ceci a une énorme valeur. L'ACA nous a permis de créer des liens avec l'industrie et a mis à notre disposition des experts techniques. Cela nous a été très utile."

Visite de terrain des partenaires de l'iCA et de l'ACA

On apprend mieux ensemble et en mettant la main à la pâte

Par Mary Adzanyo and Rita Weidinger, ACi



De gauche à droite, Christian Dahm de l'ACA et John Petersen de Kraft Foods discutant des problèmes de qualité avec un négociant de Sampa, Ghana.



De gauche à droite, Mary Adzanyo de l'iCA, avec les partenaires du projet Christian Merz de SAP, Richard Rogers de BMGF, et John Petersen en visite à l'usine de transformation de Mim au Ghana.

Suite à leur plus récente réunion, 10 membres du comité de pilotage de l'initiative du Cajou Africain – y compris la Fondation Bill et Melinda Gates, (BMGF), Kraft Foods, SAP et des invités de l'institut Néerlandais du Développement Durable (IDH) – ont participé à une visite de deux jours sur le terrain, organisée par l'ACA et l'iCA pour visiter Mim Cashews, des commerçants de cajou et de nouveaux sites d'investissement au Ghana.

Le groupe a vu que l'actuel très haut niveau des prix signifie que la plupart des transformateurs achètent d'un large rang de producteurs, parfois localisés dans plusieurs pays. Bénéficiant de la perspective sur la qualité d'un acheteur, le groupe a eu de longues et profondes discussions avec les vendeurs présents le long de la frontière de la Côte d'Ivoire. Ils estiment actuellement que 80% de leur cajou viennent de l'autre côté de la frontière.

Les sociétés de transformation de grande échelle actuellement en construction permettront de renforcer la concurrence et soutiendront ainsi les prix élevés payés aux fermiers. Ceci donne donc une motivation aux paysans pour améliorer la production et même pour planter de nouveaux arbres. Il est donc primordial de former rapidement les agriculteurs afin qu'ils sachent sélectionner les semences des meilleurs arbres pour les pépinières.

Avec la concurrence, il est important d'améliorer durablement les liens entre les agriculteurs et les transformateurs. Les solides organisations d'agriculteurs doivent jouer un rôle crucial et les transformateurs ont besoin d'investir dans l'établissement de relations. Les transformateurs devraient envisager de participer à des formations adéquates pour les agriculteurs telles que celles concernant des problèmes de qualité. Le label de qualité mis au point par l'ACA peut devenir un autre lien fort s'il est largement approuvé par les acheteurs.

Adhère à ACA! -

L'ACA est l'association des hommes d'affaires du cajou d'Afrique et des opérateurs internationaux! Notre but est de faire prospérer le business de nos adhérents et nous espérons que nous pourrions très vite vous souhaiter la bienvenue parmi nous!

Les avantages:

- l'ACA dispense des conseils d'affaire et une assistance technique pour faire prospérer votre business
- l'ACA facilite l'accès au financement de vos nouveaux investissements et de vos fonds de roulement
- l'ACA assiste les transformateurs pour mettre en œuvre les normes internationales d'hygiène et de qualité
- l'ACA a des partenariats avec des organisations promouvant le développement du cajou et soutenant les revenus des paysans
- l'ACA transmet des informations sur les derniers développements du monde international des affaires du cajou, du marché mondial du Cajou et communique aussi à propos de l'industrie africaine à travers le monde

Pour bénéficier des services de l'ACA et du soutien des projets de l'iCA, vous devez juste remplir et signer un bulletin d'adhésion ACA sur notre site web: www.africancashewalliance.com et payez votre cotisation de membre !

En devenant un membre ACA, vous apportez votre soutien à notre vision d'une industrie du cajou africain globalement compétitive bénéficiant à toute la chaîne de valeur – de l'agriculteur jusqu'au consommateur!

Calendrier du Cajou 2011

Veuillez contacter le Secrétariat de l'ACA (aca@africancashewalliance.com) pour participer à l'un des événements, pour proposer des idées ou pour ajouter un événement à ce calendrier du Cajou.

April 2011

- 1 Journée du Cajou au Benin, Cotonou

Avril 2011

- 28-30 Convention Annuelle de l'Association de l'Industrie Alimentaire (AFI) Food, à Naples en Floride

May 2011

- 20-21 XXX Congrès Mondial des Noix et des Fruits Secs, à Budapest en Hongrie

June 2011

- 10-12 VINACAS Cashew Rendez-Vous Ho Chi Minh, Vietnam

September 2011

- 19-22 6ème Conférence Annuelle de l'ACA, à Banjul en Gambie



Contactez nous à
aca@africancashewalliance.com
 ou +233 302 77 41 62
www.africancashewalliance.com



6ème Conférence annuelle de l'ACA

Du 19 au 22 septembre 2011
A Banjul, en Gambie

Hôtel Kairaba Beach

Plus de 200
participants en 2010
Allez sur youtube.com/africancashewa

- **Session Plénière avec des Experts**
Comprendre les dernières tendances de l'industrie et du marché du Cajou dans le monde
- **Grand Forum du Cajou en Open Space**
Apprendre les nouvelles techniques et les dernières innovation de l'industrie (comment planter le Cajou, les technologies liées à la transformation et aux informations de marché)
- **Réunions « Business to Business »**
Traiter de nouvelles affaires et rencontrer des partenaires d'affaires (180 rencontres en 2010)
- **Expo Mondiale du Cajou**
Première Exposition Mondiale d'équipement et de matériel pour l'industrie du Cajou!
Trouver des fournisseurs, mettre à jour votre équipement, booster votre productivité
- **Visites sur le terrain**
Visiter des fermes modernes, voyages optionnels au Sénégal et en Guinée-Bissau
- **Evénements Sociaux**
Tournoi de golf et dîner de gala
Croisière sur la rivière jusqu'aux îles St James et Juffereh

Assistez à la 6ème Conférence Annuelle de l'ACA

Inscrivez-vous en ligne à partir de mi-mai sur www.africancashewalliance.com

Sponsorisez l'événement!

Participez au grand Forum du Cajou en Open Space!

Exposez durant l'Expo mondiale du Cajou!

Contactez le Secrétariat de l'ACA à aca@africancashewalliance.com

www.africancashewalliance.com



Soutenu par

