

Dans le présent numéro

L'ACA apporte son assistance à la filière nigériane du cajou à travers le programme NEXTT de l'USAID 2

Diffusion de connaissances et acquisition de compétences à travers le programme de formation de niveau maîtrise 3

Guinée-Bissau : le cajou, une mine d'or africaine 3

Comblent le déficit de récolte enregistré en 2014 en Afrique : l'expérience du Bénin 4

L'ACA apporte son assistance à la filière nigériane du cajou à travers le programme NEXTT de l'USAID



Cet été, la filière nigériane du cajou a reçu une impulsion majeure : l'Agence américaine pour le développement international (USAID) a fourni une assistance technique ciblée à l'Association nationale de cajou du Nigeria (NCAN) à travers son programme connu sous le nom de Nigerian Expanded Trade and Transport (NEXTT). Classé au rang de 6e producteur mondial de cajou, le Nigeria va tirer parti de cette initiative visant à identifier et résoudre la plupart des problèmes qui entravent le développement du cajou en Afrique. En partenariat avec le Conseil nigérien pour la promotion des exportations, le programme NEXTT entend élaborer des stratégies qui permettront au cajou nigérien de devenir plus compétitif sur le marché mondial. Le projet vise à compléter le travail de l'Agenda pour la transformation agricole (ATA) du Nigeria, lequel est un projet national visant à accroître la concurrence au niveau de l'agriculture et à réduire les importations.

L'Alliance africaine du cajou est l'une des agences d'exécution du programme NEXTT dans le cadre de la Déclaration du programme annuel dénommé « Parvenir à des marchés inclusifs partout » (TIME APS). Au début de l'été, une équipe de l'ACA s'est rendue dans les États nigériens d'Oyo, de Kogi et de Kwara en vue d'effectuer une évaluation de base des besoins des communautés productrices de cajou en identifiant les cinq obstacles majeurs auxquels celles-ci sont confrontées.

Tout d'abord, un manque notoire de formation a été identifié. En dehors d'un petit sous-groupe de producteurs agricoles de l'État d'Oyo qui avait bénéficié d'une formation dispensée par TechnoServe, une organisation non gouvernementale, quasiment personne n'a reçu de formation sur les techniques agricoles modernes. En conséquence, la gestion des exploitations agricoles, la lutte contre les nuisibles, les techniques de stockage et les pratiques de récoltes et post-récoltes sont rarement conformes aux politiques ciblant les meilleures pratiques.

Deuxièmement, de nombreux anacardiens sont affectés par les nuisibles et les maladies, ce qui crée souvent une situation fort dommageable pour les moyens de subsistances des producteurs, étant donné le manque de formation à la lutte contre les nuisibles.



Diffusion de connaissances et acquisition de compétences à travers le programme de formation de niveau maîtrise



La Coordinatrice de projet de l'ACA, Miriam Gyamfi, fait une présentation sur les avantages nutritionnels des noix de cajou (ci-dessus)

En partenariat avec le projet Initiative africaine du cajou, l'ACA a organisé et mis en œuvre un Programme de formation de niveau maîtrise (MTP) à l'intention des parties prenantes de la filière du cajou issues de sept pays ouest-africains au cours des derniers mois, en renforçant et en diffusant ainsi les connaissances des parties prenantes de la chaîne de valeur depuis les producteurs jusqu'aux acheteurs, y compris les prestataires de services aussi bien publics que privés tels que les chercheurs, les agents de vulgarisation, les ONG et autres.

Le but du MTP est de s'assurer que les parties prenantes sont en mesure de renforcer toute la chaîne de valeur du cajou dans leurs pays respectifs par le partage de connaissances des experts concernant l'image plus grande de l'industrie. Au total, 65 participants ont reçu un certificat de participation à ce programme qui est le premier du genre dans le secteur du cajou en Afrique de l'Ouest. Dotés de connaissances nouvelles et d'une motivation renouvelée, ces « formateurs principaux » vont à présent servir d'experts dans leurs localités respectives et créer des réseaux régionaux d'expertise.

La première séance de MTP s'est tenue en décembre 2013 à Bobo Dioulasso, au Burkina Faso ; une deuxième session s'est tenue à Bouaké, en Côte d'Ivoire, en avril 2014 et une session finale a été organisée en juillet 2014, à Sunyani, au Ghana. Cette dernière session a enregistré la participation du Secrétaire général adjoint du ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche du Bénin et du Secrétaire général du ministère du Commerce et de l'Industrie du Ghana.

La session la plus récente a porté sur l'organisation du secteur, les économies agricoles et de la transformation, l'amélioration des semis et l'adoption de la greffe d'arbres à faible rendement. À ce stade, les participants avaient acquis une prise de conscience et une compréhension profonde de la chaîne de valeur du cajou. Outre la fourniture d'une assistance clé en termes d'organisation et de facilitation d'événements pour garantir leur succès, les spécialistes de l'ACA ont animé des conférences et des séminaires à l'intention des participants, ce qui a suscité des discussions animées.

Olivier Kabre, Spécialiste des services d'informations sur le marché et Responsable du suivi à l'ACA, a fait remarquer que de nombreux participants ont demandé qu'un suivi soit assuré dans leur pays en ce qui concerne l'organisation du secteur, les conseils aux entreprises, les liens avec le marché, et la collecte de données d'informations sur les marchés. « Le MTP a ouvert la voie à un partenariat et une collaboration plus grands au sein du secteur, dans tous les pays concernés », a fait observer Kabre.

Le Conseiller de l'ACA auprès des entreprises, Sunil Dahiya, a présenté une analyse de la situation économique des entreprises de transformation de cajou, en partageant des idées sur les estimations commerciales, la détermination des calendriers, les coûts, la tarification, les calculs liés aux investissements et les décisions clés en matière d'investissement dans le cajou, en vue d'améliorer à l'échelle du secteur la connaissance de l'économie de la production et de la transformation du cajou.

La Coordinatrice de projets de l'ACA, Miriam Gyamfi, a fait une présentation intitulée « la valeur nutritive du cajou » et répondu à de nombreuses questions concernant l'élasticité des prix du cajou et l'influence de la préférence des consommateurs. Lors d'une discussion sur les préférences commerciales et de consommation, elle a souligné le fait que la nutrition est un aspect de l'industrie qui est souvent négligé et sous-évalué dans la production et la commercialisation du cajou et qui est susceptible d'avoir un impact significatif sur les modèles de consommation à l'avenir.

Le lendemain, les stagiaires du MTP ont entrepris une visite de terrain dans plusieurs plantations de cajou prospères, acquérant ainsi une expérience directe des bonnes pratiques agricoles et de la gestion agricole commerciale couronnée de succès. L'un des principaux avantages d'un événement en cours, tel le MTP, tient à l'opportunité qu'il offre de partager des connaissances entre les producteurs et les transformateurs eux-mêmes, ce qui permet ainsi des améliorations du secteur à l'échelle régionale.

Le dernier jour du programme, dans son discours de clôture de la formation, le Directeur général de l'ACA, Roger Brou, a exprimé son enthousiasme et sa reconnaissance pour le travail acharné abattu par les stagiaires.

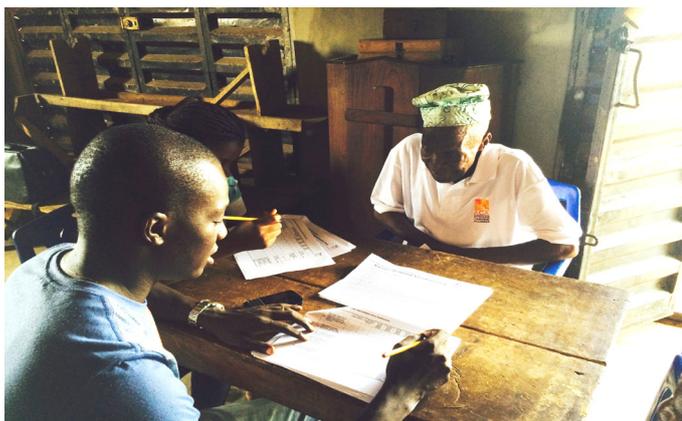
Chaque participant a reçu un certificat en reconnaissance de ses réalisations. On peut s'attendre à un certain nombre de programmes de formation au niveau national animés par ces nouveaux formateurs dans un proche avenir – suivez les faits nouveaux relatifs à ces événements dans les prochaines éditions de ce bulletin d'information.



Le Directeur général de l'ACA, Roger Brou, distribue des attestations de fin de formation à tous les maîtres-formateurs à Sunyani, au Ghana (à droite)

L'ACA apporte son assistance à la filière nigériane du cajou à travers le programme NEXTT de l'USAID

Suite de la page 1...



Troisièmement, en raison du manque de connaissance sur les pratiques post-récoltes, le cajou est quelquefois de mauvaise qualité. Le quatrième obstacle tient au manque d'accès aux capitaux : puisqu'il n'existe aucun système facile par le biais duquel ils peuvent avoir accès au crédit, les producteurs agricoles sont souvent incapables d'acquiescer la main-d'œuvre ou des équipements et autres intrants agricoles. Cinquièmement et finalement, de nombreux producteurs ont déploré la forte fluctuation des prix sur le marché, situation qui provoque une grave instabilité des revenus.

Au cours des mois à venir, l'ACA va concevoir et dispenser des formations spécifiques aux communautés afin de résoudre chacun de ces problèmes. Des démonstrations interactives seront faites sur la lutte contre les nuisibles et les pratiques post-récoltes ; des conseils aux entreprises ainsi que des conseils techniques seront prodigués pour que les producteurs gèrent mieux les grandes exploitations ; et des instructions seront données sur la gestion financière.

En fin de compte, l'assistance apportée par l'ACA aux producteurs va permettre d'apporter une contribution à la vision du NCAN qui est de faire de la filière du cajou l'une des principales sources de revenus du pays en dehors du pétrole. Une fois que les producteurs du Nigeria auront reçu



des formations stratégiques adaptées, des bases beaucoup plus robustes seront créées pour l'accroissement de la transformation du cajou. Selon le président de la NCAN, Tola Faseru, « nous transformons moins de 20 % du cajou produit, ce qui signifie que [le Nigeria] exporte ses emplois. » Grâce au partenariat avec l'ACA, l'USAID et d'autres organisations, ce pourcentage devrait s'accroître de manière significative dans les années à venir.



NOUVELLES ET INFOS

Guinée-Bissau : le cajou, une mine d'or africaine

En sa qualité de cinquième exportateur de noix de cajou au monde, derrière l'Inde, le Vietnam, la Côte d'Ivoire et le Brésil, la Guinée-Bissau dépend fortement du cajou comme principale source de revenus pour les communautés rurales et pour l'exportation. L'industrie du cajou emploie environ 80 % de la main-d'œuvre ; de ce fait, la performance du secteur du cajou est un indicateur clé dans la détermination de la situation macro-économique globale du pays et de l'état de la sécurité alimentaire des zones rurales. En 2013, la production et les exportations de cajou ont été perturbées suite au coup d'État politique survenu en mars 2012. Au mois d'août 2014, le Directeur général de l'ACA, Roger Brou, et la Responsable de la communication, Sheila Oliveira, ont visité la Guinée-Bissau dans le but de rétablir des relations de travail entre le gouvernement nouvellement élu de Guinée-Bissau et l'Alliance africaine du cajou. Pendant leur séjour, M. Brou et Mlle Oliveira ont eu l'occasion de rencontrer le ministre de l'Agriculture, lequel a affiché beaucoup d'enthousiasme pour le développement et le renforcement de la filière du cajou. Les autres membres du gouvernement ont été très réceptifs à la visite de l'ACA et se sont montrés désireux de collaborer dans le cadre de projets visant à donner une impulsion à l'industrie du cajou du pays.

Au cours des dernières années, de nombreux producteurs ont transformé leurs plantations en vergers d'anacardiers en raison des avantages prometteurs de la culture du cajou comme culture de rente. Toutefois, le changement climatique, la dégradation de l'environnement, et l'augmentation de l'utilisation du crédit au cours de la période de pré-récolte contribuent tous à une « spirale descendante d'insécurité alimentaire et d'endettement », explique Marina Temudo, agronome à

l'Institut de recherche tropicale (IICT) basé au Portugal. Pour résoudre ces problèmes, l'ACA a récemment signé un Protocole d'accord avec l'Agence nationale du Cajou (ANCA), l'association nationale qui se consacre au plaidoyer en faveur des producteurs et des transformateurs de cajou en Guinée-Bissau. Grâce à la collaboration des parties prenantes à de multiples niveaux, la Guinée-Bissau a exporté environ 100 000 tonnes métriques de noix de cajou brutes et produit une quantité totale estimée à 200 000 tonnes métriques et ces chiffres se situent dans la fourchette prévue.



Le Directeur général de l'ACA, Roger Brou (au centre), en compagnie du représentant de l'ACA en Guinée-Bissau (à gauche), et du Président des Procésseurs de Bissau Florentino Nanque (à droite)

Comblent le déficit de récolte enregistré en 2014 en Afrique : l'expérience du Bénin

La production de cajou en Afrique continue certes d'augmenter d'année en année, mais il ne faut pas perdre de vue le fait que la récolte de cajou de 2014 a été très faible par rapport aux attentes : pendant que l'analyse de l'ACA prévoyait une hausse de 10,5 % à l'échelle du continent cette année, l'accroissement réel n'a été que de 2,2 %.

Divers facteurs dans différentes parties du continent expliquent ce déficit : si les précipitations insuffisantes ont conduit à des rendements plus faibles en Afrique de l'Est, une grande partie de l'Afrique de l'Ouest a connu une saison des pluies qui est venue plus tôt que d'habitude, ce qui crée des problèmes d'entretien des anacardières et de séchage des noix de cajou et a, en outre, conduit de nombreux producteurs à négliger leurs récoltes de cajou pour se concentrer sur la culture de produits agricoles qui étaient plus susceptibles de se développer dans ces conditions.

Ce déficit a également provoqué la hausse du prix de la noix de cajou brute, entraînant ainsi une hausse des prix pour les transformateurs. Pour cette raison, de nombreuses unités de transformation sur tout le continent ont été incapables de maintenir leurs pleines capacités de transformation au cours de cette saison. Dans de telles circonstances, il s'avère prudent d'examiner les mesures nationales qui ont été prises pour faire en sorte que cette industrie croissante continue de prospérer dans les moments difficiles.

Au cours de ces cinq dernières années, le gouvernement béninois a activement fait la promotion de la transformation locale afin d'encourager l'ajout de valeur local comme moyen de soutenir l'industrie. Cette année, le ministère béninois de l'Industrie et du Commerce a initié, en collaboration avec le Conseil national des exportateurs de cajou du Bénin (CoNEC), une expérience destinée à s'assurer que les entreprises locales de transformation soient bien approvisionnées, quelles que soient les conditions du marché.

Avant le démarrage officiel de la campagne de commercialisation du cajou, le ministère du Commerce et de l'Industrie a octroyé une autorisation exclusive aux entreprises locales de transformation afin qu'elles achètent des noix de cajou pendant une période d'un mois avant l'ouverture de la campagne régulière, permettant ainsi aux entreprises locales de transformation d'acheter des noix de meilleure qualité à des prix relativement bas.

Toutefois, toute politique expérimentale pose souvent des difficultés de démarrage et cette fois-ci n'a pas fait exception. M. Rigobert Oura, du CoNEC, indique que cette « politique novatrice n'a malheureusement pas marché pour deux raisons : la mauvaise foi des transformateurs qui profitent pour acheter des quantités dépassant la capacité de leurs usines pour ensuite les exporter ; d'autres acheteurs qui profitent de cette période de dérogation pour acheter aussi ; ce qui entraîne une ouverture précoce de la campagne, suivie d'un désordre »

Les problèmes ont été rapidement identifiés grâce à la vigilance d'un comité de suivi multi-acteurs mis en place à cette fin et dont les membres représentent les producteurs, les transformateurs, les exportateurs, les

acheteurs et les ministères du gouvernement. En conséquence, une révision des politiques est en cours afin de s'assurer que les problèmes rencontrés cette année ne se répètent pas au cours des prochaines campagnes d'achat de cajou.

« Le Bénin est en train d'expérimenter un système de vente en gros. Un plan visant l'universalisation de ce système est actuellement en cours de d'élaboration » explique M. Oura. Dans un système de vente en gros, les associations et coopératives de producteurs agricoles négocient collectivement leurs ventes avec les acheteurs, s'assurant ainsi que les transformateurs et les acheteurs étrangers ne puissent pas contourner le système pour traiter avec des producteurs individuels. Le comité de suivi va superviser le processus, annulant ainsi les achats qui ne sont pas conformes aux règles.

« Dans tous les cas » ajoute M. Oura, « Le Bénin est en train d'expérimenter le système de vente groupée. Un plan de généralisation de ce système est en cours de préparation » Cette politique soutient le but du gouvernement béninois qui est de procéder à la transformation d'au moins 25 % de la production locale à l'horizon 2020.

Les expériences du Bénin reflètent les défis auxquels sont confrontées les nations productrices de cajou dans toute l'Afrique, à savoir : la nécessité absolue d'aider les industries locales de transformation à se développer et à s'étendre, même au cours des années où la récolte est mauvaise.

Le spécialiste des services d'informations sur le marché de l'ACA, Olivier Kabre, fait l'observation suivante : « Il est rare qu'une politique soit parfaite dès la première tentative. Ce qui est très encourageant au sujet de l'expérience du Bénin ici, tient à la façon dont toutes les parties prenantes de la chaîne de valeur du cajou du pays ont fortement été impliqués dans le suivi des avancées enregistrées par l'expérience, et au fait que les politiques soient en train d'être modifiées de manière rapide et transparente pour faire face à des défis imprévus »



Calendrier du Cajou 2014

Septembre

22 - 26 Formation des producteurs agricoles au Bénin dans le cadre du programme NEXTT

Octobre

19 - 23 Foire commerciale, SIAL, et Réunion du Conseil mondial du cajou à Paris, en France

Novembre

26 - 28 Conférence de SIETTA à Abidjan, en Côte d'Ivoire



Contactez-nous à l'adresse :
aca@africancashewalliance.com ou
appeler le numéro +233 302 77