



Les bases de la filière cajou

Projet d'amélioration de la chaîne de valeurs du
cajou dans le Bassin du fleuve Gambie (CEP)



INTERNATIONAL RELIEF & DEVELOPMENT



Les bases de la filière cajou

Projet d'amélioration de la chaîne de valeurs du cajou dans
le Bassin du fleuve Gambie (CEP)

Pour de plus amples informations sur le cajou et les nombreuses opportunités qu'offre cette précieuse culture, veuillez contacter:

International Relief & Development

No. 2 Dan Fodio Street

PO Box 4325

Bakau, The Gambia

T 220-449-8184

E jsallah@irdglobal.org

Auteurs : Jeff Gilleo, Kebba Jassey et Jo Anne Yeager Sallah

Illustrations : Kris Powers

Photos : Olu Roberts, Jo Anne Yeager Sallah, Jeffrey Cornish et photos d'archives de l'ACA

Introduction

Le Projet d'amélioration de la chaîne de valeurs du cajou dans le Bassin du fleuve Gambia (CEP)

est une initiative sous-régionale financée par un don du programme Food for Progress du Département de l'agriculture des États-Unis (USDA). Intervenant en Gambie, au Sénégal et en Guinée-Bissau, le projet a été conçu pour renforcer la chaîne de valeurs du cajou et accroître les revenus des populations rurales dans les zones ciblées. Mis en œuvre par l'ONG américaine International Relief & Development (IRD), le projet s'appuie sur une approche axée sur les producteurs qui vise à renforcer l'apprentissage entre pairs agriculteurs et sur les connaissances existantes en matière de production et de commercialisation de noix de cajou plutôt que de rechercher des modèles extérieurs qui peuvent être difficiles à adapter aux conditions culturelles et environnementales locales. Dans la première année du projet, plus de 4000 producteurs de noix de cajou ont participé au programme de champs-écoles pour agriculteurs et se sont penchés sur les questions telles l'innovation commerciale, la commercialisation, l'organisation, la production et la manipulation post-récolte. La présente publication découle d'un programme axé sur la chaîne de valeurs du cajou dans le cadre du CEP ainsi que des connaissances obtenues auprès des producteurs participants eux-mêmes.

Les coûts de production du cajou (*Ana cardium occidentale* ou l'anacardier) sont relativement faibles dans la sous-région et la grande qualité des noix brutes provenant de cette région a été bien documentée et reconnue dans les rangs des acteurs de l'industrie du cajou. Ce petit ouvrage est destiné à l'utilisation des producteurs de



Une noix de cajou mûrissant sur l'arbre.

noix de cajou existants ainsi que des nouveaux entrants dans la chaîne de valeurs du cajou. La préservation de la grande qualité des noix de cajou produites dans cette région est essentielle pour pérenniser la filière cajou. À mesure qu'un nombre accru de producteurs choisiront de créer des plantations d'anacardiers, l'adoption des meilleures pratiques de production, de transformation et de commercialisation, telles qu'ébauchées à grands traits dans la présente publication, sera essentielle pour garantir la transformation des activités commerciales liées au cajou en entreprise hautement rentable pour ceux qui s'y engagent.

En partenariat avec l'IRD, l'Alliance africaine pour le cajou (ACA) et le Corps de la paix des États-Unis ont aidé à la conceptualisation, à la préparation et à la production du présent ouvrage. Cette collaboration a été précieuse.



Pressage de jus de pommes de cajou qui peut davantage être transformé en une variété de boissons

Table des matières

Le calendrier du cajou	Intérieur de la page de couverture
Introduction	i
Comprendre la filière cajou	1
Où va la noix de cajou lorsqu'elle est exportée	1
Éléments d'une entreprise commerciale du cajou à succès	1
Importance de la chaîne de valeurs du cajou	3
Comprendre la tarification et les coûts de la noix de cajou	6
Comment le prix de la noix de cajou est-il fixé chaque année	6
Pourquoi le cours de la noix de cajou fluctue-t-il dans la même période de commercialisation ?	6
Planification de la filière cajou : comprendre les coûts de production et le rendement escompté sur l'investissement	7
Comment un producteur peut-il obtenir le meilleur prix pendant la campagne du cajou ?	8
S'organiser ou ne pas s'organiser, telle est la question !	10
Techniques de détermination de la qualité, de collecte et de traitement post-collecte des noix ...	11
Détermination de la qualité des noix de cajou	11
La question de fond concernant la qualité des noix	11
Meilleures techniques de collecte	12
Séchage des noix de cajou	13
Stockage de la noix de cajou	13
Techniques de sélection, de plantation et de production de semences de noix de cajou	14
Sélection des meilleures semences de noix de cajou	14
Procédures de sélection	14
Plantation des semences de noix de cajou	14
Culture intercalaire	16
Protection des plantations	16
Soins en entretien régulier d'un verger d'anacardiers	17
Élagage des anacardiers	18
Greffage	19
Apiculture et production d'anacardiers	19
Ajout de valeur aux produits d'anacardier	20
La pomme de cajou	20
Autres industries liées au cajou	21
Informations sur la valeur nutritionnelle du cajou	22
Valeur nutritionnelle de la noix de cajou	22
Valeur nutritionnelle de la pomme de cajou	22
Gestion d'une entreprise de transformation de cajou à succès	24
Partenaires du CEP	26



Noix de cajou encore attachées à la pomme et un verre de jus de pomme de cajou frais

Comprendre la filière cajou

La noix de cajou est une denrée hautement prisée et faisant l'objet d'un échange considérable au plan international. Les gens à travers le monde consomment les amandes de noix de cajou grillées, souvent sans même savoir où elles sont cultivées et qu'elles poussent sur des arbres.

L'Afrique produit l'essentiel de la noix de cajou au monde. Si certains pays cultivent la noix de cajou depuis plus de 50 ans, certains autres sont des acteurs relativement nouveaux sur le marché. Les tendances de production de la noix de cajou (Figure 2) illustrent le rôle important que la noix de cajou d'Afrique joue sur le marché mondial et ce en quoi elle dispose d'un potentiel pour fournir des revenus accrus aux producteurs. Les chiffres sont exprimés en tonnes métriques (TM).

Où va la noix de cajou lorsqu'elle est exportée ?

La grande majorité de la noix de cajou brute de la sous-région est actuellement exportée en direction de l'Inde et du Vietnam où elle est transformée, puis, soit consommée dans ces pays mêmes, soit expédiée en direction des États-Unis ou de l'Europe pour une plus grande transformation et conditionnement. En Inde, au Vietnam et au Brésil, chaque élément constitutif du cajou est exploité ou transformé pour générer des revenus. Ceci intègre la noix, la pellicule à l'intérieur de la coque, le liquide à l'intérieur de la pellicule ainsi que la pellicule extérieure et la pomme de cajou.

Utilisations des parties de l'anacardier

Amande : consommée sous forme de noix, seule ou comme ingrédient dans les sauces, les gâteaux et les confiseries.

Pomme de cajou : jus, vin/liqueur, gelées, confiture, confiserie, gâteaux

Baume de cajou (CNSL) : adhésifs, peinture et autres matières industrielles

Pellicule de noix de cajou : garniture de plaquettes de freins ; peut également être utilisée pour l'alimentation des animaux

Coque de cajou : combustible pour les fourneaux et fours à bois.

Si l'on peut transformer les noix de cajou en utilisant les méthodes traditionnelles, les techniques modernes de transformation sont plus efficaces, mais requièrent un niveau plus élevé d'apport de capitaux (équipement), de gestion d'entreprise et de planification. Il existe des opportunités pour accroître l'efficacité de la transformation de la noix de cajou dans la sous-région, mais elles reposent toutes sur l'adoption et la mise en œuvre d'un bon plan et d'une bonne stratégie d'affaires.

Figure 2 : Tendances de la production du cajou (de 1997 en 2010)

Chiffres en tonnes métriques (TM)

ANNÉE	GAMBIE	SÉNÉGAL	GUINÉE-BISSAU	AFRIQUE	AU NIVEAU MONDIAL
1997-2001	<25-150	5 000	91 350	432 000	1 178 000
2002	250	12 000	91 000	520 000	1 018 000
2003	500	12 700	84 800	475 000	1 011 000
2004	1 000	13 000	97 900	510 000	1 200 000
2005	1 500	15 000	115 000	580 000	1 320 000
2006	1 750	21 000	126 500	605 000	1 564 000
2007	2 000	27 500	96 117	635 000	1 638 000
2008	3 000	31 000	100 000	765 000	1 845 000
2009	6 500	35 000	+124 000	800 000	2 000 000
2010	8 000	37 500	135 000	925 000	2 220 000

Source : Estimations et chiffres publiés par pays (ACA)

Les conditions d'un bon entrepreneur commerciale du cajou

Tout groupe ou individu impliqué dans une activité commerciale axée sur le cajou devrait intégrer les pratiques suivantes pour maximiser le bénéfice :

- Définir clairement la vision pour gagner de l'argent
- Entreprendre des travaux de recherche sur tous les aspects de la filière cajou ; devenir un expert dans le cajou avant d'y investir
- Recueillir des informations sur le marché local et le marché d'exportation (Qui achète ? Combien il paie ? Quelle qualité/quantité les acheteurs préfèrent-ils ? Etc.)
- Contacter les acteurs du marché pour trouver des acheteurs
- Élaborer un plan d'affaires à court et à long termes comportant des chiffres de budget détaillés et réalistes
- Investir les ressources nécessaires
- Faire attention à la gestion (ressources, main-d'œuvre, etc.)
- Chercher à produire et à préserver un produit de grande qualité
- Élaborer et adapter de nouvelles compétences et technologies
- S'efforcer de rendre votre produit meilleur par rapport à ceux des autres producteurs
- Préserver un conditionnement et assurer un stockage adéquats du produit
- Faire la publicité et la promotion des ventes par divers circuits commerciaux (ventes

collectives, ventes négociées à l'avance)

- Veiller à l'actualisation des informations sur le marché (Y a-t-il de nouveaux acheteurs ? Existe-t-il une qualité différente qui s'achète à un meilleur prix ? Etc.)

D'un point de vue idéal, tout producteur de cajou devrait se percevoir comme un entrepreneur, quelqu'un qui :

- a identifié une bonne opportunité d'affaires après des recherches
- a une vision pour une entreprise et gèrera sa plantation ou son opération de transformation comme une entreprise
- établit un plan détaillé de la manière dont l'entreprise peut marcher et se conforme au plan
- tire avantage des nouvelles opportunités d'affaires
- prend des risques calculés parce qu'il est attaché à la vision
- travaille d'arrache-pied, met la main à la pâte dans l'entreprise et est convaincu du succès potentiel de l'entreprise
- reste motivé et ouvert à toute innovation, apprentissage et à l'adaptation de nouvelles pratiques
- est capable de comprendre et d'analyser les risques et de gérer efficacement les crises et les difficultés
- reconnaît ses erreurs et celles des autres et apporte les corrections nécessaires

Figure 3 : Opportunités et risques liés à la filière cajou

OPPORTUNITÉS OFFERTES PAR LA FILIÈRE CAJOU	RISQUES LIÉS À LA FILIÈRE CAJOU
<ul style="list-style-type: none"> • Bon climat pour la production de cajou • Disponibilité de terres • Disponibilité de marchés • Disponibilité de main-d'œuvre • Faible coût de production • Soutien institutionnel (gouvernement, ONG, Alliance africaine pour le cajou [ACA], etc.) • Existence d'institutions financières • Présence d'investisseurs et d'expertise 	<ul style="list-style-type: none"> • Instabilité du marché • Fluctuation des cours • Chaleur excessive pendant les périodes de floraison des arbres • Litiges fonciers • Pertes dues aux recherches de nourriture par les animaux / aux vols pendant la saison de commercialisation • Feux de brousse incontrôlés

Importance de la chaîne de valeurs du cajou

La noix de cajou passe par plusieurs étapes et acteurs, du champ aux consommateurs. À chaque étape du processus, une valeur est ajoutée à la noix de cajou brute. Chaque personne ou société impliquée dans la chaîne de valeurs doit apporter une contribution pour accroître la valeur : les ressources, l'expertise et la prise de risques tels que l'apport de financement. Tout producteur ne peut se faire de l'argent à partir du cajou sans un acheteur. De même, tout acheteur est dépendant des camionneurs pour acheminer la noix de cajou

au port et tout exportateur dépend de la société maritime pour exporter les noix de cajou brutes à l'étranger. Chaque acteur de la chaîne de valeurs du cajou devrait réaliser un revenu équitable sur la base des intrants et des services qu'il apporte pour porter la noix de cajou sur le marché. La Figure 4 met en exergue la chaîne de valeurs du cajou dans la sous-région. La Figure 5, à la page suivante, indique dans le détail les responsabilités principales de chaque participant à la chaîne de valeurs du cajou.

Figure 4 : Exemple de chaîne de valeurs du cajou

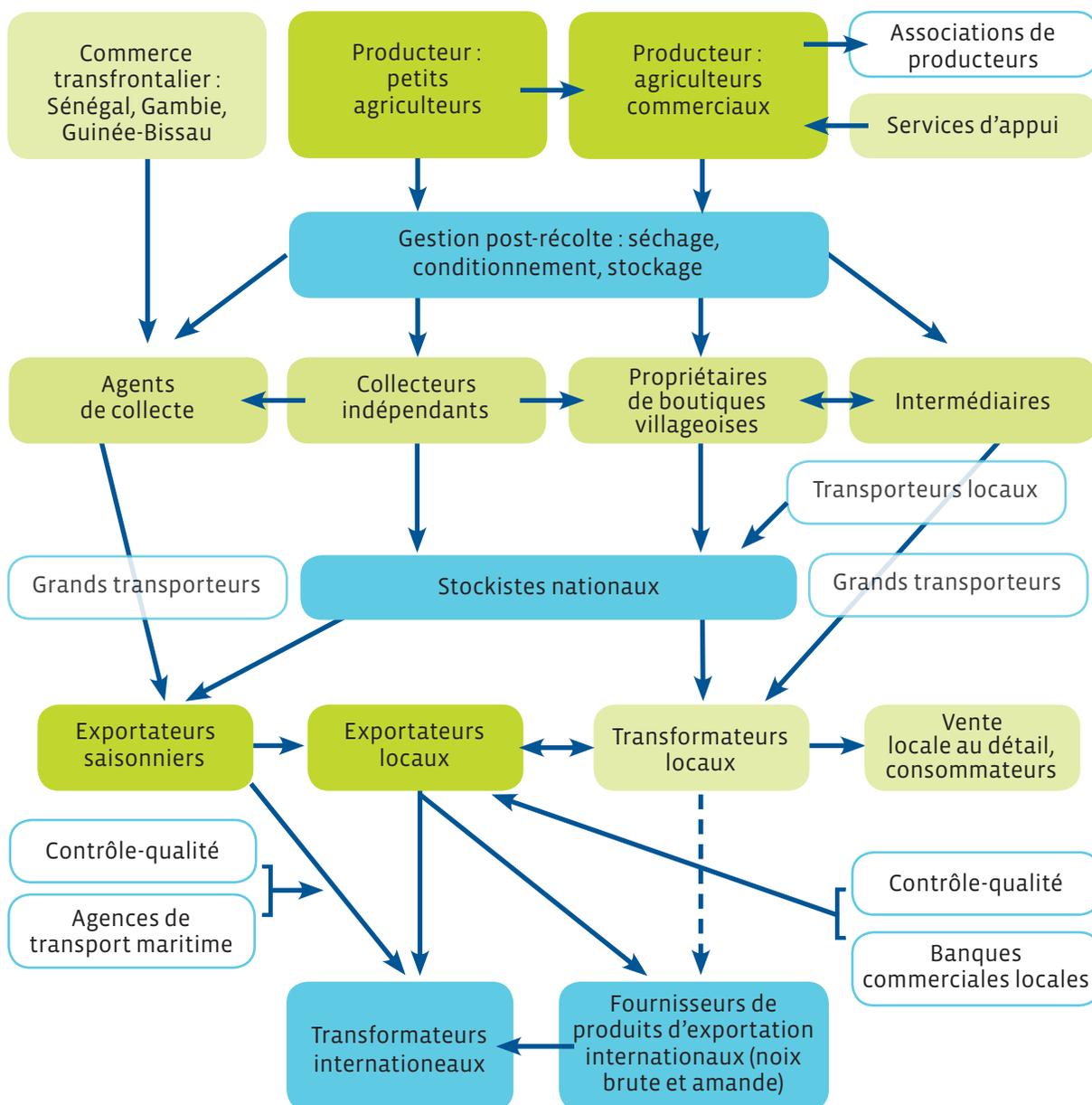


Figure 5 : Rôles et risques qui se posent aux acteurs impliqués dans la chaîne de valeurs du cajou

ACTEURS CLÉS	RÔLES	RISQUES
Producteurs (petits producteurs et/ ou producteurs commerciaux)	<ul style="list-style-type: none"> • Produire des noix de grande qualité, en bonne quantité et au bon moment pour le marché de l'exportation ou pour la vente aux transformateurs locaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Baisse des cours sur le marché • Manque de marché • Faible rendement dû aux maladies, aux nuisibles et aux vols • Baisse de la qualité des noix • Manque d'information sur les déterminants de la qualité des noix
Associations de producteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Organiser les producteurs en plus grands groupes facilitant ainsi la diffusion d'informations et servir de point de contact pour les acheteurs potentiels • Servir de négociateurs/d'agents de recouvrement entre les acheteurs et les adhérents 	<ul style="list-style-type: none"> • Les responsables de l'Association manquent de fournir des services adéquats aux membres • Pertes et inefficacités en matière de commercialisation du fait de l'inexpérience et de la mauvaise gestion
Collecteurs au niveau des communautés/ magasiniers	<ul style="list-style-type: none"> • Achat de petits lots auprès des producteurs et constitution de stock • Stockage temporaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Perte de la qualité au cours du stockage • Baisse des cours après l'achat • Vol/incendie • Perte de poids
Collecteurs/ acheteurs de noix de cajou (stockistes)	<ul style="list-style-type: none"> • Préfinancement de la collecte de noix • Inspection et contrôle de la qualité (inspection visuelle et test à la coupe) • Achat de noix • Transport de noix aux magasins du collecteur/de l'acheteur • Séchage poussé des noix • Stockage en transit 	<ul style="list-style-type: none"> • Perte de poids lors du stockage • Dégradation de la qualité • Perte du fait de la chute des cours • Fraude commise par les agents mandataires
Intermédiaires	<ul style="list-style-type: none"> • Informations sur le travail en réseau • Création de liens commerciaux entre les exportateurs, les stockistes, les acheteurs/magasiniers au niveau des villages • Transfert des stocks d'un stade à un autre, en fonction du lieu où la transaction commerciale a été effectuée 	<ul style="list-style-type: none"> • Échec d'une transaction commerciale du fait du désaccord sur la qualité de la livraison • Perte de crédibilité
Transformateurs locaux	<ul style="list-style-type: none"> • Achat des noix brutes pour la transformation primaire • Transformer les noix brutes en amandes de cajou pour la consommation locale ou l'exportation d'amandes 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonds insuffisants pour acheter des noix brutes pour la transformation • Marchés d'exportation sous-développés ; faible demande locale

Figure 5 : Rôles et risques qui se posent aux acteurs impliqués dans la chaîne de valeurs du cajou (suite)

ACTEURS CLÉS	RÔLES	RISQUES
Exportateurs de noix brutes	<ul style="list-style-type: none"> • Préfinancement la collecte de noix • Inspection et contrôle de la qualité (décompte des noix et test à la coupe) • Standardisation et reconditionnement des noix en sacs de jute de 80 kg • Entreposage temporaire • Transport (jusqu'au port et transport maritime) 	<ul style="list-style-type: none"> • Pénalités pour livraison tardive, sous-approvisionnement ou perte de la qualité • Fraude commise par les collecteurs de noix de cajou • Baisse des cours • Perte de poids • Perte de qualité • Non-paiement d'assurance pour les produits avariés
Banques commerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Garantie du financement pour l'achat des noix brutes, en fonction de la garantie de quantités convenues 	<ul style="list-style-type: none"> • Noix achetées en quantité ou qualité moindres que prévues pour le montant du prêt
Exportateurs d'amandes transformées	<ul style="list-style-type: none"> • Conclusion de contrats d'acquisition d'amandes transformées à vendre aux acheteurs internationaux d'amandes 	<ul style="list-style-type: none"> • Piètre qualité des amandes transformées entraînant des pénalités • Retards dans l'obtention des montants prévus au contrat recouverts auprès des transformateurs locaux entraînant des pénalités
Contrôle-qualité	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle/vérification de la qualité des acheteurs internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> • La fluctuation des normes au niveau des acheteurs internationaux requiert des actualisations constantes par rapport aux normes internationales
Chargeurs/transport maritime	<ul style="list-style-type: none"> • Conditionnement et expédition rapides des noix brutes/amandes transformées destinées aux acheteurs internationaux, conformément aux contrats 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût élevé des expéditions de conteneurs, s'ils ne sont pas bien gérés ; les contrats pré-négociés pourraient entraîner des pertes



Les noix de cajou se forment en premier ; les pédoncles prennent plus tard du volume, formant les pomes de cajou.

Comprendre la tarification et les coûts de la noix de cajou

Comment le prix de la noix de cajou est-il fixé chaque année ?

D'une année à l'autre, plusieurs facteurs peuvent influencer le prix global de la noix de cajou. Les producteurs de cajou sont certes les principaux acteurs de la chaîne de valeurs, mais en général, ce ne sont pas eux qui fixent le cours international de la noix de cajou.

Le cours international du cajou variera tout au long de la campagne en fonction de l'offre et de la demande mondiale. L'offre de noix de cajou est déterminée par la quantité de noix de cajou produites à travers le monde chaque année. Si, par exemple, chaque pays producteur dans le monde enregistre une bonne récolte, il peut y avoir sur le marché une offre de noix de cajou supérieure à la demande réelle formulée par les consommateurs. Par ailleurs, certains facteurs environnementaux, tels que les températures fortes, les sécheresses ou les inondations, pourraient réduire l'offre au cours de certaines années.

La demande de cajou est également déterminée par tout un éventail de facteurs. Si, par exemple, on assiste à un ralentissement économique international et que les individus, de façon générale, disposent de moins d'argent à dépenser chaque mois, ils peuvent ne pas acheter la noix de cajou pendant une certaine période parce qu'elle est considérée comme un produit de « luxe ». En général, ces crises économiques ne durent qu'une brève période et lorsque les gens auront à nouveau plus



Il vaut mieux stocker le cajou dans des sacs en jute (montrés ici) plutôt que dans des sacs en polypropylène, vu qu'ils permettent d'éviter l'accumulation excessive d'humidité

d'argent, ils vont se remettre à consommer la noix de cajou. Certains produits alimentaires peuvent devenir plus prisés et un nombre accru de personnes commencent alors à les consommer tandis que d'autres peuvent devenir démodés et, alors, la demande de ces produits alimentaires baisse. Il semble, cependant, que la demande de noix de cajou va demeurer forte dans un proche avenir.

Les taux de change, les conditions météorologiques, les niveaux précédents de production, les politiques publiques, les réglementations ou les droits portuaires peuvent également avoir une incidence sur le prix. Bien que ces facteurs soient indépendants de la volonté du producteur, celui-ci peut cependant rendre son produit attrayant pour les acheteurs en se conformant aux meilleures pratiques de production et de gestion post-récolte et en améliorant ses stratégies de commercialisation.

Pourquoi le cours de la noix de cajou fluctue-t-il dans la même période de commercialisation ?

Le prix du cajou n'est contrôlé par personne. La demande de noix de cajou au niveau bord-champ est le fait de l'exportateur de noix de cajou qui a signé un contrat pour fournir une certaine quantité (en tonnes métriques ou tm) à un acheteur en Inde ou au Vietnam, par exemple. Prenez, à titre d'exemple, le cas d'un négociant indien appelé M. Kumar, négociant expérimenté en noix de cajou opérant à l'extérieur de Banjul, en Gambie.

En janvier, M. Kumar entame des pourparlers avec une société en Inde pour lui fournir des noix de cajou brutes en juillet et en août. Il effectue des recherches pour déterminer le cours international probable de la noix de cajou au cours de la campagne à venir et fait également des investigations sur la quantité de noix de cajou qu'il pourrait être à même d'acheter au cours de la campagne dans la région du Sénégal, de la Gambie et de la Guinée-Bissau. Au moment où il donne son accord pour signer un contrat, il a déjà pris en compte les facteurs tels que les conditions météorologiques, les niveaux précédents de production, la situation économique à travers le monde, les coûts d'expédition et les politiques gouvernementales. Au mois de février, M. Kumar a signé un contrat pour fournir 10 000 TM de noix de cajou brutes à l'acheteur de cajou en Inde. Dans le cadre du contrat, M. Kumar doit s'assurer que le cajou qu'il fournit satisfait aux normes de qualité

de l'acheteur. L'acheteur s'attend à ce que les noix soient bien séchées, qu'elles soient de grandes tailles (basées sur le dénombrement de noix et la cargaison) et exemptes de maladies et de nuisibles.

M. Kumar sait que pour qu'il collecte 10 000 TM de noix de cajou brutes, il devra s'appuyer sur différents agents de collecte pour l'aider à acheter les noix brutes au niveau bord-champ. Il doit également mobiliser un financement auprès d'une banque locale de sorte à pouvoir remettre de l'argent aux agents de collecte qui vont acheter directement les produits auprès des producteurs ou des associations de producteurs de cajou.

Lorsque démarre la campagne de commercialisation, M. Kumar se montre prudent parce qu'il sait que certaines noix de cajou sont cueillies trop tôt avant que l'amande à l'intérieur ne soit totalement mature. Lorsqu'il coupe la noix au niveau du champ, il pourrait y trouver une très petite noix ou n'y trouver aucune noix du tout. En général, au début de la saison, le prix commence à un niveau bas puis s'accroît progressivement à mesure qu'une plus grande quantité de noix deviennent totalement matures et qu'un nombre plus accru d'acheteurs arrivent sur le marché, accroissant ainsi la concurrence pour l'acquisition de noix. Au début de la saison, M. Kumar va acheter ce qu'il peut acheter dans cette « première récolte », mais il doit également faire attention à ne pas déboursier de l'argent pour des noix de cajou qui se sont pas conformes aux normes de qualité prévues au contrat qu'il a convenu.

Au cours des trois à quatre prochains mois, M. Kumar sera en contact quotidien avec ses agents locaux de collecte pour discuter des tendances de prix ainsi que de la qualité des noix de cajou qu'ils constatent au niveau bord-champ et sur les marchés locaux (lumos). Le prix peut fluctuer chaque semaine ou parfois même chaque jour, en fonction du nombre d'acheteurs intervenant sur le marché. Certains producteurs décideront de conserver leurs noix de cajou, pensant pouvoir obtenir un meilleur prix. À ce moment-là, certains obtiendront un meilleur prix tandis que d'autres pourraient attendre trop longtemps et, avant qu'ils ne puissent vendre leurs noix de cajou, le prix aura baissé à nouveau parce que les exportateurs tels M. Kumar auront déjà rempli leurs obligations contractuelles.

Planification de la filière cajou : comprendre les coûts de production et le rendement escompté sur l'investissement

Avant de démarrer l'activité commerciale du cajou, il est nécessaire de comparer les coûts d'investissement et de production par rapport aux revenus potentiels à tirer. Avant la plantation, il convient d'estimer les coûts d'investissement et le temps qu'il faudrait pour recouvrer l'investissement initial. Puis, d'année en année, il faut enregistrer les coûts réels et le revenu généré pour assurer le suivi de la rentabilité de l'activité. La Figure 6 montre comment cela pourrait se faire.

Figure 6 : Tableau illustratif de l'investissement dans la production et des rendements (en dollars US)¹

AN	Création d'un hectare de plantation de cajou non irriguée (avec l'arachide cultivée de façon intercalaire au cours des deux premières années)				Entretien		Collecte	Coût total	Rendement estimé (kg)	Cours (\$/kg)	Revenu brut	Revenu net
	Préparation des semences et plants	Main-d'œuvre (défrichage de la plantation)	Mesures de sécurité	Utilisation de la terre (loyer)	Main-d'œuvre	Equip/intrants	Main-d'œuvre					
1	135	75	100	0	25	0	0	335	0	0.65	0	?335
2	0	0	50	0	25	0	0	75	0	0.55	0	?410
3	0	0	50	0	25	0	50	75	150	0.60	90	?395
4	0	0	0	0	25	0	50	75	300	0.80	240	?230
5	0	0	0	0	25	0	50	75	400	0.50	200	-105
6	0	0	0	0	25	0	50	75	450	1.00	450	270
7	0	0	0	0	25	0	50	75	400	0.75	300	495
8	0	0	0	0	25	0	50	75	450	0.80	360	780

¹ Petits producteurs disposant d'un capital limité. Les rendements et le retour sur l'investissement initial seront supérieurs avec l'adoption des meilleures pratiques de production.

Comment un producteur peut-il obtenir le meilleur prix pendant la campagne du cajou ?

Qualité : en choisissant une noix de grande qualité qui est bien connue dans la région pour son rendement élevé, les producteurs auront un avantage par rapport à ceux qui plantent toutes les semences qui leur tombent entre les mains. Si les producteurs se conforment aux pratiques recommandées pour la collecte, le séchage et le stockage, ils vont maximiser leur qualité ; ce qui leur permettra ainsi d'obtenir le meilleur prix possible pour leurs noix.

Accroître le rendement : en se conformant aux pratiques recommandées d'émondage, de greffe et d'entretien des plantations, les producteurs peuvent accroître le rendement de leurs anacardières.

Ventes en gros à un point de collecte local : en vendant de manière collective leurs noix de cajou, les producteurs peuvent contourner les plus petits intermédiaires et vendre directement leurs produits à un exportateur qui va leur offrir un prix plus élevé.

Suivre le marché, comprendre comment elle fonctionne : la recherche sur le marché est cruciale pour faire d'une entreprise commerciale de cajou une entreprise à succès. Chaque producteur et chaque groupe de producteurs devraient activement suivre les tendances du marché et les fluctuations du prix de la noix de cajou brute au cours de la campagne.

Maintenir de bons contacts avec les acheteurs : contacter et rencontrer tous les acheteurs potentiels est une nécessité pour les groupes de producteurs de cajou. Les acheteurs doivent être sûrs que le groupe de producteurs comprend les modalités et conditions de tout accord qu'ils signent et que le groupe d'acheteurs parle d'une « seule et même voix ».

Respect des contrats : le respect des conditions de contrat conclu avec un acheteur est essentiel pour établir une relation commerciale fructueuse avec la communauté des exportateurs. Assurez-vous de comprendre les conditions de contrat et la manière dont l'acheteur va évaluer le contrat à la fin de la période prévue et convenue au contrat. Les deux parties à un contrat devraient avoir le sentiment qu'ils ont tiré avantage de la transaction. Un contrat honoré donnera lieu à un autre contrat au cours de la campagne suivante. Un contrat inabouti peut marquer la fin d'une relation avec un acheteur.



Pesage de noix de cajou.

Dans ce scénario, le producteur choisit de planter les semences d'anacarde de manière relativement peu espacée parce qu'il tient à l'émondage des arbres pour s'assurer que leur couvert ne devienne trop touffu. Il plante 150 semis d'arbres au départ, mais seuls 125 survivent après la première année. Le rendement est de 1,2 kg en moyenne par arbre dans la troisième année. Dès la cinquième année, les arbres ont un rendement moyen de 2,8 kg par arbre. Puis, dans la huitième année, le rendement peut atteindre jusqu'à 3,6 kg par arbre et l'investissement initial est ainsi remboursé.

Le revenu généré par l'arachide ou le millet cultivé de façon intercalaire n'est pas calculé dans ce tableau, mais il permettra d'apporter un revenu additionnel pendant que pousse l'anacarde. Une haie vive est érigée au départ pour empêcher les animaux de pénétrer dans la plantation. Aucun loyer n'est versé sur la terre parce qu'elle entre dans le cadre d'un système de propriété foncière traditionnelle. Si la terre est acquise ou louée à un

certain prix, ceci doit être pris en compte dans le calcul des rendements escomptés. La main-d'œuvre est le principal coût de production après la première année ; dans de nombreux cas, l'on a recours à la main-d'œuvre familiale mais celle-ci n'est pas quantifiée. Tout producteur qui a accès à un crédit ou à un capital peut accroître les rendements en appliquant les meilleures pratiques de production.

À partir de cet exemple, le producteur de noix de cajou devrait réaliser un revenu net dès la huitième année. Si certains coûts peuvent être continus (la conservation de la main-d'œuvre et de la main-d'œuvre de récolte, par exemple), une fois que les coûts d'investissement initiaux sont réalisés, l'on s'attend à ce que sur une période relativement brève (huit ans, par exemple), la plantation d'anacardières commence à rapporter un revenu net au producteur.

Il est important également de suivre les coûts de production au kilo, puis de les comparer au prix bord-champ ou au prix au kilo sur le marché. Si celui-ci est supérieur aux coûts de production

au kilo, le producteur va réaliser un bénéfice à court terme. Mais ceci ne procure pas toujours suffisamment d'argent aux producteurs pour réinvestir dans le cajou à l'avenir. Avec la fluctuation des cours dans le temps, les producteurs peuvent s'attendre parfois à réaliser des rapports légèrement supérieurs à leurs coûts de production tandis que certaines autres fois, ils peuvent obtenir bien plus que leurs coûts de production. Il est important d'établir une moyenne des prix au cours de la campagne et de calculer si oui ou non le producteur perçoit un bénéfice suffisant sur sa production de cajou.

Pour maximiser les revenus tirés de la vente de noix de cajou brutes, un propriétaire de plantation peut élaborer un plan de commercialisation qui tienne compte de la fluctuation des prix au cours de la campagne. Les différentes couleurs indiquent les différents produits, en fonction de la période à laquelle est vendue la noix de cajou au cours de la campagne. Un point important à se rappeler tient au fait qu'il n'existe pas de règles rigides concernant la période à laquelle les prix vont croître ou baisser. Toutefois, les prix commencent généralement bas et augmentent suivant l'évolution de la campagne.

Au cours de la campagne de commercialisation, les prix vont fluctuer. Les producteurs peuvent choisir de vendre tout au long de la campagne, en fonction de leur besoin de liquidité ou de leur stratégie de vente. Ils peuvent également essayer de conserver leurs produits jusqu'à ce que les prix s'améliorent. La Figure 8 montre quatre scénarios concernant la programmation des ventes de noix de cajou. Ils montrent que conserver les noix de cajou en



Expression de joie suite à une vente sur un marché local de cajou

attendant un meilleur prix peut ne pas garantir des montants plus importants dans la mesure où les prix peuvent chuter à tout moment. Dès lors que les coûts d'investissement initiaux ont été recouverts, le producteur peut vendre à tout prix supérieur au coût de production et tout de même gagner de l'argent. En ayant à l'esprit que le cajou est une activité commerciale, chaque producteur de cajou devrait chercher à maximiser le bénéfice tiré du cajou en pensant, à l'avance, sa stratégie de commercialisation.

Figure 7 : Coûts de production comparativement au prix de vente (en \$ US)

Année de production	Coût de production	Rendement (kg)	Coût de production/Kg	Prix minimum à la production	Prix maximum à la production	Prix moyen à la production (PMP)	Bénéfice net (Prix moyen à la production/kg - Coût de production/kg)
Année 6	75	450	0,16	0,36	0,80	0,58	0,42

Figure 8 : Options de commercialisation (en \$ US)

Rendement (kg)	Scénario 1			Scénario 2			Scénario 3			Scénario 4		
	%	Taux	Montant									
450	100	0,36	162	25	0,36	40,50	0	0,36	0	0	0,36	0
450	0	0,60	0	50	0,60	135	50	0,60	135	0	0,60	0
450	0	0,80	0	25	0,80	90	50	0,80	180	0	0,80	0
450	0	0,20	0	0	0,20	0	0	0,20	0	100	0,20	90
Taux	100	—	162	100	—	265,50	100	—	315	100	—	90

Les chiffres sont basés sur les prix moyens servis sur le marché sénégalais du cajou au cours de la période de 2008 à 2010

S'organiser ou ne pas s'organiser, telle est la question !

Dans le village de Kafuta, dans la région de la côte ouest de la Gambie, les producteurs cultivent l'anacarde depuis la fin des années 80. La plupart des producteurs ont appris à cultiver, récolter et vendre la noix de cajou par essai et erreur, avant peu d'échange d'informations et quasiment sans aucune ressource extérieure pour les guider. En 2009, avec l'assistance de l'IRD et de la volontaire du Corps de la paix, Annie Downs, les producteurs de noix de cajou de Kafuta ont décidé de créer un groupement pour vendre en coopérative leurs noix de cajou. Fort de l'idée de base que la vente en groupe pourrait leur permettre de négocier un meilleur prix pour leurs produits, les producteurs se sont réunis et ont trouvé que travailler en groupe avait plus d'avantages qu'ils ne s'y attendaient au départ.



La tenue de réunions régulières a donné aux villageois une chance de partager des informations sur le travail dans le domaine du cajou : les meilleures pratiques qu'ils avaient tirées des années d'expériences, les astuces qu'ils avaient retenues auprès de sources extérieures, un conseil sur tous les modes d'activités liées à la culture du cajou. Ils commencèrent à réfléchir sur le travail et la vente collectifs plutôt qu'individuels. Quand ils ont eu besoin d'aide dans leurs vergers, ils ont créé un forum local pour se soutenir mutuellement.

Les producteurs firent enregistrer leur groupement et furent à même de signer un contrat pour vendre directement à un exportateur au prix courant le plus élevé pratiqué sur le marché, contournant ainsi les intermédiaires qui achetaient auparavant leurs noix de cajou par petites boîtes plutôt qu'en gros. Le prix de la boîte semblait bon au départ, mais lorsque les membres de l'association ont calculé le prix unitaire que leur faisait l'intermédiaire local, ils ont obtenu en réalité un prix inférieur à celui du marché. S'étant mis d'accord pour vendre en groupe, le groupe se mit également d'accord pour mettre de côté un petit pourcentage sur chaque sac vendu sur un compte bancaire du groupement, lequel servirait ensuite à octroyer des prêts aux uns et aux autres.

Vu que le pourcentage de la réserve du groupement était moindre que la retenue effectuée par l'intermédiaire, chacun tirait un bénéfice des ventes groupés. À la fin de la campagne, les producteurs avaient conforté leur dépôt sur leur compte bancaire de groupe et avaient tiré des leçons d'aspects importants du commerce de la noix de cajou. Ils finirent par être directement impliqués dans la commercialisation, l'achat, le pesage, l'évaluation des qualités de noix et la rédaction de contrats. Bien que la première année se soit bien passée, le groupe a cependant identifié des moyens d'améliorer son expérience pour les années à venir. Il prend actuellement soin d'enregistrer toutes ses transactions commerciales, de s'assurer que tous les membres comprennent la nature des contrats qu'il signe et effectue des recherches sur les différents acheteurs sur le marché au tout début de la campagne. L'Association des producteurs de noix de cajou de Kafuta a consolidé son identité en tant que groupement attaché à l'assistance mutuelle aux membres pour

accroître leurs revenus grâce à la production de noix de cajou.



À gauche : un agent du CEP et Annie Downs, volontaire du Corps de la paix, examinent des plantations d'anacardiers avec des producteurs de cajou de Sukata

Techniques de détermination de la qualité, de collecte et de traitement post-collecte des noix

Détermination de la qualité des noix de cajou

On utilise deux tests clés pour déterminer la qualité des noix : le test de dénombrement des noix et le test de rendement.

Test de dénombrement des noix

Ce test est le plus facile à effectuer et donne une indication de la taille des noix brutes par mesure du nombre de noix brutes au kilo. Les noix sont sélectionnées de manière aléatoire dans les sacs et posées sur une balance jusqu'à ce que la balance affiche 1 kg. Ensuite, le nombre de noix est déterminé. Avec les noix de plus petites tailles, il faudra davantage de noix pour parvenir à 1 kg. Plus les noix sont grosses, moins de noix il faut pour parvenir à un kilogramme. En conséquence, dans le test de dénombrement de noix, moins il y a de noix, mieux cela vaut. Les dénombrements de noix de taille moyenne donnent en général 168 à 199 noix au kilo. Pour certaines noix en Inde et en Tanzanie, il a été enregistré des chiffres bas de 160 noix au kilo. Les noix de très petites tailles peuvent être de l'ordre de 230 à 240 noix au kilo. De telles noix sont difficiles à transformer et sont donc ainsi considérées comme de qualité inférieure.

Rendement de la noix de cajou et méthode de calcul

Regarder la taille de la noix de l'extérieur ne constitue pas une mesure adéquate de la qualité. En fonction des pratiques de production et de collecte utilisées au niveau de la plantation, on peut avoir à l'intérieur une amande de qualité ou une amande de fort mauvaise qualité. Combien paieriez-vous

pour une boîte si vous ne savez pas ce qu'elle renferme à l'intérieur ? Les acheteurs de noix de cajou sont disposés à prendre un certain nombre de risques mais ils essaient de les réduire en procédant à un échantillonnage de certaines des noix pour voir à quoi ils peuvent s'attendre lorsqu'ils achètent les noix.

Le second test effectué, à savoir le test de rendement, indique la quantité du volume d'amande à l'intérieur de la coque qui est de bonne qualité. La procédure du test de rendement requiert que les noix soient ouvertes, l'amande à l'intérieure analysée et la détermination du pourcentage de noix classées selon les cinq catégories de qualité ci-après :

- 1) amande de bonne qualité (bonne forme, bonne taille et couleur blanche)
- 2) amande tachetée (présentant des taches noires ou sombres)
- 3) amande prématurée (peu développée, de poids léger et plissée)
- 4) amandes mouillées/humides (pourcentage élevé d'humidité dont on peut se rendre compte à vue d'œil ou au toucher)
- 5) amande pourrie (présentant des maladies, des signes de destruction par les insectes ou autres facteurs)

Après le prélèvement d'échantillons aléatoires sur les sacs de noix brutes, l'ouverture des noix et le tri des amandes dans les cinq catégories énumérées ci-dessus, un calcul est effectué pour attribuer une note de rendement qui est exprimée en livre de bonnes amandes par sac de 80 kg. La note varie généralement de 48 à 58 livres. En général, plus la note de rendement est élevée, mieux cela vaut.

Figure 9 : Dénombrement de noix et rendement de noix

Dénombrement des noix/kg	Observations tirées du dénombrement des noix	Rendement (lbs)	Observations tirées du rendement
200 ou plus	petites noix : difficiles à transformer	< 48	mauvaises noix : quasiment impossibles à transformer
		49-50	acceptable, si les noix sont de taille moyenne ou de grande taille
169-199	noix de taille moyenne : bonne qualité (moyenne pour l'Afrique de l'Ouest)	51-52	bonne qualité : rendement moyen pour la région de la SeGaBi
		53-54	qualité allant de bonne à excellente: excellente, si les noix sont de grande taille
168 ou moins	grandes noix	55-56	excellente qualité (ne se trouve que dans certaines régions de la SeGaBi)

La question de fond concernant la qualité des noix

Ces deux tests, le test de dénombrement et le test de rendement, sont ensuite combinés pour déterminer la note globale de la qualité. Par exemple, si vous avez de grandes noix (faible dénombrement de noix) mais très peu d'amandes à l'intérieur (note de rendement faible), la qualité sera considérée comme mauvaise, parce que l'acheteur n'achète que la coque. Par ailleurs, on peut avoir un dénombrement de noix élevé (noix de plus petites tailles) mais d'excellentes amandes à l'intérieur. Cela signifie que les amandes de plus grandes tailles ne sont pas toujours les meilleures. Les acheteurs doivent faire attention à ces deux tests pour s'assurer qu'ils achètent des noix de bonne qualité.

La considération fondamentale est qu'une noix de cajou de qualité tient à la combinaison de noix de grandes tailles (faible dénombrement de noix au kilo) et à un pourcentage élevé d'amande à l'intérieur de la coque (rendement élevé).

Meilleures techniques de collecte

Les pratiques de collecte jouent un rôle clé dans la détermination de la qualité des noix. Les techniques suivantes devraient être appliquées :

- On devrait laisser les noix tomber sur le sol : ne pas cueillir la pomme / la noix sur l'arbre.

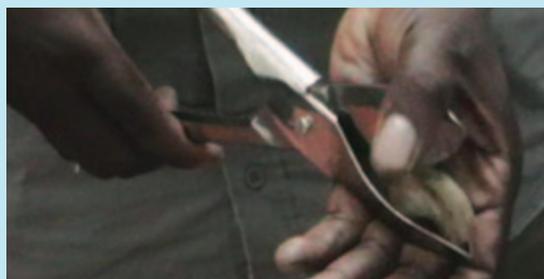


Le processus de ramassage des pommes/noix tombées et de séparation de la pomme de la noix est un moment sensible. Afin de préserver la bonne qualité des noix, il est important que les noix soient ramassées et séparées quotidiennement. La main-d'œuvre agricole doit être organisée à l'avance pour rendre le ramassage de noix aussi efficace que possible.

- L'on devrait ramasser les noix sur le sol quotidiennement. Les noix laissées à même le sol pendant trop longtemps vont provoquer un jaunissement de l'amande à l'intérieur et entraîner une teneur plus élevée en huile. Le ramassage quotidien réduit également les pertes dues aux animaux et aux vols.
- L'on devrait détacher les noix de la pomme le jour même où ils tombent. Les noix peuvent être enlevées simplement en les tortillant ou détacher la noix de la pomme en la tirant. Veiller à mettre

Appliquer les meilleures pratiques de collecte, de séchage et d'entreposage

Si les acheteurs effectuent le test de rendement, ils sauront immédiatement si oui ou non on a laissé la noix tomber sur le sol ou si elle a été arrachée de l'arbre prématurément. Un bon entrepreneur dans le domaine de la noix de cajou va fournir le produit à la condition que souhaite l'acheteur. Appliquer les meilleures pratiques de collecte, de séchage et de stockage des noix va permettre aux producteurs de mettre à disposition ce que désire acquérir l'acheteur. Fournir des noix de cajou à l'acheteur va également contribuer au développement d'une réputation régionale de noix de cajou de grande qualité.



Un acheteur démontrant comment est effectué le test de coupe de noix (en utilisant une paire de ciseaux spéciale pour noix de cajou). Il coupe la noix pour voir si la noix à l'intérieur remplit totalement la coque, partiellement ou si ce n'est guère le cas. Il utilise l'amande qu'il a extraite de la coque pour déterminer la qualité de l'ensemble du sac de noix de cajou brutes. La photo à droite montre un exemple d'échantillons d'amandes pleines.

les pommes dans un sceau distinct des noix une fois qu'elles sont séparées. Laisser les noix rattachées à la pomme va accroître l'humidité dans les noix et réduire la qualité de l'amande.

- Retirer totalement la pulpe de la noix et la nettoyer avec une étoffe sèche. Aucun résidu de pulpe ne devrait se retrouver sur la noix.
- Ne pas laver les noix car l'eau détruit les noix.
- Recruter de la main-d'œuvre pour accélérer le ramassage si la main-d'œuvre familiale est insuffisante.

Séchage des noix de cajou

- Le séchage des noix de cajou mures est l'aspect le plus important dans la production de noix de cajou brutes de grande qualité.
- Le bon séchage requiert une exposition totale d'une durée de trois jours à la lumière du soleil pendant la saison sèche dans les zones de production du Sénégal, de la Gambie et la Guinée-Bissau. Pour toute récolte tardive de noix de cajou effectuée pendant la saison pluvieuse, la garantie du bon séchage des noix peut nécessiter une semaine ou plus.
- Les noix peuvent être séchées sur des planchers de séchage cimentés ou des matières appropriées telles qu'une toile, des nattes, du bambou ou des sacs de riz. Les noix devraient être étalées finement à la surface loin de l'ombre et tournées au moins quatre fois par jour.
- On devrait laisser les noix refroidir après le séchage avant de les conserver dans des sacs en jute ou en toile de jute (et non des sacs en polypropylène ou des sacs de riz usagés). Les sacs de jute permettent la circulation de l'air à travers les sacs, réduisant ainsi la destruction causée par l'humidité excessive.



Prévoir un espace suffisant entre les sacs de jute empilés et le mur pour permettre un contrôle efficace de l'entreposage et la circulation de l'air.



Noix de cajou séchant au soleil sur des bâches.

Trois étapes pour le test de siccité (elles doivent toutes les trois être avérées pour que les noix soient totalement sèches) :

1. Appuyer fermement la noix avec votre pousse. S'il y a un défoncement qui reste dans la noix, elle doit être séchée plus longtemps. S'il n'y a pas de défoncement, alors la noix est totalement sèche.
2. Lorsqu'on secoue la noix séchée, cela doit produire un bruit de grelot.
3. La couleur de la noix paraîtra marron-léger pour la récolte de la saison sèche et marron-foncé pour la récolte de la saison pluvieuse.

Stockage de la noix de cajou

- Les sacs de jute sont les mieux adaptés pour le stockage de la noix de cajou parce qu'ils empêchent l'accumulation excessive d'humidité.
- Des sacs de riz vides peuvent être utilisés pour stocker les noix de cajou, mais seulement pour quelques temps, lorsque les sacs de jute ne sont pas disponibles.
- Si l'on utilise des sacs de riz, on devrait les laisser ouverts pendant trois jours après les avoir remplis avant de les couvrir pour minimiser la transpiration pendant le stockage.
- Toute zone d'entreposage devrait avoir un plancher sec, un toit fiable et une bonne ventilation.
- Les sacs devraient être empilés sur une plateforme surélevée telle que des palettes en bois ou des bûches pour éviter que l'humidité ne pénètre les noix à partir du sol.
- Il conviendrait de laisser un espace suffisant entre les piles et les murs et également en dessous du toit pour permettre la libre circulation de l'air ainsi que pour permettre aux individus de se déplacer et de vérifier l'état des piles.

Techniques de sélection, de plantation et de production de semences de noix de cajou

Sélection des meilleures semences de noix de cajou

Les acheteurs, les transformateurs et les exportateurs opérant en Gambie, au Sénégal et en Guinée-Bissau parlent fréquemment des variétés de semence de haute qualité et de la qualité des semences de la sous-région.

Pour maintenir la réputation de la sous-région, chaque producteur doit suivre les pratiques recommandées pour la plantation afin de garantir la viabilité de l'industrie. Les producteurs actuels ainsi que les producteurs futurs peuvent prendre des mesures pour s'assurer qu'ils sélectionnent la noix de meilleure qualité pour la plantation.

Lorsqu'on plante un anacardier, l'on doit faire des recherches sur la meilleure variété de semences appropriées à la région. Toutes les variétés de la sous-région ne sont pas les mêmes ; certaines sont meilleures que d'autres et cela est déterminé en général par la taille de la noix.

Les chercheurs internationaux et locaux entreprennent actuellement une étude pour déterminer quelles variétés locales présentent les caractéristiques les plus désirées par le marché. Cette information sera largement diffusée par le biais de diverses institutions telles que les ministères nationaux de l'agriculture et de la foresterie, l'IRD, le Corps de la paix des États-Unis et les pépinières privées.



Arbre-mère fort et sain.

Procédures de sélection

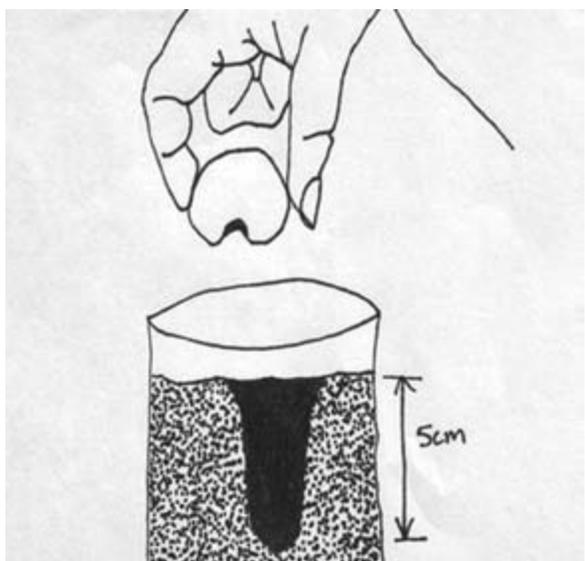
- Les semences pour plantation devraient être obtenues à partir d'arbres-mères sains d'une variété à rendement élevé reconnue, âgés de 8 à 15 ans. Rechercher plusieurs anacardiens présentant une bonne floraison et assurer leur suivi jusqu'à maturité.

Sélection d'un bon endroit pour une plantation d'anacardiens

- Choisir un site présentant un sol bien drainé.
 - La noix de cajou ne se développe pas bien sur les sols salins (sol salé) ou argileux.
 - Choisir un site qui est relativement plat sans grosses roches ou gros trous.
 - Déblayer les forêts et autres végétations sauvages.
 - Choisir un site où la terre vous appartient.
-
- Les noix sélectionnées pour la plantation devraient être totalement mures (ramassées à même le sol).
 - Sélectionner des noix de taille uniforme à partir de la même variété. Noter le nom (si connu) et l'endroit de chaque variété plantée en guise de pratique de gestion de plantation.
 - La noix de cajou a normalement trois cycles de collecte au cours de la campagne. Les semences ramassées à partir du deuxième cycle sont considérées comme les meilleures pour la plantation.
 - Toutes les semences doivent être séchées à l'ombre pendant une semaine et seules les nouvelles semences devraient être plantées. Conserver les semences de différents arbres à part pour contrôler l'origine génétique de chaque arbre dans la plantation.
 - Conserver les semences en un lieu frais et sec jusqu'à ce qu'ils soient prêts à être plantés.
 - Si la semence est récoltée au cours de la deuxième période de récolte (chaque année, au mois de juin approximativement), les semis peuvent commencer au mois de juin/juillet, la meilleure période de transplantation se situant pendant la saison pluvieuse qui intervient au mois de septembre/octobre.

Plantation des semences de noix de cajou

Il existe deux façons de produire des semences de noix de cajou. L'une consiste à planter directement la semence au lieu désiré. Les jeunes plants mis directement en terre dans la plantation sont facilement rongés par les petits rongeurs, les



Planter la semence en mettant le côté sourire face contre la terre.



Semis direct dans des monticules.

termites et d'autres animaux. Ils requièrent également un arrosage qui peut être difficile à grande échelle. Certaines des semences plantées peuvent ne pas germer ou survivre. Une autre technique consiste à semer la semence dans un polypot (sac en plastique) puis à transférer le jeune plant (âgé environ de trois mois) sur le lieu désiré. Ce type de plant est en général cultivé en pépinière. Dans une pépinière, il est facile de protéger, de prendre soin ou de contrôler les jeunes plants. Les pépiniéristes vendent en général les plants pour un prix qui couvre le coût de la culture du plant.



Exemple de transplantation de plants.

Figure 10 : Avantages et inconvénients de la création de pépinière et de la plantation directe

Technique de plantation	Avantages	Inconvénients
Plantation directe	<ul style="list-style-type: none"> • Moins de ressources requises • Prend moins de temps • Moins intensive en main-d'œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> • Requiert davantage de semences • Faible taux de survie • Difficulté de gestion des plants
Pépinière	<ul style="list-style-type: none"> • Utilise moins de semences • Processus d'ensemencement plus sélectif • Taux de survie plus élevé • Facilité de gestion des plants • Opportunité de gains économiques à réaliser sur la vente de plants à d'autres producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Prend davantage de temps • Requiert davantage de ressources et de matériels • Exige une haute intensité de main-d'œuvre

Notes sur la culture en pépinière

- Préparer un site de pépinière : (partiellement ombragé et protégé) à la mi-avril.
- Se procurer des polypots : (des sacs de foresterie, des sachets d'eau, des sachets de sucre) à remplir de compost ou de terre végétale.
- Reprendre des cendres de bois sur le site de la pépinière pour éloigner les termites et autres nuisibles.

Vérifier la salinité pour garantir la viabilité de la semence

- Ajouter une poignée de sel à 10 litres d'eau potable.
- Ajouter les noix de cajou et secouer vigoureusement.
- Laisser reposer pendant 5 minutes ; jeter tous les éléments flottants. Ce sont les noix qui coulent qu'il faut utiliser comme semences. Laver les noix pour les débarrasser du sel.

Mise en terre des semences

- Mouiller les semences retenues dans de l'eau propre pendant deux jours.

- Semer le côté sourire face contre terre à une profondeur de 5 cm dans le sol.
- Arroser quotidiennement pendant 8 semaines avant de transplanter.

Transplantation

- Transplanter dans la soirée après les pluies.
- Espacer les jeunes plants de 10 mètres.
- Visiter périodiquement le site pour l'inspecter et enlever les mauvaises herbes.

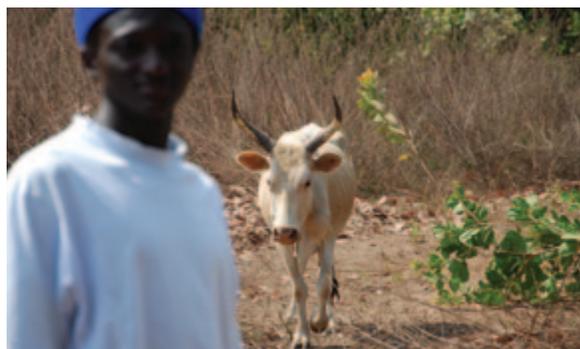
Notes sur le semis direct

- Après la première forte pluie, planter trois semences par monticule à une profondeur de 5 cm dans une structure triangulaire.
- Après la germination et lorsque les jeunes plants atteignent une hauteur de près de 20 cm, seuls les jeunes plants vigoureux devraient être laissés et les plants plus faibles arrachés doucement pour faire de l'espace aux plants plus robustes afin de leur permettre de poursuivre leur croissance dans le monticule.

Culture intercalaire

Si un producteur espace les anacardiés de 10 m, il aura suffisamment d'espace entre les arbres pour pratiquer des cultures telles que le millet, le maïs et l'arachide, les légumes, le sésame et le riz pluvial entre autres cultures qui ne vont pas porter atteinte aux racines sensibles de l'anacardier.

La culture intercalaire se pratique le mieux lorsqu'elle se fait à au moins 3 mètres de chaque anacardier. Après environ 4 à 5 ans, l'ombre de l'anacardier peut rendre difficile la culture d'autres cultures, mais le producteur d'anacarde devrait chercher à tirer des gains maximums de sa terre, en particulier en attendant que l'anacardier arrive à maturité et commence à entrer en rapport.



La protection de la plantation d'anacardiés peut réduire la perte due aux animaux, mais des visites journalières sont tout aussi importantes.

Protection des plantations

Pourquoi une haie est-elle nécessaire ?

La plupart des producteurs disent qu'ils perdent beaucoup d'anacardes du fait des voleurs et des animaux qui entrent dans leurs plantations. Si l'élévation d'une haie autour d'une plantation d'anacardiés peut réduire les vols et les dégâts dus aux animaux, elle ne va pas totalement l'empêcher. Si quelqu'un ou quelque chose désire pénétrer sur une plantation, il/elle trouvera le moyen de le faire même si vous élevez les haies les plus resserrées ! Les haies sont une partie importante de la gestion de la plantation, mais ne vous y trompez pas ; une haie ne garantira pas la fin de la perte de récoltes. Les visites quotidiennes à la plantation et le contrôle de la plantation sont tout aussi importants que l'élévation de haie.

Quel sera le degré d'efficacité de différentes haies ?

Lors du choix d'une haie, un producteur doit réfléchir à la durabilité ou la durée de vie prévue de la haie, puis la comparer avec le coût initial. Certains matériaux d'élévation de haie tels que les fils de fer barbelés ou les liens en chaîne sont relativement faciles à élever, mais sont coûteux et facilement endommagés par les intempéries (rouille) ou forcés par les intrus, réduisant ainsi leur efficacité.



À gauche : haie en barbelés de fils de fer entourant une plantation d'anacardiers.

L'élévation de haie vive ou l'utilisation de plantes, d'arbustes, d'arbrisseaux et d'arbres comme barrière est moins coûteuse et va durer plus longtemps. Certaines variétés de plans de haie vive sont, notamment le sisal, l'acacia, le tilleul, l'anacardier, le prosopis, l'euphorbe ou le bougainvillier. Certains de ces arbres ont des épines ou des piquants qui dissuadent les animaux ou les êtres humains d'entrer dans la plantation. L'élévation de haie est un élément d'une gestion efficace de plantation. L'élévation de haies vives peut prendre plus de temps, mais ce type de haie dure plus longtemps et est moins coûteux à long terme.

Combien coûte l'élévation de haie ?

L'élévation de haie peut être coûteuse ou se faire sur un budget très serré. Les barbelés sont la méthode la plus coûteuse tandis que les haies vives sont moins coûteuses mais prennent plus de temps pour être élevées.

Solutions alternatives : un propriétaire de plantation a décidé de ne pas utiliser de haie, mais de creuser une tranchée d'un mètre tout autour de son verger pour empêcher le bétail de paître sur

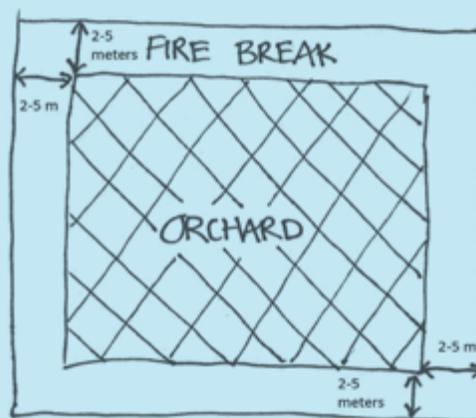
ses arbres. Cela s'est avéré une très bonne méthode pour minimiser la destruction due au bétail.

Pérennité : certaines espèces de haie vive (acacia) offrent une protection contre les animaux et les voleurs ainsi que le vent et le feu.

L'élévation de haie est une décision commerciale : l'élévation de haie devrait faire partie du plan d'affaires d'un producteur d'anacarde et être prise en compte dans le coût de production. Un producteur était déterminé à élever une haie tout autour de sa plantation. Il a donc planté et vendu du manioc pendant deux saisons, mis de côté les bénéfices sur un compte d'épargne jusqu'à ce qu'il obtienne suffisamment d'argent pour élever une haie tout autour de sa plantation. Il éprouvait de la fierté à dire qu'après deux années, il a pu réaliser la haie tout autour de sa plantation avec des barbelés. Cela prouve que si vous faites une planification et prenez la mesure nécessaire, votre plan peut devenir réalité !

Soins et entretien régulier d'un verger d'anacardiers

- L'entretien régulier d'arbres individuels et du verger est nécessaire pour une bonne production. L'entretien comprend la protection contre les feux, l'émondage, le désherbage et l'élévation de haie.
- Un pare-feu de 2 à 5 m de largeur devrait entourer tous les anacardiers du verger.
- L'élimination des mauvaises herbes dans et tout autour du verger d'anacardiers doit se faire aussi bien en saison sèche qu'en saison pluvieuse pour aider à minimiser les risques d'incendie et en vue de faciliter l'accès pour le ramassage des noix et des fruits.
- Un hectare d'anacardiers bien protégé va produire plus de noix de cajou que plusieurs hectares non protégés.



Exemple de configuration de plantation intégrant un pare-feu pour minimiser le risque de destruction potentielle par des incendies.



Arbre ayant besoin d'émondage.



L'émondage favorise la repousse.



Tailler les anciennes fleurs



La coupe des bouts augmente la repousse.

Élagage des anacardiens

- L'élagage devrait se faire après la saison de récolte et avant les pluies. L'élagage stimule les nouvelles pousses et l'élagage des branches inférieures forme les jeunes plants à pousser grands. La coupe des branches mortes peut fournir du bois de chauffe pour le ménage.
- L'élagage devrait se faire après la campagne de récolte et avant que ne commence la pluie pour permettre un maximum de repousse.
- Toute branche malade infectée ou qui a une faible production ou morte devrait être élaguée.
- L'élagage des branches supérieures peut se faire pour permettre aux rayons de soleils de parvenir aux branches inférieures.
- L'élagage des branches inférieures permet un accès facile pour la récolte et l'entretien des anacardiens.
- Toute branche qui touche un autre arbre devrait être coupée de sorte que la canopée de l'arbre n'interfère pas avec celle d'un arbre voisin.
- Couper les bouts de branches qui ont porté des fruits la saison précédente pour permettre



Émondage des feuilles inférieures sur de jeunes plants

à davantage de pousses de se former ; ce qui permet à son tour d'obtenir une plus grande quantité de noix.

- Couper les branches inférieures des jeunes plants pour permettre une croissance rapide tout en décourageant le bétail.

Greffage

La greffe est le remplacement du haut d'un anacardier ou d'un plant par une pousse d'une variété à haut rendement, pour profiter d'un système de racines bien développées et de la force d'un arbre existant. La greffe d'une variété de noix de meilleure qualité et à haut rendement sur un arbre existant va améliorer la productivité d'un arbre à faible rendement dans un bref délai. Les arbres greffés tendent à entrer en production plutôt que les arbres qui poussent à partir de semences : ils portent, en général, des fruits dans un délai de deux ans, tandis que les arbres qui poussent à partir de semences prennent jusqu'à cinq ans pour arriver à maturité.

- La greffe peut permettre de produire des noix de grandes tailles uniformes.
- La greffe peut accroître le rendement moyen par arbre.
- La greffe permet aux producteurs de noix de cajou de sélectionner les variétés désirées de noix de cajou pour leurs plantations.
- La greffe permet aux producteurs de noix de cajou de sélectionner des variétés à haut rendement dans leurs plantations.
- Les arbres identifiés pour la sélection de greffons devraient être âgés de 7 à 10 ans et être sains (exempts de maladies).
- La greffe exige des compétences spécialisées et peut avoir un taux de survie de 80 %.
- Les noix des arbres greffés ne peuvent être utilisés pour produire des semences parce qu'ils ont perdu leurs caractéristiques.

Apiculture et production d'anacardes

- Les abeilles peuvent aider les anacardiens à produire des noix et des pommes de tailles uniformes.
- Les abeilles peuvent aider un anacardier à produire des noix de cajou de grandes tailles.
- L'apiculture est une valeur ajoutée pour un verger d'anacardiens.
- L'apiculture ne doit pas forcément être adoptée par le producteur mais peut être une entreprise conjointe entre le producteur de noix de cajou et un apiculteur local spécialisé.
- S'il y a un grand nombre d'abeilles dans le verger pendant la période de floraison, de nombreuses fleurs vont être fécondées par pollinisation et la récolte qui va s'en suivre sera meilleure par



Ruches d'abeilles locales.



Panier pour abeilles.



La pollinisation croisée par des abeilles sur les anacardiens donne des noix et des tailles de pommes plus uniformes.

rapport aux plantations où il n'y a pas d'abeilles.

- Les abeilles peuvent parcourir jusqu'à 600 mètres à la recherche de fleurs.
- Il existe quatre manières de savoir si une culture a connu une pollinisation réussie : 1) des fruits de belle forme ; 2) une taille uniforme des noix ; 3) des noix pleines ; 4) une grappe resserrée de fruits ou de semences.

Ajout de valeur aux produits d'anacardier

L'ajout de valeur est l'amélioration d'un produit ou d'un service par une société ou un individu avant que le produit ne soit offert au client. Grâce à cette amélioration, le produit est plus hautement apprécié par le client et, en conséquence, celui-ci est disposé à payer un prix plus élevé pour le produit. L'ajout de valeur devrait générer un plus grand rendement que le coût de l'amélioration.

L'essentiel de la noix de cajou de la sous-région est exporté en direction de l'Inde et du Vietnam sous forme de noix de cajou brutes. Les transformateurs en Inde, au Vietnam et au Brésil retirent ensuite l'amande de la noix, la grille et envoient l'amande blanche aux compagnies européennes et américaines qui ajoutent des saveurs et le conditionnement de sorte à satisfaire aux exigences du client. Le producteur local se fait payer à un prix pour la noix brute qu'il vend à l'exportateur et ceci est en général le niveau de revenu qu'il tire de la culture de l'anacarde. La personne qui va au-delà de la vente de la noix brute peut obtenir un revenu additionnel. Si l'amande de cajou a été le centre d'intérêt principal des efforts de transformation, les producteurs et les entreprises locaux peuvent tirer avantage du commerce de cajou de plusieurs manières. Par exemple, un litre de jus de cajou frais pressé au niveau local se vend à environ 50 D/855 FCFA/1,80 \$ US. Un kilogramme d'amandes de cajou transformées au niveau local se vend à environ 250 D/3500 FCFA/7,50 \$ US. Si la réalisation de bénéfices dans le processus de transformation de la noix de cajou requiert une bonne gestion, un dur labeur, un dévouement, une attention aux détails et un niveau élevé d'efficacité, l'ajout de valeur mérite que l'on s'y intéresse et fasse des recherches.



La pomme de noix de cajou

Pour certaines personnes, la valeur réelle est cachée dans la pomme de noix de cajou au point où certains producteurs concentrent leur attention sur le potentiel de génération de revenus de la pomme de cajou par rapport à la noix. La transformation de la pomme de cajou est largement pratiquée par de nombreux groupes dans la sous-région parce qu'il existe un marché déjà prêt pour les produits. On peut presser la pomme pour en obtenir le jus. En très peu de temps, le jus se fermente et est transformé en vin ou distillé en liqueur. La pulpe de la pomme peut également être utilisée pour confectionner des confiseries, des gâteaux, de la gelée et de la confiture, voire être séchée ou pilée pour obtenir du couscous. Même la pulpe restant peut être séchée et être utilisée pour l'alimentation des animaux ; certains envisagent même de la transformer en énergie, telle que le biocarburant. Chaque produit différent a une valeur monétaire là où il n'en existait aucune auparavant.



On peut consommer les pommes sous forme brute ou les presser en jus, comme l'indique le passage traditionnel de la pomme.

Figure 11 : Amélioration de la chaîne de valeurs du cajou

DENRÉE	PRODUIT À VALEUR AJOUTÉE
Noix de cajou	Amande blanche de premier niveau (33 grades obtenus depuis le blanc entier jusqu'à la poudre)
	Grillée/salée au niveau secondaire
	Amandes de spécialité (épiciées, enrobées de chocolat, etc.)
	Beurre de noix de cajou
Pomme de cajou	Fruit frais
	Jus de fruit
	Vin, liqueur distillée
	Ingrédient dans les gâteaux, les biscuits et les confiseries
	Gelée et confiture
	Couscous (séché et pillé)
	Fruit séché (pour reconstitution)
	Déchets de pulpes séchées pour l'alimentation des animaux
Déchets de pomme transformés en biocarburant	
Miel	Miel obtenu à partir des ruches se trouvant dans les plantations de cajou
	Bougies et savons confectionnés à partir de cire d'abeilles
Coque de cajou	Source de combustible pour les transformateurs locaux, utilisée dans les briquettes
Pellicule de cajou (testa)	Alimentation animale
Semences de cajou	Semences cultivées en pépinière et semences certifiées de haute qualité
Plants de cajou	Plants cultivés en pépinière prêts pour la transplantation dans les plantations

Autres industries liées au cajou

La propriété et l'entretien d'un verger de cajou permet aux producteurs de maximiser la production en intégrant les abeilles dans le verger. Avec les abeilles, vient le miel et le miel a non seulement une valeur économique, mais également une valeur médicinale. La vente de semences et de plants de cajou de qualité constitue un autre

moyen d'obtenir de l'argent additionnel à partir du cajou. Dans tous les cas, un individu ou un petit groupe doit se spécialiser, apprendre tout ce qu'il y a à savoir sur les manières d'offrir un produit de qualité, satisfaire les demandes des consommateurs, gérer leurs ressources et son temps pour générer un produit de grande qualité à un prix raisonnable.



Les semences et les noix de cajou de qualité peuvent être vendues comme démontré par Jeff Gilleo, volontaire du Corps de la paix.



Le miel peut être récolté à partir des ruches que l'on trouve dans une plantation d'anacardes.

Information sur la valeur nutritionnelle du cajou

Valeur nutritionnelle de l'amande

Prisé non seulement pour son goût crémeux riche, il est à présent confirmé que la noix de cajou a également de nombreux avantages pour la santé. Plusieurs études nutritionnelles remontant aux années 90 démontrent que les personnes qui consomment régulièrement la noix de cajou et d'autres arbres de noix améliorent leur santé générale de plusieurs manières. Les recherches effectuées par la Harvard's School of Public Health et publiées dans le British Medical Journal en 1998, ont révélé que la consommation quotidienne de noix réduit la fréquence des maladies cardiaques. L'ajout d'une petite portion de noix (environ 30 g/jour) à un régime sain peut réduire le risque d'attaque cardiaque. Les consommateurs réguliers



En plus de réduire le risque d'attaque cardiaque, la consommation de cajou est également bénéfique à la réduction du risque d'apoplexie, de survenue du diabète de type 2, de calcul biliaire, de dégénérescence musculaire et de démence.

de noix peuvent gagner cinq à six années de vie de plus sans maladie cardiaque et peuvent rallonger leur longévité d'environ deux ans. Outre la réduction de risque d'attaque cardiaque, la consommation de cajou a également des effets bénéfiques sur la réduction du risque de faire une apoplexie, de contracter le diabète de type 2, souffrir de calculs biliaires, de dégénérescence musculaire et de démence.

Si le cajou a une teneur relativement élevée en matières grasses (12 grammes l'once), la noix de cajou a, en réalité, une teneur moindre en matières grasses que l'arachide (14 g l'once). Par ailleurs, la matière grasse dans la noix de cajou est considérée comme une « matière grasse saine » étant donné qu'elle n'est pas saturée, ce qui fait baisser le cholestérol. La noix de cajou, à l'instar d'autres noix, ne contient pas de cholestérol.

La noix de cajou est une source complète de protéines. À peine légèrement inférieure à la protéine animale, la noix de cajou fournit 5 grammes de protéines dans une portion de 28 grammes. En dépit de la teneur élevée des noix en matières grasses et en calories, une étude réalisée en 2009, publiée dans l'American Journal of Clinical Nutrition, suggère que la noix de cajou peut, en fait, faciliter la perte de poids. Ceci s'explique par la teneur élevée de la noix de cajou en protéines – les noix de cajou vous donnent l'impression d'être rassasié et satisfait même après en avoir consommé une petite quantité, tandis que d'autres snacks vous laissent sur votre faim.

Plus régulièrement l'on consomme les noix, mieux cela vaut dans la mesure où les avantages semblent s'accroître avec l'accroissement de la fréquence de consommation des noix.

Inconvénients de la consommation de l'amande et de la pomme de cajou

L'anacardier (*anacardium occidentale*) est parenté au manguier et au pistachier ainsi qu'à l'herbe à puce et au sumac de l'ouest. Toute personne faisant des allergies à ces arbres devrait faire attention lorsqu'elle consomme du cajou, en particulier lorsqu'elle touche la pomme de cajou. De même, ceux ayant des problèmes de rein préexistants ou des problèmes de vésicule biliaire devraient éviter de consommer les noix de cajou. Et pour ceux qui contrôlent leur poids, la modération est essentielle. Les avantages pour la santé d'une once/28 grammes de cajou par jour sont positifs et ne vont pas susciter une prise de poids. Le fruit de cajou a des teneurs élevées en tannin, ce qui conduit à certaines carences nutritionnelles. La trop grande présence de tannins empêche le corps d'assimiler pleinement les protéines. Ces mêmes tannins provoquent des taches sur les vêtements. Soyez donc prudents lorsque vous consommez des fruits de cajou frais, vu que cela pourrait tâcher vos vêtements.

Valeur nutritionnelle de la pomme de cajou

Ce que nous désignons par pomme de cajou est, en fait, le péduncle enflé au-dessus de la noix de cajou (qui n'est pas réellement une noix également, mais une semence !). Originellement du Brésil, la noix de cajou a été transportée par les négociants portugais dans les pays tels que la Guinée-Bissau, le Mozambique et l'Inde au cours du XV^e siècle. Avec son fruit succulent et sa noix hautement prisée, la culture du cajou est à présent répandue en Afrique.



Largement cultivé pour la noix, la pomme de cajou est, en elle-même, une excellente source de nutrition.

Comme fruit frais, la pomme de cajou a un goût sucré qui peut vous amener à plisser les lèvres lorsque vous la consommez. Les pommes fraîches sont hautement périssables et ne se transportent pas aisément. La plupart des gens apprécient la pomme de cajou/disposent de pommes de cajou non loin des plantations, mais on peut également la trouver sur les marchés locaux pendant la saison du cajou. Il est connu que partout en Afrique de l'Ouest, les jeunes enfants aiment particulièrement la pomme de cajou !

La pomme de cajou peut être consommée fraîche, sous forme de jus, préservée ou séchée. À mesure que l'on découvre les avantages nutritionnels du fruit de la pomme de cajou, l'intérêt pour son mode d'utilisation croît, tandis qu'il avait été largement confiné au goût par le passé.

La pomme de cajou renferme plus de vitamine C que les fruits d'agrumes. Fruit tropical, la pomme de cajou est riche en vitamines et en minéraux. La teneur en vitamine C (acide ascorbique) dans une pomme de cajou est près de dix fois celle de l'ananas et quatre fois celle des oranges (Journal of Tropical Agriculture, 2004).

Le fruit a des propriétés médicinales. Il est utilisé pour traiter le scorbut et la diarrhée, et il est efficace dans la prévention du choléra. Il est utilisé pour traiter les douleurs neurologiques et le rhumatisme (FAO, 2004).

Ci-dessus : La pomme de cajou en elle-même constitue une excellente source de nutrition.

Ci-dessous : Cajou fraîchement récolté.



Gestion d'une entreprise de transformation de cajou avec succès

Que vous le croyez ou non, les noix de cajou continuent d'être transformées à la main, même dans nombre des plus grandes usines au monde. Du fait de la coque extérieure dure et de la nature délicate de l'amande intérieure, la noix de cajou requiert une manipulation soignée. À travers l'Afrique de l'Ouest, les populations décortiquent et grillent les noix de cajou en utilisant des méthodes traditionnelles depuis des décennies : le chauffage des noix sur un foyer ouvert jusqu'à ce que les coques deviennent cassantes ; on casse ensuite les coques à l'aide d'une pierre ou d'un bâton, puis les amandes sont séchées et grillées à la chaleur pour dorer la noix pour la rendre davantage croustillante. Le processus utilisé dans les usines commerciales n'est pas si différent bien qu'il se conforme à des normes de qualité et de propreté bien plus rigoureuses et qu'il réalise de plus grandes efficacités de transformation. Grâce à l'équipement approprié et à des travailleurs formés et qualifiés, l'on finit par se retrouver avec un pourcentage plus élevé de noix brutes, dans la mesure où on obtient un ensemble à plus haute valeur et des noix séparées plutôt que de petits fragments brisés.

La difficulté pour le petit transformateur de noix de cajou en Afrique de l'Ouest est de réaliser une transformation de niveau suffisamment élevé et d'efficacité de gestion pour lui permettre de

réaliser un bénéfice grâce à la transformation. Les inefficacités des méthodes traditionnelles de transformation en ajoutent au prix élevé imputé au consommateur local de cajou.

Comme dans toute entreprise, le transformateur de cajou doit collecter toutes les informations pertinentes concernant la gestion de son entreprise, faire des recherches sur les préférences des consommateurs et calculer de façon réaliste combien cela lui coûtera d'exploiter son entreprise. Tout transformateur, qu'il soit artisanal, une entreprise familiale ou une grande usine, doit élaborer un plan d'affaires détaillé. Ceci intègre le coût de l'achat des noix brutes, le coût de l'équipement, le loyer, l'endettement pour l'achat des matières premières, le recrutement et la formation de travailleurs, la commercialisation, le transport, etc. Ce n'est que lorsqu'une entreprise a évalué de façon réaliste ses ressources, son engagement et sa disponibilité à prendre des risques qu'un transformateur peut avoir une base solide sur laquelle asseoir son entreprise.

En fonction de l'évaluation menée, il peut s'avérer clair que seule une partie ou une étape du processus de transformation du cajou est dans les possibilités de l'entreprise. Il existe un large éventail d'options disponibles pour les entrepreneurs ruraux et les exportateurs urbains

de produits alimentaires qui s'appuient sur l'expérience et les compétences existantes et qui continuent de réaliser des bénéfices. La Figure 13 donne une illustration de ce type de réseau de transformateurs qui peuvent être de petite taille au plan individuel, mais peuvent conjointement créer une chaîne de valeurs efficace de transformation du cajou.

Toutes les entreprises de transformation du cajou à succès ont un élément en commun : la détermination. Avec une vision d'ajout de valeur au cajou, un engagement à préserver la qualité et l'optimisation des ressources financières, une volonté d'assumer les responsabilités personnelles pour la rentabilité de l'entreprise, la transformation du cajou peut être une entreprise viable.

Figure 12 : Élément de succès d'une entreprise commerciale du cajou

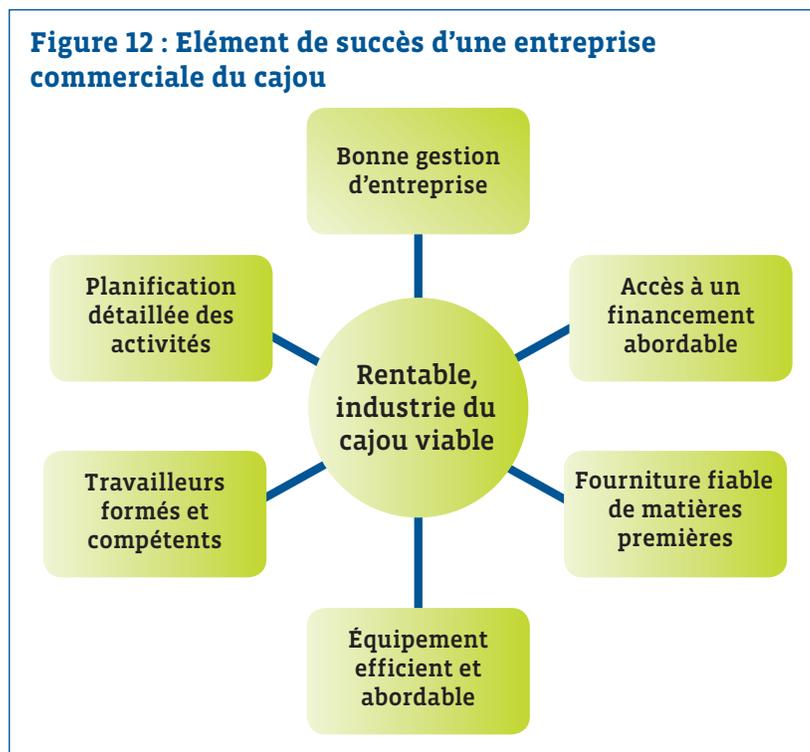
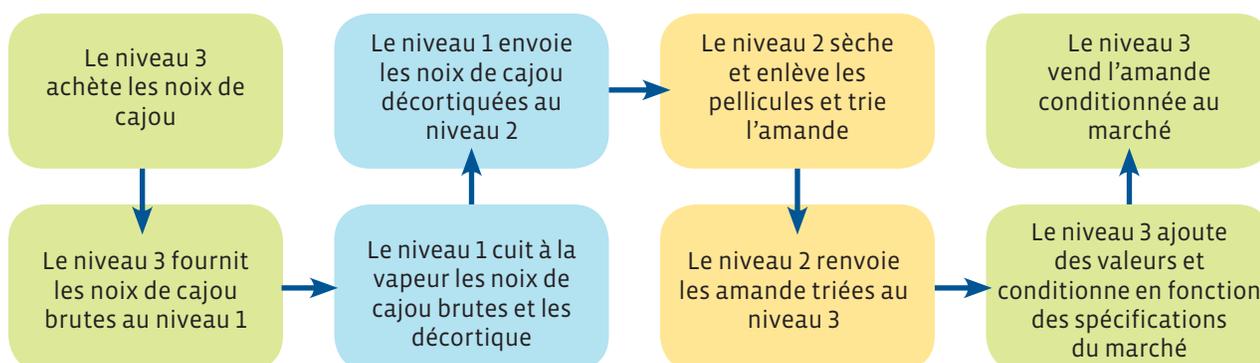


Figure 13 : Modèle de spécialisation par groupe en matière de transformation du cajou

FONCTIONS	CARACTÉRISTIQUES
Transformateurs de niveau 1	
<ul style="list-style-type: none"> • Réceptionnent les noix de cajou brutes du niveau 3 • Vaporisation des noix brutes • Décortiquage des noix brutes • Livraison au niveau 2 	Groupes villageois ; expérience de transformation traditionnelle ; bon niveau d'organisation ; concepts commerciaux de base ; capacité et volonté d'honorer les arrangements contractuels de transformation ; fonctionnement en groupes structurés pour accroître les volumes
Transformateurs de niveau 2	
<ul style="list-style-type: none"> • Séchage au four • Dépelliculage • Classification par grade • (Conditionnement de base optionnel) 	<p>Axé sur les villes ou les centres régionaux (dotés d'électricité, d'eau courante, de routes, etc.)</p> <p>Groupe bien organisé ; expérience en matière de dépelliculage, de grillage ; capacité à se conformer aux normes de qualité telles qu'exigées par l'acheteur ; capacité et volonté de satisfaire aux conditions contractuelles.</p>
Agents commerciaux de niveau 3	
<ul style="list-style-type: none"> • Fourniture de noix brutes • Ajout de valeur • Conditionnement • Commercialisation 	Entité commerciale établie ayant de solides contacts avec le marché pour l'achat tant des noix brutes que des ventes d'amandes transformées



LIENS/FLUX DES PRODUITS
<p><i>Conditions du marche :</i></p> <p>Niveau 3 : Le fournisseur livre des noix brutes de qualité aux transformateurs en indiquant ses attentes en terme de rendement.</p> <p>Niveau 1 : Réceptionne les noix brutes et convient de les transformer (cuisson à vapeur et décortiquage). Il livre les amandes brutes au niveau 2.</p> <p>Niveau 2 : Le niveau 2 réceptionne les amandes, les sèche au four, les dépellicule et les sélectionne par catégorie avec toutes les normes de transformation et d'hygiène. Il livre le produit fini au niveau 3.</p> <p>Niveau 3 : Réceptionne le produit fini et poursuit le processus sur la base satisfaisants (emballage et commercialisant)</p>

Partenaires du projet d'amélioration de la chaîne de valeurs du cajou du Bassin du fleuve Gambie (CEP)

International Relief & Development

L'IRD est une organisation non gouvernementale et à but non lucratif chargée de l'exécution de programmes de secours, de stabilisation et de développement à travers le monde. La mission de l'IRD est de réduire la souffrance des groupes les plus vulnérables au monde et de fournir les outils et ressources nécessaires pour accroître leur autosuffisance. Spécialisé dans la satisfaction des besoins des communautés sortant de conflit ou de catastrophes naturelles, l'IRD travaille en partenariat avec les donateurs, les organisations locales et de nombreux autres acteurs pour fournir des services durables dans les domaines de l'agriculture, de la gouvernance, de la santé et de l'infrastructure. Pour de plus amples informations, visiter le site Web de l'IRD à l'adresse IRD.org.

Département de l'agriculture des États-Unis

Le Service agricole étranger de l'USDA (FAS) des États-Unis établit des liens entre l'agriculture américaine et le monde afin de renforcer les opportunités d'exportation et la sécurité alimentaire mondiale. Outre son personnel à Washington, DC, le FAS a un réseau mondial de 98 bureaux dans 75 pays couvrant 156 pays. Le personnel du FAS identifie les problèmes, apporte les solutions pratiques et travaille à promouvoir les opportunités pour l'agriculture des États-Unis et à soutenir la politique étrangère des États-Unis à travers le monde. Pour de plus amples informations, visiter www.fas.usda.gov.

Corps de la paix

En 1961, le président John F. Kennedy a créé le Corps de la paix pour promouvoir la paix et l'amitié dans le monde. À ce jour, plus de 200 000 volontaires ont servi pendant deux années ou plus dans 139 pays pour promouvoir les missions du Corps de la paix, à savoir :

- aider les populations des pays intéressés à satisfaire leurs besoins d'hommes et de femmes formés
- aider à la promotion d'une meilleure compréhension des Américains par les populations desservies
- aider à promouvoir une meilleure compréhension d'autres populations par les Américains

Pour de plus amples informations, visiter le site www.peacecorps.gov

Alliance africaine pour le cajou

L'Alliance africaine pour le cajou a été créée en 2005 sous forme d'association d'entreprises africaines internationales intéressées à la promotion de l'industrie du cajou africain. Plus de 90 sociétés membres travaillent sous la bannière de l'ACA et représentent tous les aspects de la chaîne de valeurs du cajou, y compris les producteurs, les transformateurs, les négociants et les acheteurs internationaux. L'ACA vise à étendre la capacité de transformation africaine, à améliorer la compétitivité et la durabilité de l'industrie africaine du cajou et à faciliter la coopération public-privé pour le secteur du cajou. La vision de l'ACA : une industrie du cajou africain compétitive au plan mondial qui assure des avantages à la chaîne de valeurs, du producteur au consommateur. Pour de plus amples information, visiter le site : www.africancashewalliance.com.

