



USAID | **GUINEA**
FROM THE AMERICAN PEOPLE

PLAN DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUIT:

L'ANACARDIER (NOIX DE CAJOU)

February 2007

This report was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by Chemonics International Inc.

PLAN DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUIT:

L'ANACARDIER (NOIX DE CAJOU)

**Contract No. PCE-I-00-99-00003-00
Task Order No. 29
Prepared for USAID/Guinea, NRM SO**

TABLE DES MATIERES

SIGLES, ABRÉVIATIONS ET CONVERSIONS iv

RÉSUMÉ ANALYTIQUE	1
1. Introduction.....	2
2. Le cadre général – sur le plan national et le plan mondial.....	3
2.1 La filière de l’anacardier en Guinée	3
2.1.2 La production	3
2.1.2.1 Les variétés	4
2.1.2.2 Les plantations	4
2.1.2.3 Les finances	5
2.1.2.4 La main d’œuvre	5
2.1.2.5 Les parasites, maladies et autres dégâts dans la production	5
2.1.2.6 Les rendements	6
2.1.2.7 Les sous-produits	6
2.1.2.8 Les services d’appui.....	7
2.1.3 La commercialisation.....	8
2.1.3.1 La chaîne de commercialisation.....	8
2.1.3.2 Le financement.....	8
2.1.3.3 L’évacuation et le transport	9
2.1.3.4 Les coûts et les marges	9
2.1.4 La transformation.....	10
2.1.4.1 Les participants	10
2.1.4.2 Les marchés	11
2.1.5 Les exportations	12
2.2 Les noix de Cajou dans le monde	13
2.2.1 La production des noix de cajou	13
2.2.2 Le commerce des noix de cajou brutes	14
2.2.2.1 Les données statistiques	14
2.2.2.2 Le commerce.....	15
2.2.2.3 Les perspectives d’avenir.....	16
2.2.3 L’approvisionnement en amandes de cajou	17
2.2.3.1 Le décorticage	17
2.2.3.2 Les producteurs d’amandes de cajou	17
2.2.3.3 Les perspectives d’avenir.....	18
2.2.4 La consommation des amandes de cajou	18
2.2.4.1 Les importateurs.....	18
2.2.4.2 Les marchés de spécialités (créneaux).....	20
2.2.4.3 La réglementation	20
2.2.4.4 Les perspectives d’avenir.....	21
2.2.5 La détermination des prix	21
2.2.5.1 Les noix de cajou brutes	21
2.2.5.2 Les amandes.....	22
2.2.6 Les sous-produits	24
2.2.6.1 Les fruits et les sous-produits des fruits.....	24
2.2.6.2 Les coques de cajou	24
2.2.5.3 Le baume de cajou	25

3.	Analyse – Les opportunités et les défis	26
3.1	Les perspectives d’avenir.....	26
3.2	Les points forts, les points faibles, les opportunités et les dangers.....	26
3.3	Les problèmes à résoudre.....	27
3.3.1	Augmenter la valeur dans la filière.....	27
3.3.1.1	L’approvisionnement	27
3.3.1.2	Les amandes de cajou	28
3.3.1.3	Valeur des noix de cajou entières	30
3.3.1.4	Les sous-produits	30
3.3.2	La durabilité.....	30
3.3.2.1	Les maladies et les parasites	30
3.3.2.2	La concurrence.....	31
3.3.2.3	Le point de vue de l’environnement	31
3.3.2.4	Le point de vue social	32
4.	Le plan de développement de l’anacardier	33
4.1	Cadre général	33
4.2	Les domaines spécifiques	33
4.2.1	Les opportunités du marché.....	33
4.2.2	Les régions cibles.....	34
4.2.3	Les groupes cibles.....	34
4.2.4	La question des femmes.....	34
4.2.5	Dettes et capital propres	35
4.2.6	L’information.....	35
4.2.7	L’innovation.....	35
4.2.8	La contribution du gouvernement.....	35
4.3	La vision et les buts.....	36
4.3.1	Définition de l’entreprise	36
4.3.2	La mission.....	36
4.3.3	La vision.....	36
4.3.4	Les buts	36
4.4	Le plan de développement de l’anacardier	36
4.4.1	Domaines essentiels	36
4.4.2	Stratégies et initiatives	36
4.4.3	Domaine principal N°1 : production, opérations après récolte et exportation 37	
4.4.4	Domaine principal N° 2 : les clients	38
4.4.5	Domaine principal N° 3 : les coûts	39
4.4.6	Domaine principal N° 4: le renforcement des capacités.....	40
	Annexes.....	43
	Annexe I	Données climatologiques
	Annexe II	Classification comparée des amandes de cajou de l’Inde et de l’Afrique et celles du Brésil
	Annexe III	Bibliographie
	Annexe IV	Personnes rencontrées
	Annexe V	Description des tâches

SIGLES, ABRÉVIATIONS, ET CONVERSIONS

ACA	Agence pour la Commercialisation Agricole
ADF	African Development Foundation
ARCA/ Guinée	Activités pour le Renforcement des Capacités de Commercialisation Agricole en Guinée
BICIGUI	Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Guinée
CAD	Centre d'Appui au Développement
CAFEX	Centre d'Appui aux Formalités d'Exportation
CAG	Chambre d'Agriculture de Guinée
CAN	Chambre Nationale d'Agriculture
CCIAG	Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat de Guinée
CRG	Credit Rural de Guinée
CIEPEX	Centre International d'Echanges et de Promotion des Exportations
CIRAD	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CRAB	Centre de Recherche Agronomique de Bordo
CRAF	Centre de Recherche Agronomique de Foulaya
DNEF	Direction Nationale des Eaux et Forêts
EWV	EnterpriseWorks Worldwide
FAD	Fondation Africaine de Développement
FECC	Fédération des Exportateurs de Café et noix de Cajou
FENAG	Fédération Nationale des Artisans de Guinée
FPHG	Fédération des Paysans de Haute Guinée
GAMLA	Guinea Agricultural Market Linkages Activity (Projet des liaisons de la Guinée avec les marchés agricoles)
GIE	Groupement d'Intérêt Économique
ICRAF	Centre International de recherche en agroforesterie
IIAT	Institut International d'Agriculture Tropicale (Ibadan, Nigeria)
IRAG	Institut de Recherche Agronomique de Guinée
LAMIL	Landscape Management for Improved Livelihoods (Gestion des terroirs pour l'amélioration des conditions de vie des populations)
MGE	Maison Guinéenne des Entrepreneurs
MROPA	Maison Régionale des Organisations Professionnelles Agricoles
PADER HG	Projet de Développement Rural de la Haute Guinée
PEGRN	Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles
PCPEA	Projet cadre de promotion des exportations agricoles
REGOSA	Réseau Guinéen des Opérateurs du secteur Agro-Alimentaire
SGBG	Société Generale des Banques en Guinée
SGS	Société Générale de Surveillance
SNPRV	Service National Programme Rural de Vulgarisation

SOGEPAM	Société Guinéenne d'Exportations Agricoles et Minières
SPCIA	Société de Production et de Commercialisation des Intrants Agricoles
STCP	Sustainable Tree Crops Program
UPAG	Union des Planteurs d'Anacardiens de Guinée
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

CONVERSIONS

1kg = 2.2046 livres

1livre = 0.4536 Kg

1ha = 2.471arpents

1arpent = 0.4047Ha

1dollar EU = 5500 FG

1Euro = 7200 FG

1 Euro = 1.27 dollar EU

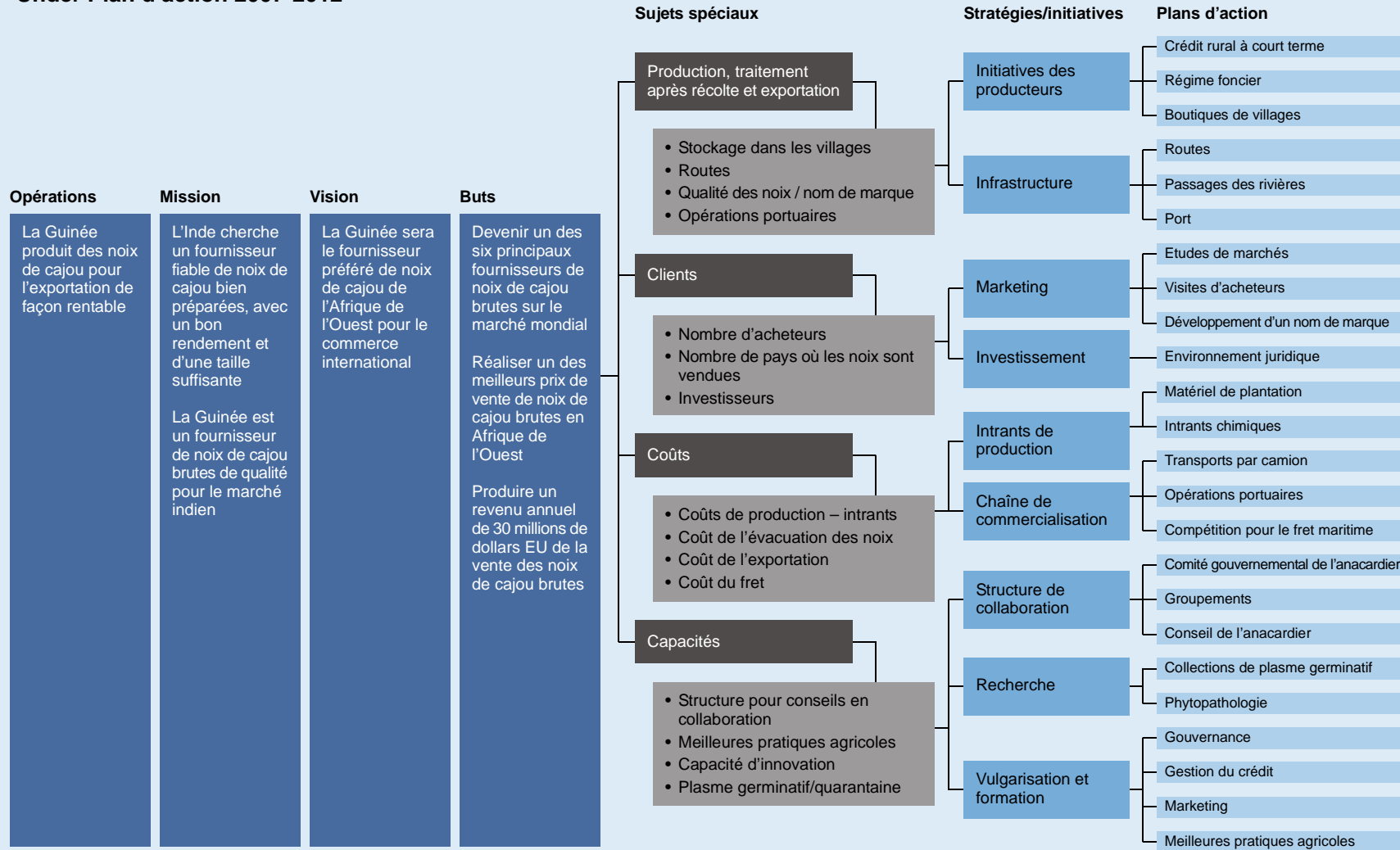
RÉSUMÉ ANALYTIQUE

1. On estime que la production des noix de cajou de Guinée a atteint les 10.000 tonnes en 2006. Sur ce total, 7.500 tonnes ont été exportées jusqu'à la fin septembre 2006.
2. L'anacardier est cultivé en Guinée depuis la fin des années 1940, mais ce n'est qu'au cours des huit à dix dernières années qu'il a été adopté sur une grande échelle. Des anacardières de plantation récente ont conduit à une production accrue et au rythme actuel des plantations cette tendance positive devrait se poursuivre pendant au moins cinq à huit ans.
3. L'enthousiasme pour la culture de l'anacardier est en grande partie le fruit des activités de projets financés par des bailleurs de fonds.

L'analyse présentée ici conclut que la production des noix de cajou en Guinée devrait augmenter de façon substantielle au cours des huit prochaines années. Le marché mondial pour les amandes de cajou continuera de se développer et exigera une augmentation de la production de noix brutes. Si la demande mondiale actuelle des amandes venait à augmenter de 5 pour cent par an, la demande mondiale de noix brutes (encore dans leurs coques) augmenterait de 60.000 à 75.000 tonnes par an.

4. A l'heure actuelle, on ne recommande pas de développer l'extraction des amandes en Guinée à des fins commerciales. Le marché local est bien approvisionné et les trois unités d'extraction des amandes peuvent aisément satisfaire la demande. Le marché régional n'est pas porteur parce que la Guinée est flanquée par les deux plus grands producteurs d'Afrique (la Guinée Bissau et la Côte d'Ivoire), qui ont chacune leur propre industrie de traitement des noix. La Guinée n'a donc aucun avantage compétitif. Il en est de même pour le marché international. Les raisons qui mènent à cette conclusion sont expliquées dans le rapport (section 3.3.1.2)
5. En l'absence de nouveaux développements dans la technologie du traitement en Afrique, il y aura une demande continue pour exporter des noix brutes vers les pays où elles sont traitées, comme l'Inde et le Vietnam. Si la production de la Guinée venait à croître jusqu'à 60.000 tonnes de noix brutes par an au cours des dix prochaines années, cette augmentation serait aisément absorbée par le marché mondial. A ce niveau, la valeur FOB serait au moins de 30 millions de dollars EU aux prix actuels et la valeur à la production serait de 22.5 millions de dollars par an.
6. Ceci représente un flux de revenu significatif vers les populations de certaines zones éloignées et appauvries du pays. De plus, l'augmentation du commerce avec ces régions offrira des bénéfices tangentiels sous forme de transports améliorés et donc d'accès aux marchés pour d'autres produits de la Guinée.
7. Le plan actuel propose une série de 24 activités et actions. Alors que l'intention est d'identifier les activités qui peuvent être lancées dans les trois à cinq prochaines années, les objectifs globaux sont à bien plus long terme.
8. Un résumé du plan est présenté dans le tableau A, à la page suivante.

**Tableau A : tableau stratégique de l'anacardier en Guinée
Under Plan d'action 2007-2012**



INTRODUCTION

L'anacardier a été introduit en Guinée vers la fin des années 1940 par les autorités coloniales. Son introduction semble avoir été pour des raisons environnementales plutôt que commerciales, les arbres étant plantés pour combattre l'érosion et ériger des haies vives pour les plantations agricoles.

Jusqu'aux années 1990 il y avait peu d'enthousiasme envers l'anacardier et bien qu'une collection vivante avait été maintenue dans la station de recherches agronomiques, il n'y avait pas de promotion. Au cours des années 1990, alors que la Guinée s'ouvrait au commerce extérieur, le potentiel de l'anacardier commençait à être apprécié. Certaines personnes commençaient à planter et le principal fournisseur d'intrants agricoles et de semences en Guinée, la SPCIA, relevait le défi de la promotion de la culture. L'exportation pouvait se faire en vendant à l'un de ses deux voisins, la Guinée Bissau et la Côte d'Ivoire où se trouvaient quelques exportateurs qui faisaient du commerce avec l'Inde.

Les programmes des bailleurs de fonds, cherchant des opportunités pour augmenter les revenus en milieu rural ont aussi saisi l'importance de cette opportunité et commençaient à soutenir ce commerce naissant.

La production des noix de cajou se fait maintenant spontanément alors que les programmes internationaux d'intervention en Guinée sont en train de décliner. La production a atteint les 10.000 tonnes et continuera d'augmenter à mesure que d'autres plantations atteignent le stade de la production commerciale.

La filière se trouve donc à la croisée des chemins : on perçoit un certain élan vers la croissance mais on ignore encore où la filière devrait se diriger, ce qui a été appris au cours des huit dernières années et s'il existe de nouvelles opportunités, telles que la transformation ou les sous-produits, que l'on pourrait exploiter.

L'initiative de l'USAID, dans ses projets, a fourni un appui substantiel à la production des noix de cajou et comme cet appui tire à sa fin, la filière a besoin d'un plan définissant l'avenir pour la prochaine phase de son développement. Le programme GAMLA (liaisons de la Guinée avec les marchés agricoles) et exécuté par Chemonics International Inc. a formulé une requête pour un tel plan et le présent rapport est l'aboutissement d'une tournée accomplie par les auteurs dans les régions productrices de noix de cajou en Haute Guinée et en Guinée Maritime, ainsi que des entretiens à Conakry et avec les acteurs du marché international.

Dans tous les entretiens avec les producteurs et les commerçants dans les principales régions de production, l'enthousiasme envers l'anacardier et les noix de cajou était notable. Ceci pourrait suggérer une croissance vigoureuse dans la production des noix de cajou pendant un certain temps encore, mais certaines contraintes existent telles que les parasites, la pénurie de main d'œuvre et la commercialisation, qui pourraient entraver les progrès.

Une stratégie a donc été élaborée, qui identifie les activités qui pourraient aider la filière à progresser. Une stratégie d'entreprise doit combiner les capacités de l'organisation avec une compréhension de l'environnement des affaires. Il en est de même pour la stratégie nationale, et le chapitre suivant examine l'état actuel de l'anacardier en Guinée et l'environnement actuel de l'économie mondiale des noix de cajou.

LE CADRE GENERAL – SUR LE PLAN NATIONAL ET LE PLAN MONDIAL

LA FILIERE DE L'ANACARDIER EN GUINEE

La filière de l'anacardier de la Guinée a déjà été examinée dans plusieurs rapports qui se trouvent dans la bibliographie (voir annexe II). En particulier, le rapport de Mamadou Condé donne une revue actualisée de la situation. Les notes qui suivent dans cette présente section résument la production et le commerce des noix de cajou, et ajoutent quelques observations faites lors de la tournée des auteurs dans les zones de culture de l'anacardier.

La production

La production des noix de cajou de Guinée est estimée à environ 10.000 tonnes. Nous n'avons pas pu trouver des données fiables sur la production, ou l'exportation et les diverses parties intéressées n'étaient généralement pas d'accord, qu'il s'agisse des organisations de producteurs, des commerçants, des exportateurs, des compagnies maritimes et des autorités.

Cependant, il est clair que la production des noix de cajou augmente assez rapidement. Bien que des anacardiens aient été plantés depuis leur introduction vers la fin des années 1940 pour servir de haies vives pour les plantations de manguiers, ce n'est que relativement récemment qu'on a commencé à en apprécier les bénéfices commerciaux. La croissance actuelle de la culture a commencé lentement dans les années 1990, mais des plantations significatives ont été faites depuis 1998.

La récente croissance peut être attribuée aux efforts de divers projets financés par l'USAID et d'autres bailleurs de fonds pour promouvoir la culture comme source de revenus et aussi dans le cadre d'un plan environnemental plus large pour lutter contre l'exploitation à outrance de la forêt, la dégradation du sol et les feux de brousse. La réussite de cette promotion résulte pour une grande part des efforts de la SPCIA, un groupe qui est à la fois une entreprise commerciale qui s'occupe des intrants et des exportations agricoles, et une ONG.

La SPCIA et d'autres estiment que la plupart des terres situées sur un croissant qui part de Boké sur la frontière de la Guinée Bissau jusqu'à Kankan et Mandiana et la frontière avec la Côte d'Ivoire en Haute Guinée conviennent à la culture de l'anacardier. Cela représente une superficie d'environ 2 millions d'hectares, ce qui signifie que la terre n'est pas le facteur limitant.

A l'heure actuelle, la culture se trouve essentiellement dans deux zones séparées qui se trouvent aux extrémités de ce croissant : l'une autour de Boké et Dabiss en Guinée maritime et l'autre autour de Kankan et Mandiana dans la partie Est de la Haute Guinée. Entre les deux on trouve des aires isolées, par exemple autour de Dabola, Kouroussa et Dinguiraye, mais leur production n'est pas significative.

La superficie plantée totale actuelle n'est pas connue mais depuis quelque temps, la SPCIA rassemble des données fournies par ses employés chargés d'enregistrer et de suivre les plantations avec un équipement de positionnement global. Les données n'ont pas été triées et analysées, parce que le système a été mis en place afin de suivre les progrès des activités de promotion de l'anacardier. Cependant, les discussions sur les rendements, qui suggèrent que la productivité est plutôt faible même compte tenu du jeune âge des plantations, permettent de conclure qu'il y aurait quelques 30.000 hectares plantés en anacardier.

L'extrapolation entre la production nationale, le rendement moyen et les superficies est floue à cause des importations ou exportations de noix de cajou entre la Guinée et ses deux voisins, la Guinée Bissau et la Côte d'Ivoire. Il est évident qu'il y a des échanges dans les deux directions qui dépendent des prix, des taux de change et de la situation de la guerre civile en Côte d'Ivoire.

Des différences importantes existent entre les deux zones de culture de l'anacardier, par exemple, le climat (voir annexe 1), l'altitude (300 à 400 mètres) et les facteurs biotiques (on trouve beaucoup plus d'insectes ravageurs dans l'Est). De même, les caractéristiques des noix sont assez différentes entre les deux régions, les noix de la Guinée maritime étant semblables de celles de la Guinée Bissau et les noix de la Haute Guinée étant semblables aux noix de la Côte d'Ivoire. Le premier groupe produit plus d'amandes par unité de noix (rendement au décorticage) et, de ce fait, a plus de valeur. Un exportateur affirmait qu'il payait une différence de 100 dollars EU entre les noix des deux zones. Certains acheteurs n'acceptent pas de noix de cajou de certaines zones de Haute Guinée connues pour produire des noix qui ne conviennent pas.

Des travaux de recherche seront nécessaires pour déterminer les raisons profondes de ces différences entre les noix : sont-elles génétiques, agronomiques ou écologiques ?

LES VARIETES

Les autorités coloniales ont introduit toute une série de variétés, et la collection actuelle de plasmе germinatif est largement basée sur ces 60 entrées. D'autres introductions ont suivi soit de la Guinée Bissau et de la Côte d'Ivoire, soit du Brésil, ce qui a ajouté 12 à 15 entrées.

La plupart des plantations sont basées sur un petit nombre d'entrées. La SPCIA a fait cinq sélections et a distribué des semences dans sa campagne promotionnelle. La plupart des plantations faites ailleurs ont utilisé des semences conservées de plantations existantes et d'exploitations voisines.

La recherche actuelle dans la station de recherches de Foulaya (IRAG/CRAF) est basée sur la description des caractéristiques de la collection existante de plasmе germinatif, centrée plus particulièrement sur 12 entrées, et sur les techniques de propagation végétative de clones in vitro et par greffage.

Alors que les travaux de caractérisation se poursuivent, des sélections initiales ont été faites en se basant sur les rendements et en particulier sur la taille des noix. La taille des noix est importante pour la fixation du prix des noix, parce que des amandes de plus grande taille ont une valeur plus élevée, mais c'est le rendement au décorticage (le rendement en amandes) qui est le plus important pour l'acheteur des noix brutes.

Il n'existe pas d'installations de quarantaine dans le pays ce qui risque de poser des problèmes si on veut introduire du matériel génétique amélioré importé d'ailleurs. Il y a déjà eu des collections importées du Brésil, mais il ne semble pas qu'on ait eu des problèmes de maladies ou de parasites importés dans ces cas.

LES PLANTATIONS

On trouve des semences d'anacardier pour le prix de 4.000 à 5.000 FG par kg (0.73 à 0.91 dollars EU par kg) ; il faut 5 kg de semences pour planter un hectare. Là où on peut trouver des plants, ils sont vendus pour 1.000 à 2.000 FG le plant.

Des pépinières de plantes mères et de plants greffés sont en train d'être établies mais les prix pour les plants et le matériel greffé n'ont pas encore été établis. Les densités de plantation varient entre 5x5m et 10x10m. L'écartement plus grand est souvent recommandé en Guinée, alors que l'écartement plus rapproché sera éclairci lorsque les arbres arrivent à maturité. Une parcelle de démonstration de la SPCIA avait des écartements de 7x7m.

La superficie des plantations varie considérablement. En général les agriculteurs plantent des superficies assez petites mais elles peuvent aller jusqu'à plusieurs hectares à la fois. Les agriculteurs qui ont un verger plus ancien ont progressivement accru la superficie plantée. Le plus grand verger de la région de Kankan, qui appartient au propriétaire de l'usine de traitement Konaté Cajou, aurait 120 hectares, mais la dimension médiane est probablement inférieure à 5 hectares.

Certains des plants plus âgés de la région de Kankan et surtout de Siguiri, servent de haies qui entourent les plantations de manguiers. Leurs rendements seraient très bas.

LES FINANCES

Nous n'avons trouvé aucune source de financement à long terme qui serait à la disposition d'un éventuel planteur d'anacardiens. Certaines exploitations ont bénéficié de l'aide du projet SPCIA/LAMIL ou d'autres ONG. La plupart des plantations sont autofinancées, ce qui peut expliquer l'expansion plus graduelle des exploitations parce que les planteurs individuels plantent lorsqu'ils ont de l'argent.

La structure financière de base des plantations est donc plus sécurisée que si elles étaient financées par un crédit.

LA MAIN D'ŒUVRE

La pénurie de main d'œuvre, et donc son coût élevé, sont considérés par de nombreux agriculteurs comme étant une contrainte majeure. Le coût d'entretien d'un hectare défriché serait de 160.000 à 200.000 FG/an (29 à 36 dollars EU par an)

La pénurie de main d'œuvre peut s'expliquer par un certain nombre de facteurs, depuis l'isolement des exploitations et l'absence de transports pour faire venir la main d'œuvre, la préférence pour cultiver des cultures vivrières, jusqu'à l'attraction de la population rurale vers la ville, les opportunités de travail dans le secteur informel de l'exploitation des mines, ou les opportunités d'emploi dans les grandes compagnies minières.

La pénurie de main d'œuvre se traduit par un mauvais entretien et un bas niveau de culture et les jeunes anacardiens peuvent aisément devenir trop grands. Avec la longue période qui s'écoule jusqu'à l'obtention d'un rendement commercial, le coût de la main d'œuvre devient un fardeau pour le financement et certaines exploitations semblent avoir été abandonnées.

Le coût élevé du défrichage encourage l'utilisation des herbicides.

LES PARASITES, MALADIES ET AUTRES DÉGÂTS DANS LA PRODUCTION

Les causes de dégâts les plus fréquemment observés étaient les feux de brousse, les insectes et les animaux lors du pâturage.

Les feux de brousse continuent d'être un problème majeur à l'intérieur de la Guinée, et on encourage la plantation des anacardiens dans le cadre des efforts faits pour réduire le brûlage

délibéré de la végétation. Alors que les vieux anacardiers résistent assez bien au feu, on espère aussi que la présence d'une culture de valeur découragera de brûler intentionnellement la végétation dans une zone. Les progrès de la campagne ne sont pas connus, mais les gens parlent souvent d'exploitations partiellement ou totalement perdues à cause du feu.

Les attaques d'insectes étaient souvent apparentes ; en particulier le borer des tiges et des racines, *Plocaederus ferrugineus* L., était souvent tenu responsable de pertes considérables et c'était plus souvent le cas en Haute Guinée qu'en Guinée maritime. On notait aussi des dégâts dus à l'espèce *Helopeltis*. On peut se procurer des insecticides, mais ils sont coûteux et les agriculteurs préfèrent couper et brûler les arbres atteints.

Dans les aires de pâturage, les animaux, et surtout le gros bétail font des dégâts en piétinant les jeunes plants. L'utilisation de haies et de clôtures est recommandée, mais cela s'ajoute aux frais de production.

L'antracnose et les autres maladies fongiques (par ex. les mildious) ne semblent pas poser de problèmes particuliers.

Entre autres responsables de la réduction des rendements, on note aussi les rongeurs (rats et agoutis) et les termites.

LES RENDEMENTS

La récolte commence au début mars et se poursuit jusqu'en juin. A Kankan, les pluies commencent vers la fin avril alors qu'à Boké, les pluies reviennent en mai.

Nous n'avons obtenu aucune donnée de rendements expérimentaux ou enregistrés. Cependant, d'après nos conversations, il semble que les rendements sont assez bas et nous avons interviewé des agriculteurs qui possédaient des plantations âgées de quatre ou même cinq ans, qui ne produisaient pas encore.

Les longues périodes d'attente de revenus dans les plantations d'anacardier pèsent sur les ressources des agriculteurs, sauf si le champ peut servir à des cultures associées d'arachide, de sésame ou de manioc. Un flux de trésorerie positif est ainsi maintenu pendant plusieurs années, et les anacardiers se maintiennent et se développent sans mauvaises herbes.

LES SOUS-PRODUITS

On sait que l'anacardier a été introduit à l'origine et distribué en Guinée comme une plante de haie vive pour protéger les arbres fruitiers. C'est ainsi qu'un mythe a été propagé selon lequel la plante était toxique et qu'on ne devait ni le toucher, ni l'utiliser. Il en est résulté que le marché des noix de cajou s'est développé lentement et il est évident qu'on trouve encore des résistantes à utiliser d'autres parties de la plante.

Alors qu'en Guinée Bissau le fruit est une importante source de revenu pour l'agriculteur, et, en fait, l'agriculteur gagne parfois plus de la vente des fruits que de la vente des noix, en Guinée, les fruits sont à peine utilisés. En Guinée Bissau, et dans d'autres pays producteurs, le fruit est consommé frais, ou pressé pour en extraire le jus, ou encore séché, et le jus peut fermenter et parfois même être distillé. En Guinée, le fruit est consommé à l'occasion et un agriculteur disait qu'il vendait des fruits à 100 FG pour 10 à 15 fruits, mais en général, le fruit n'a aucune valeur commerciale.

Un des avantages de la sous utilisation des fruits est que les noix ne sont pas cueillies des arbres, comme c'est souvent le cas en Guinée Bissau, mais en ramassant les fruits mûrs sur le sol, c'est-à-dire lorsque la noix est a maturité.

LES SERVICES D'APPUI

La recherche sur l'anacardier est faite par l'Institut de la Recherche Agronomique de Guinée (IRAG) dans sa station de recherche de Foulaya. Il se trouve que ce n'est pas une zone de production importante et la recherche s'y trouve pour des raisons historiques, à savoir que la collection de plasmе germinatif y a été établie par les autorités coloniales. Il est clair que les services de recherche devraient être transférés dans les régions de production où un soutien est nécessaire.

Il existe un service de vulgarisation bien établi, mais on ne sait si les agents de la vulgarisation sont actifs dans le domaine de l'anacardier qui est une culture relativement nouvelle.

La plus grande part de la formation est offerte par la SPCIA qui a été très active, non seulement dans la promotion de l'anacardier, mais aussi dans l'enseignement des bonnes pratiques agronomiques.

Il est difficile de gérer efficacement des services d'appui dans un système de production atomisé, avec de nombreux agriculteurs possédant de très petites exploitations. Cependant, avec l'aide de la SPCIA et d'autres ONG, les agriculteurs se rassemblent en groupements qui peuvent coordonner leurs activités, échanger les informations et soutenir les membres. La Direction Nationale des Eaux et Forêts estime qu'il y a maintenant plus de mille groupements. L'assistance est fournie en dispensant de la formation et en enseignant les principes de la bonne gouvernance afin d'assurer que ces groupements de producteurs soient solides.

Les questions de gouvernance sont aussi abordées avec les coopératives qui ont été créées avec des objectifs plus commerciaux. Les coopératives sont groupées en unions : l'Union des Coopératives de Planteurs de Siguri par exemple couvre huit coopératives qui réunissent quelque 300 membres ce qui représenterait entre le quart et le tiers de la production de la région de Siguri bien que l'Union pense qu'elle ne couvre que près de 5 pour cent des agriculteurs du district.

Il existe un certain nombre d'autres organisations régionales et nationales qui cherchent à représenter les agriculteurs et c'est là un développement malsain, car il y a inévitablement des ambitions et des préoccupations qui engendrent des rivalités entre des organisations qui devraient travailler en synergie. L'absence de coordination a eu un impact désastreux sur la commercialisation au cours de la saison 2006 : la Fédération des Paysans de Haute Guinée annonçait, sans consulter les intéressés, que le prix payé aux producteurs de noix de cajou serait de 2.500 FG par kg.

A ce moment, les prix à la production étaient de l'ordre de 1.800 FG par kg et la diffusion de ce nouveau conseil à la radio rurale a eu le double effet d'encourager les opportunistes sur le marché d'acheter à n'importe quel prix jusqu'à 2.500 FG tout en encourageant les agriculteurs à garder leur récolte. Les prix à l'exportation ne pouvaient en aucun cas justifier ces prix à la production et les acheteurs établis le savaient bien. Ces acheteurs étaient éliminés par les prix du marché alors que les acheteurs opportunistes, incapables de vendre aux exportateurs, faisaient faillite et de nombreux agriculteurs gardaient leurs noix de cajou bien après la fin de la saison sans installations de stockage adéquates. On craint maintenant

que ces noix qui restent dans l'arrière-pays ne soient mélangées avec la récolte de 2007, provoquant une chute radicale de la qualité ce qui porterait préjudice au marché extérieur.

La commercialisation

LA CHAÎNE DE COMMERCIALISATION

Presque toutes les noix de cajou produites en Guinée sont destinées à l'exportation. La proportion de noix traitées en Guinée est insignifiante (voir section 2.1.4) La chaîne qui mène de l'exploitation à l'exportation est relativement directe avec peu de liens intermédiaires.

En 2006, toutes les noix commercialisées ont quitté le pays par le port de Conakry. Lors des années précédentes il y a eu un commerce avec la Guinée Bissau et la Côte d'Ivoire par la route à travers la frontière, mais le conflit actuel en Côte d'Ivoire et la confusion qui règne sur le marché de la Guinée Bissau ont rendu ces débouchés peu attractifs.

Les exportateurs, basés à Conakry, achètent à des intermédiaires dans l'arrière-pays. Ces intermédiaires peuvent être des agents qui représentent les exportateurs, ou des collecteurs indépendants qui vendent à des acheteurs de leur choix.

Les intermédiaires achètent auprès des agriculteurs soit en envoyant leurs propres employés, soit par des agents dans les villages qui travaillent à la commission. En règle générale les agriculteurs n'apportent pas leur produit dans les principaux centres de collecte, tels que Boké ou Kankan, à moins que leur exploitation soit très proche de ces villes.

LE FINANCEMENT

Le préfinancement est un élément essentiel dans l'économie rurale de la Guinée. Des avances en cash peuvent être envoyées de Conakry par l'exportateur, ou, dans un cas au moins, l'acheteur de l'arrière-pays assure le financement par le moyen d'autres affaires.

Trop souvent, les agriculteurs n'ont pas les moyens de payer la main d'œuvre pour le défrichage et la récolte ou pour des engrais chimiques. De même, les collecteurs doivent avoir des fonds pour commencer à commercialiser la récolte.

Il en résulte que le système repose sur une dose considérable de confiance le long de la chaîne, avec les exportateurs qui font des avances aux acheteurs, qui font des avances aux collecteurs, qui font des avances aux agriculteurs. Un collecteur de la région de Dabiss affirmait qu'il avait l'intention de distribuer un crédit total de 80 millions de FG (soit 14.500 dollars EU) pour la saison 2006/2007. Sa commission de 60.000 FG par tonne (10,91 dollars EU par tonne) devait couvrir non seulement l'achat des noix (le transport étant payé par l'acheteur) mais aussi la gestion du crédit et le risque. Sa commission ne se réalisait qu'avec la vente finale de la saison.

La confiance n'est souvent pas bien fondée et les acheteurs et exportateurs introduisent chaque année un facteur de perte significatif dans le calcul de leurs coûts. Une partie seulement de la récolte est pré-financée avec ce crédit sans intérêt et comme la dette est payée en noix de cajou, le produit de la vente est disponible pour poursuivre la récolte.

En l'absence d'un financement assuré par les banques, la commercialisation des noix de cajou exige soit des ressources personnelles substantielles soit une aide extérieure fournie par les acheteurs internationaux.

L'EVACUATION ET LE TRANSPORT

Lorsque la saison commence, les collecteurs font le tour des zones de production pour organiser l'achat de la récolte. Des petits camions sont utilisés pour évacuer les noix des zones les plus éloignées, et des véhicules plus grands, jusqu'à 30 tonnes peuvent transporter les noix vers les principaux centres de collecte.

Les principales routes qui relient les zones de production à Conakry sont en assez bon état avec des passages plus lents, par exemple à travers le Fouta-Djalon, mais sans obstacles majeurs. Mais dans les zones de production, la situation est bien pire parce que les routes secondaires et les pistes sont en très mauvais état. Ceci ralentit l'évacuation, réduit le nombre de fois qu'un camion peut se rendre dans un village pour collecter les noix et augmente le coût de l'évacuation. Le coût du transport entre d'importantes zones de culture telles que Noumoudjilla (Haute Guinée) et Kankan coûte plus cher que le prix d'un camion de Kankan à Conakry, à l'autre bout du pays.

La principale difficulté est le passage des rivières. A titre d'indication des problèmes posés par l'évacuation des noix de cajou, lors de notre tournée dans les zones de production, nous n'avons pas pu visiter les deux districts de production les plus importants à cause de problèmes avec le ferry. En saison sèche, le ferry peut difficilement traverser les basses eaux, et en saison des pluies, le courant est trop fort pour passer en toute sécurité. Les pannes du ferry sont fréquentes, et il arrive qu'un camion soit obligé d'attendre plusieurs jours pour traverser et ces retards coûtent de l'argent.

Les retards à l'évacuation des noix de cajou sont particulièrement graves parce qu'il n'y a pas d'installations de stockage et que la saison des pluies commence vers la fin de la récolte. Par contre une évacuation rapide améliore la qualité des noix et réduit le besoin d'un second séchage.

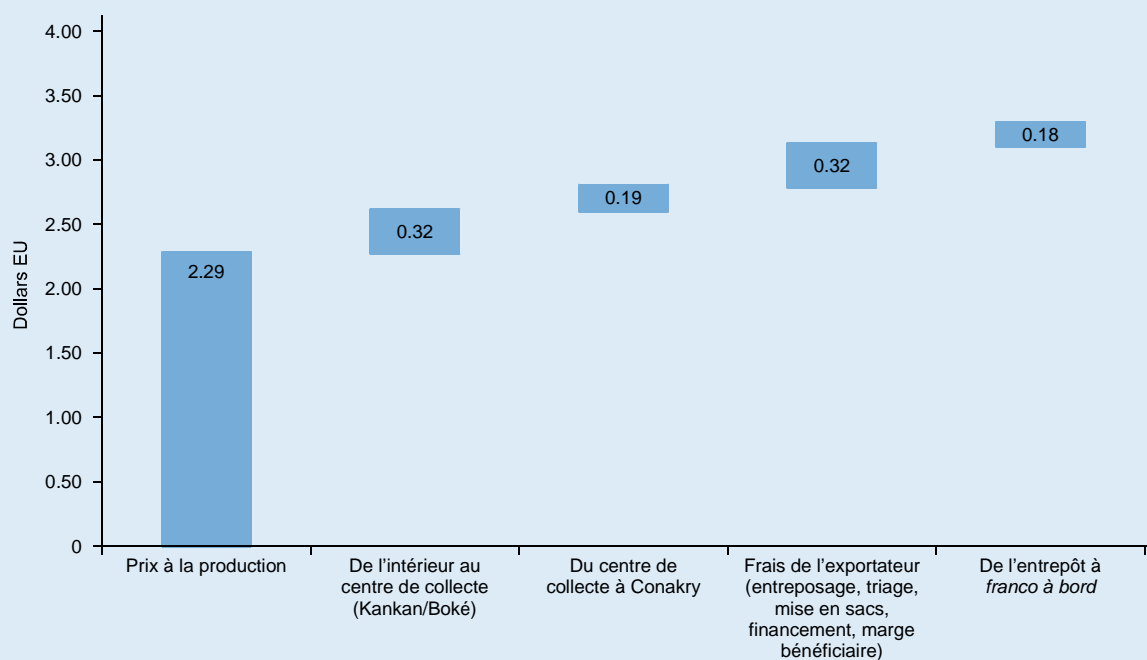
Tous les transports sont actuellement sous le contrôle du syndicat des transporteurs, par exemple l'UPTR à Kankan. Le syndicat affirme qu'il fournit un marché ordonné du transport en rattachant les transporteurs individuels avec les acheteurs. Cependant, les prix sont fixés par le syndicat et il n'y a pas de libre concurrence.

Il faut bien comprendre que ces coûts, ceux liés à l'infrastructure et ceux imposés par le syndicat n'ont aucun impact sur la valeur du produit sur le marché international ; simplement, ils réduisent les revenus des agriculteurs et finalement c'est l'agriculteur qui paye pour le prix du transport.

LES COUTS ET LES MARGES

L'analyse des coûts depuis l'exploitation jusqu'au *Franco à Bord* (FOB) (figure 1) montre que l'agriculteur peut espérer recevoir presque 70 pour cent de la valeur FOB. Comparé à d'autres pays exportateurs et d'autres produits, ce rapport est raisonnable et indique que la chaîne de commercialisation est relativement efficace. Mais néanmoins, certains frais tels que le transport et les droits du port de Conakry devraient être abaissés.

Figure 1. Répartition du coût total de l'exportation des noix de cajou (en supposant 7.000 tonnes et un prix de 1.800 FG / kg payé à l'agriculteur)



Source : calculs des auteurs sur les données recueillies lors des interviews

La transformation

Jusque tout récemment, le décorticage des noix était fait dans par les femmes les villages, qui utilisaient la technologie la plus rudimentaire. Les noix étaient brûlées par le feu puis écrasées à la main entre des pierres pour libérer les amandes. Celles-ci étaient alors emballées dans des petits sacs et vendues sur le marché local.

En 2003, l'USAID finançait un programme sous la direction de Enterprise Works Worldwide (EWW) pour établir un certain nombre de petites unités d'extraction travaillant en tant qu'entreprises commerciales. Ces unités recevaient une formation en Guinée Bissau et la technologie était importée de l'Inde ou du Brésil. Quatre unités ont été établies entre 2003 et 2006 dans les régions de culture. Ces unités utilisaient des techniques de grillage à la vapeur et coupe et décorticage à la main, en utilisant des instruments de coupe fabriqués en Guinée sur des modèles importés.

Aujourd'hui, trois unités fonctionnent, et une unité est en train d'être transférée à Conakry.

LES PARTICIPANTS

Le traitement des noix de cajou en Guinée reste très modeste avec moins de 5 tonnes qui seraient traitées en 2006/2007.

Tableau 1. Unités d'extraction des noix de cajou en Guinée

NOM	LIEU	DATE D'ETABLISSEMENT	EMPLOYES		CAPACITE THEORIQUE NCB1 (PRODUCTION ESTIMEE D'AMANDES)	PRODUCTION REELLE
			Male	Female		
Fofana	Boké, Guinée Maritime	2003	6	0	100 t (20t)	2004 1 t NCB 2005 12 t NCB 2006 <1 t NCB
Konaté Cajou	Missamana, Haute Guinée	2005	10	10	10 t (2t)	2005: 500kg d'amandes 2006: 300kg d'amandes
AD Cajou	Boffa, Guinée Maritime	2006	2	4	8 t (2,4t)	2006 2t NCB

Les résultats pour 2006/2007 ont été réduits à cause des difficultés de se procurer des noix brutes dans l'atmosphère tumultueuse créée par l'annonce peu raisonnable des prix à la production (voir section 2.1.2.8) mais le financement reste un problème majeur pour les unités d'extraction.

Le paiement du personnel est calculé sur la base de la production avec des pénalisations considérables pour les amandes brisées. Au stade du décortilage, les travailleurs sont payés de 1.500 FG à 2.000 FG par kg (soit 0,27 à 0,36 dollars EU par kg) pour des amandes entières (selon la personne qui fait le décortilage) et de zéro à 500 FG par kg (0,0 à 0,09 dollars EU par kg) pour des amandes brisées. Les mêmes taux sont payés pour l'émondage. Avec les meilleurs taux de décortilage (100 kg de noix brutes par jour) et 75 pour cent d'amandes entières, un employé pourrait gagner 5,85 dollars EU pour une journée de travail. En fait, il est difficile de maintenir ce niveau de production car cela risquerait de compromettre le pourcentage d'amandes entières.

LES MARCHES

Les amandes sont vendues par les trois unités d'extraction dans les supermarchés, les postes d'essence et les petits magasins. Conakry est le principal marché mais Konaté Cajou vend aussi à Kankan et à Siguiri.

Le prix élevé des amandes limite beaucoup le marché. Les amandes entières sont vendues à 5.000 FG pour 100 g (soit 9 dollars EU par kg), les grands morceaux à 3.500 FG pour 100 g et des morceaux plus petits pour 1.500 FG pour 50 g. A ces prix, le marché est limité aux habitants les plus aisés.

Konaté Cajou a aussi lancé une ligne d'exportation informelle vers les Emirats Arabes Unis avec un transport de 40 kg tous les trois mois avec un passager qui se rend à Dubaï en avion.

Il est difficile de voir comment la commercialisation des amandes guinéennes peut croître : les opportunités internationales sont très limitées à cette échelle et avant que l'on dispose de quantités significatives d'amandes (au moins 18 à 20 tonnes par mois) le marché mondial ne sera pas intéressé. Les opportunités régionales sont limitées par les industries de traitement en Guinée Bissau, en Sierra Leone et en Côte d'Ivoire. Les amandes de Guinée n'offrent aucun avantage comparatif dans ces marchés. Seul le Mali pourrait offrir quelques possibilités

¹ NCB = Noix de Cajou Brutes (noix se trouvant encore dans les coques)

d'expansion. En Guinée même, il pourrait y avoir des opportunités non encore explorées parmi les restaurants, les traiteurs des lignes aériennes, les boutiques de l'aéroport, les hôtels et les ambassades, mais finalement, le marché de Conakry n'est probablement pas capable d'absorber plus qu'une tonne d'amandes par an.

Les exportations

A l'arrivée à Conakry, les noix sont livrées aux entrepôts des exportateurs. Ici, les noix peuvent être placées dans de nouveaux sacs, stockées puis placées dans des conteneurs pour l'exportation.

Les principaux exportateurs sont Omega, GECOM, Alpha Trading, Jawa Guinee, et JM Trading. D'autres compagnies (SPCIA, Far East, India Store, Santos) exportent de temps en temps.

En l'absence de données douanières détaillées concernant les exportations, les statistiques tenues par le Port Autonome de Conakry indiquent un flux croissant de noix de cajou qui transitent par le port.

ANNEE	NOIX DE CAJOU QUI TRANSITENT PAR LE PORT
2004	2.556 t (dont 1.198 t vers la Côte d'Ivoire)
2005	4.979 t
2006	7.268 t

Il convient de noter que l'année 2006 a laissé des quantités substantielles de noix chez les exportateurs et à l'intérieur du pays à la suite de la perturbation du marché. Les chiffres des exportations sous-estiment donc le niveau réel de la production qui selon nous serait voisin de 10.000 tonnes.

ANNEE	NOIX DE CAJOU QUI TRANSITENT PAR LE PORT
2003	973 t
2004	429 t
2005	4247 t

Certains désaccords dans les données peuvent être dus au transbordement en Côte d'Ivoire ou en Espagne, auquel cas l'origine guinéenne des noix ne figurerait pas dans les statistiques indiennes. Il semble aussi qu'il y ait parfois une erreur de classification, par exemple dans les données du CAFEX qui suggèrent qu'en 2004, les exportations étaient de 8.000 tonnes. C'est assez peu probable.

Cependant, les exportateurs eux-mêmes avaient des opinions plus diverses sur les exportations et au moins l'un d'entre eux disait que les exportations étaient bien plus élevées.

La plus grande partie des exportations est faite FOB par la compagnie commerciale britannique Unicorp qui possède aussi des usines de traitement en Inde. Jawa travaille directement avec son parent indien qui fait le traitement alors que JM Trading vend par l'intermédiaire d'un courtier partenaire dans le sud de l'Inde.

Toutes les noix de cajou sont exportées par conteneurs et, alors qu'il y avait un commerce par Abidjan, tous les conteneurs quittent maintenant par la compagnie maritime Maersk. Les conteneurs sont généralement acheminés vers Algésiras en Espagne puis sont envoyés en

Inde, la durée totale du voyage étant de 30 à 35 jours. Les prix actuels pour le transport maritime de Conakry jusqu'à Tuticorin ou Cochin sont de l'ordre de 1.200 à 1.300 dollars EU par conteneur de 20 pieds (BAF compris)

Le port de Conakry est maintenant surchargé et une croissance des exportations serait donc difficile. La compagnie Maersk a un monopole sur le transport par conteneurs et toutes les exportations de noix de cajou se font par conteneurs. La procédure d'exportation est simple et les formalités de même. Il n'y a pas d'inspections inutiles au-delà des exigences phytosanitaires.

Il est donc déconcertant d'apprendre qu'un scanner de conteneurs a été installé, qui est utilisé non seulement pour les importations mais aussi pour les exportations. Ce sont là des frais injustifiés imposés aux exportations qui finalement seront déduits du revenu des agriculteurs. De plus, cette pratique vient s'ajouter aux retards dans un port déjà surchargé. L'utilisation du scanner devrait être réservé aux importations.

LES NOIX DE CAJOU DANS LE MONDE

La production des noix de cajou

L'anacardier est un arbre originaire d'Amérique du Sud et à l'origine a été disséminé du Brésil par les commerçants portugais comme arbre fruitier. L'aide de culture de l'anacardier couvre de vastes zones sous les tropiques et, comme il tolère tout un éventail de conditions de sol, on l'utilise souvent pour l'afforestation de terres marginales.

L'anacardier est cultivé dans tout un éventail de conditions depuis des plantations intensives, jusqu'à des plantations extensives dans des petites exploitations et jusqu'à des populations semi sauvages où la récolte se fait lorsque le prix de vente, la main d'œuvre et le coût d'opportunité le rendent rentables.

Il en résulte que les estimations de la production sont assez vagues, car on ne peut enregistrer la production des petites exploitations et des plantations semi sauvages. Cependant, la statistique clé est le montant commercialisé qui atteint probablement les 1,5 millions de tonnes dans le monde. Dans certains pays producteurs, comme le Mozambique et l'Inde, des quantités significatives de produit peuvent être consommées dans les villages où les noix de sont jamais vendues ou sont vendues sur le marché local, ce qui vient s'ajouter à l'estimation mondiale de la production.

Traditionnellement, l'Inde est le plus gros producteur, mais la production du Vietnam s'est accrue rapidement et certains pensent qu'elle aurait dépassé la production de l'Inde. On trouvera dans la figure 2 une estimation de l'importance relative des principaux producteurs.

Le commerce des noix de cajou brutes

L'amande de la noix de cajou se trouve à l'intérieur d'une coque (ou péricarpe) dure et coriace, et à ce stade, la noix est appelée noix de cajou brute (NCB). C'est en général à ce stade que les noix sont commercialisées.

L'extraction de l'amande est un processus difficile et qui prend du temps. Alors que la plupart des amandes sont consommées dans les pays développés, le processus d'extraction ne convient pas aux coûts élevés de la main d'œuvre dans ces pays.

C'est pourquoi le décortiquage des noix devrait se faire dans les pays d'origine où la technologie ou les capacités le rendent possible.

Cependant, le commerce indien a eu pendant longtemps une

aptitude particulière dans ce domaine et de nombreux projets d'extraction des noix dans les pays producteurs se sont révélés incapables de concurrencer les extracteurs indiens. Les raisons pour cela seront examinées plus loin dans ce rapport.

LES DONNEES STATISTIQUES

L'Inde, le Brésil et le Vietnam dominent le décortiquage des noix de cajou. En Indonésie, l'extraction est en croissance. Au cours des récentes années, des efforts concertés ont été faits pour mettre sur pied (ou remettre sur pied) le décortiquage pour l'exportation dans d'autres pays d'origine tels que le Mozambique, la Tanzanie et la Côte d'Ivoire. Il n'existe aucun chiffre fiable fourni par le secteur sur l'activité de décortiquage. Le tableau 2 donne une estimation de la situation actuelle.

Tableau 2. Capacité de décortiquage des noix de cajou et exigences d'importation

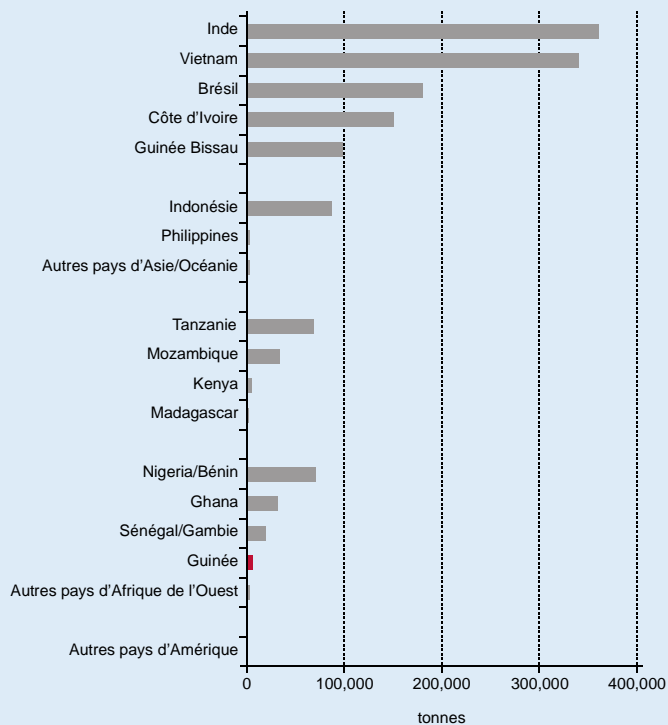
PAYS	ESTIMATION DE LA PRODUCTION TONNES NCB/AN	ESTIMATION DE LA CAPACITE DE DECORTIQUAGE (FONCTIONNELLE ²) TONNES NCB /AN	EXIGENCES D'IMPORTATION TONNES/AN
Inde	360 000	900 000	540 000
Brésil	180 000	220 000 (180 000)	à l'occasion
Vietnam	340 000	400 000	50 000
Indonésie	87 000	20 000	aucune
Autres	550 000	(20 000) ³	aucune
TOTAL	1 517 000 tonnes	environ 1 520 000 tonnes	

Source : sources commerciales et estimations des auteurs

² Le chiffre entre parenthèses indique la capacité de décortiquage réellement exploitée plutôt que la capacité totale de décortiquage qui couvre des unités qui ne sont pas fonctionnelles (par exemple à cause d'une faillite).

³ La capacité installée est beaucoup plus grande et les unités restent parfois inactives et sont remises en route à d'autres moments. Ce chiffre est très vague.

Figure 2. Estimation de la production commercialisée de noix de cajou en 2005



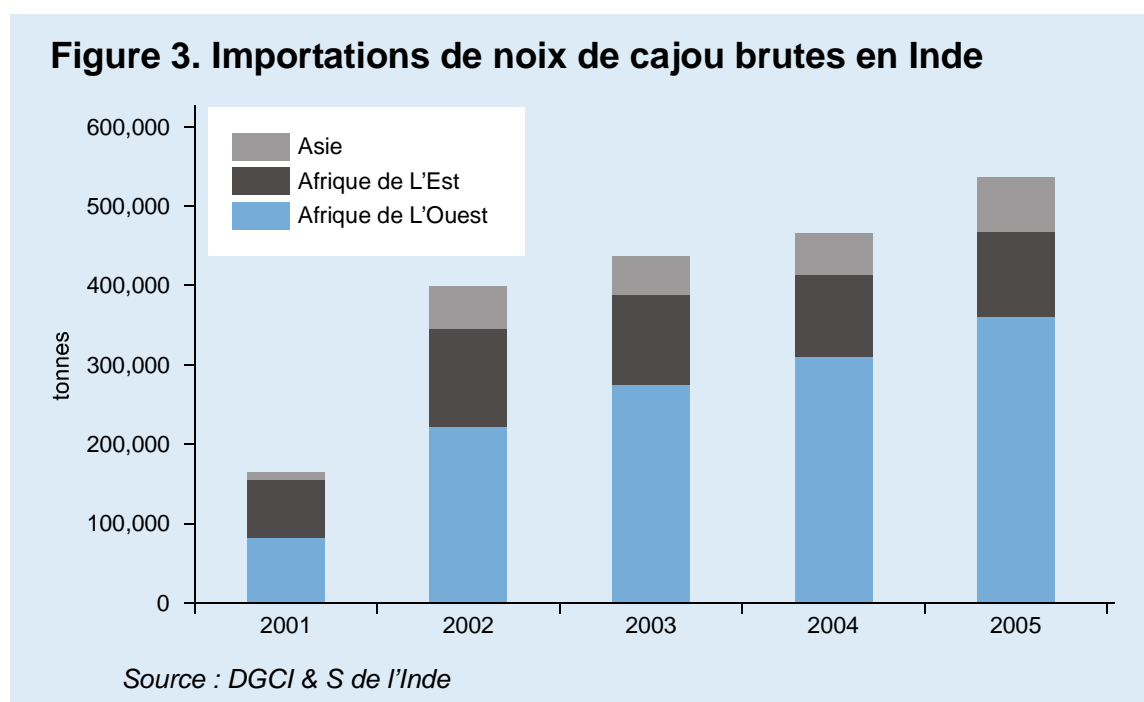
Source : statistiques nationales, commentaires du commerce et estimations des auteurs

La demande de l'Inde pour l'importation est centrée sur la capacité de l'industrie de décortiquage du pays. Le Brésil importe parfois et le Vietnam a été un importateur significatif pendant que sa capacité de décortiquage dépassait la capacité de production, mais c'est moins vrai maintenant à cause de l'augmentation rapide de la production.

L'Inde a une capacité de décortiquage d'environ 900.000 tonnes par an soit à près le double de sa production. Le décortiquage est largement basé sur la main d'œuvre et la capacité de décortiquage est donc assez flexible.

L'Inde importe des noix de cajou brutes en provenance de 25 pays. La figure 3 indique l'importance croissante des pays ouest africains dans l'approvisionnement des industries indiennes.

Au cours des quelques dernières années, les importations de NCB de l'Inde se sont beaucoup accrues. Pendant cette période, les exportations d'amandes n'ont pas augmenté au même rythme. Ceci pourrait indiquer une baisse de la production en Inde, ou une augmentation de la consommation intérieure ou une combinaison des deux.



LE COMMERCE

Le commerce des noix de cajou présente des risques élevés pour l'acheteur. En général les noix brutes sont achetées et vendues dans des sacs de jute ou de polyéthylène contenant jusqu'à 80 kg. L'acheteur ne peut pas inspecter chaque sac et doit extrapoler le lot entier sur la base d'échantillons ou de la bonne réputation du vendeur.

Outre les questions de propreté, de matières étrangères et de taux d'humidité, la valeur intrinsèque des noix est évaluée dans un échantillon par une coupure test pour indiquer le rendement en amandes par sac de noix brutes, et aussi par la taille des noix.

Le rendement, ou la production attendue, est quantifié en poids d'amandes mesuré en livres par sac de 80 kg de noix brutes. Les noix ivoiriennes peuvent être vendues comme 44/45 (soit

44 à 45 livres d'amandes par sac de 80 kg de noix) ou 48/52, alors que les noix de cajou guinéennes provenant de la région de Boké devraient avoir 52/54 en moyenne. Un rendement plus élevé reçoit un prix plus élevé parce que le rendement au décortilage est plus élevé.

La taille a aussi son importance et elle est mesurée en nombre de noix par kg. Ainsi, un échantillon de 190-200 (noix par kg) indique des noix plus grandes qu'un échantillon de 220-230. C'est ainsi que les noix de Gambie peuvent obtenir un prix plus élevé que celles de la Guinée Bissau.

Il n'existe pas de marché officiel ou de bourse où sont vendues les noix de cajou et il n'existe donc aucun moyen de connaître les prix autre que de téléphoner aux courtiers. Le commerce des noix de cajou serait sujet à de grandes manipulations et cas de non paiement, et il y a peu de contrats dans un secteur où les risques sont élevés.

Les acheteurs indiens suivent la récolte saisonnière des noix de cajou en Afrique, en achetant en Afrique de l'Est depuis la fin septembre jusqu'en Afrique de l'Ouest de mars à août.

Les noix brutes sont pour la plupart expédiées vers les ports de Cochin ou de Tuticorin. Les noix sont utilisées relativement rapidement, ayant été achetées pour faire tourner les usines en dehors de la saison indienne.

Le commerce international des noix de cajou est dirigé par un certain nombre d'acteurs, basé à Singapour, en Inde ou en Europe. La compagnie la plus grande, et celle qui a le plus d'influence est la compagnie Olam basée à Singapour ; parmi les autres, on trouve les compagnies indiennes Nomanbhoy, Raj Kumar, Sayeed Mohammad et VLC et la compagnie indo/européenne Unicorp.

Unicorp achète en Guinée et couvre probablement la plus grande partie des exportations. D'autres noix sont vendues directement à des firmes commerciales indiennes qui ont des liaisons étroites avec le propriétaire exportateur en Guinée.

LES PERSPECTIVES D'AVENIR

De temps en temps, au cours des trois dernières décennies, les autorités indiennes ont déclaré leur intention que le pays soit autosuffisant pour les noix de cajou. Aujourd'hui, avec des importations de 540.000 tonnes en 2005, ce souhait semble plus éloigné que jamais, et compte tenu de la croissance continue de la consommation de noix de cajou dans le monde, nous ne prévoyons pas de substitution spectaculaire des importations, même à moyen terme.

Cependant, la plantation et la production des noix de cajou augmentent dans de nombreux pays. On note particulièrement le développement de la production au Vietnam et en Indonésie, mais la production en Afrique de l'Ouest augmente elle aussi. Le marché des noix brutes restera compétitif pour quelque temps encore ce qui entraînera une pression à la baisse sur les prix.

L'intégration entre les firmes qui font le commerce des noix de cajou et les industries de décortilage est de plus en plus probable, parce que les compagnies cherchent à gérer les risques. La plus grande firme commerciale, Olam, possède maintenant un certain nombre d'opérations de décortilage et d'emballage et contrôle ainsi la chaîne de commercialisation depuis l'exploitation agricole jusqu'à l'entreprise de grillage en Europe ou aux Etats-Unis.

L'approvisionnement en amandes de cajou

LE DECORTICAGE

Le décortiquage des noix de cajou est une opération difficile : la noix a une forme irrégulière et la coque dure et coriace contient une résine de phénol caustique qui fait que la manipulation des noix est désagréable pour extraire les amandes plus fragiles.

Divers essais ont été faits pour mécaniser le décortiquage, mais ils ont tous échoué à l'exception des usines de décortiquage du Brésil, où le coût artificiellement bas de la matière première atténue l'effet de la faible efficacité de l'opération. Tous les essais de décortiquage mécanique en Afrique, avec des usines à investissement de capital élevé et exigeant peu de main d'œuvre, ont échoué ; le Vietnam travaille avec un décortiquage semi mécanique alors que l'industrie indienne est entièrement basée sur la main d'œuvre.

La plupart des noix de cajou consommées dans le monde sont donc décortiquées individuellement à la main. Le rendement moyen, qui dépend de la qualité des noix brutes, varie entre 20 et 25 pour cent. La valeur principale est donnée par les amandes entières et les opérateurs s'efforcent d'obtenir 80 pour cent d'amandes entières dans la production totale.

Les amandes de cajou sont vendues par qualités avec des spécifications développées par les commerçants indiens et brésiliens (voir annexe II). Le classement indien est aussi utilisé pour les amandes africaines. Les catégories les plus élevées sont les amandes entières et sont classées en premier selon le fait qu'elles ont ou n'ont pas été brûlées lors du processus de décortiquage puis selon la taille.

Le point de référence pour le prix des amandes est le W320, qui décrit une amande blanche entière dont la taille permet d'avoir 320 amandes dans une livre (454g). Les amandes brisées sont aussi classées par couleur et par dimension et la production d'une usine de décortiquage est classée selon tout un éventail de classes (33 classes sont reconnues en Inde) de différentes valeurs.

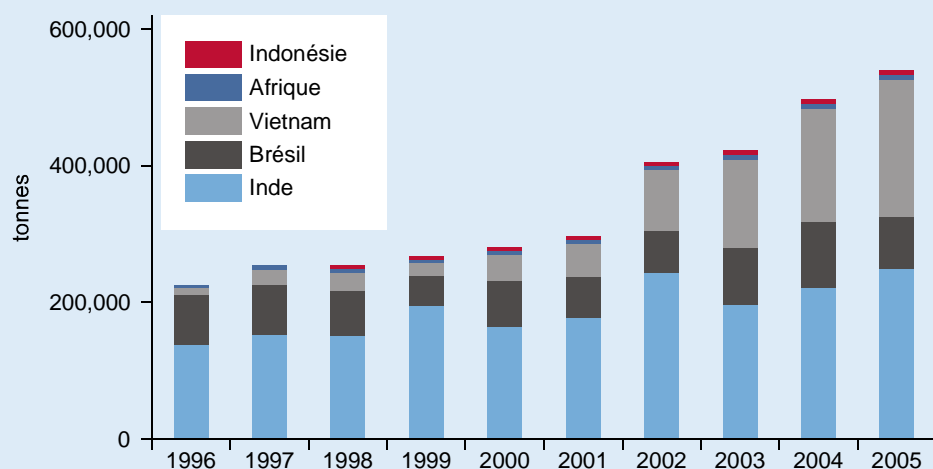
LES PRODUCTEURS D'AMANDES DE CAJOU

La figure 4 montre la forte croissance du commerce au cours des 10 dernières années. La situation des exportations du Vietnam n'est pas claire, parce que leurs statistiques douanières ne sont pas à jour et ne semblent pas présenter tout le commerce avec la Chine. Le diagramme ci-dessous inclut donc des estimations faites à partir de sources d'autres gouvernements.

On estime que les exportations mondiales totales d'amandes de cajou sont voisines de 270.000 tonnes par an.

Les amandes indiennes fixent généralement les normes de qualité, alors que les amandes du Brésil sont d'habitude de couleur plus sombre avec un goût moins apprécié en Europe. Les amandes du Vietnam auraient une qualité assez variable.

Figure 4. Exportations d'amandes de cajou par les principaux pays producteurs



Source : Statistiques des importations, COMTRADE et statistiques nationales des exportations.

LES PERSPECTIVES D'AVENIR

On peut prévoir que le décortiquage ira en augmentant en Inde, au Vietnam et en Indonésie. On assiste à une demande croissante pour des amandes de cajou dans les économies en développement en Inde et en Chine et ceci encouragera encore longtemps le développement de la capacité de décortiquage en Asie.

Au Brésil, la situation est moins claire : l'industrie a connu un déclin marqué dans les années 1990, mais une nouvelle usine de 25.000 tonnes établie au cours des récentes années et un investissement fait par OLAM suggèrent l'existence d'un certain soutien pour le décortiquage dans ce pays.

Ailleurs, le décortiquage a toujours connu des difficultés depuis l'inefficacité de la gestion des sociétés paraétatiques, un investissement immobilier excessif, une technologie inappropriée, la cherté de l'électricité et les conflits civils, pour ne citer que les plus communes. Cependant, il convient de noter que les industriels indiens ont un avantage majeur en ce qu'ils sont approvisionnés toute l'année avec des noix brutes, alors qu'une usine de Côte d'Ivoire, par exemple doit acheter un stock pour un an pendant la récolte qui dure six mois, avec toutes les conséquences pour le financement.

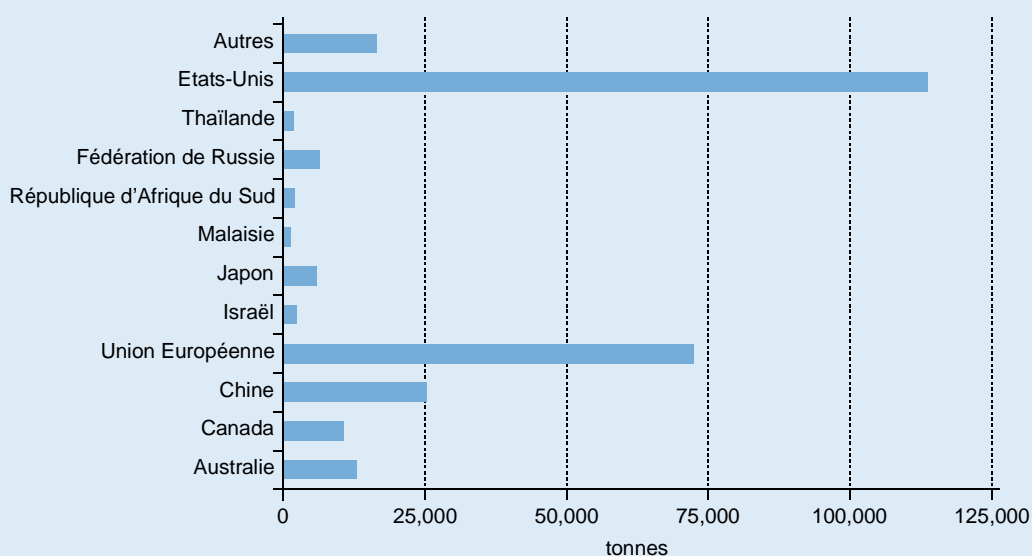
Quoi qu'il en soit, des investissements ont été faits en Tanzanie où la capacité serait de 10.000 tonnes, en Mozambique, où des unités à plus petite échelle sont en progression, au Nigeria et en Côte d'Ivoire. Ces installations sont des opérations basées sur la main d'oeuvre et non des unités hautement mécanisées comme celles installées auparavant.

La consommation des amandes de cajou

LES IMPORTATEURS

La figure 5 montre les principaux importateurs d'amandes de cajou. Les données pour la Chine sont des estimations.

Figure 5. Principaux pays importateurs d'amandes de cajou



Source : COMTRADE

Les Etats-Unis sont le plus grand importateur d'amandes de cajou. Les importations ont doublé au cours des dix dernières années, mais le rythme de croissance semble s'être ralenti. Le marché des Etats-Unis est approvisionné par l'Inde, le Brésil et le Vietnam et au moins 75 pour cent des amandes de cajou importées sont grillées dont près de 50 pour cent sont utilisées dans des paquets d'assortiment de noix. La part des différents types de noix dans le mélange peut varier et indique une certaine flexibilité ; au niveau des prix actuels, les amandes de cajou sont un des produits d'arbres à noix les moins chers (voir tableau 3)

Tableau 3. Prix de certaines noix en octobre 2006

NOIX	CLASSE	BASE	DOLLARS / TONNE
Pacanes	Moitiés États-Unis	Sortie magasin Royaume Uni	10 640
Pistaches	Iran 20/22 brutes en coques	fob Hambourg	6 000
Noix	Inde, moitiés claires	Sortie magasin Royaume Uni	6 308
Amandes de cajou	W320	Ponctuel Royaume Uni	5 070
Amandes	Californie Non Pareil SSR, 23/25	cif Europe	7 200
Noisettes	Turkish Levants Standard 1	Sortie magasin Royaume Uni	5 320
Noix du Brésil	Médium	Sortie magasin Royaume Uni	3 814
Cacahuètes	Argentine Runners récolte 2005/06	C&f Europe	970

Source: Livre public

Le marché de l'Union Européenne connaît aussi une poussée vigoureuse. Compte tenu du fait que les prix des amandes sur le marché mondial sont donnés en dollars et vu la faiblesse du dollar par rapport à l'Euro, la consommation basée sur les prix devrait se poursuivre.

Le marché européen exige des amandes entières alors que le marché des Etats-Unis accepte un plus grand volume d'amandes plus petites.

LES MARCHES DE SPECIALITES (CRENEAUX)

Les marchés de spécialités ou créneaux permettent au fournisseur de différencier leur produit dans le marché global. La demande croissante pour des aliments biologiques en Europe et en Amérique du Nord a permis aux producteurs de tout un éventail de produits de différencier leur produit et d'obtenir une plus-value.

Pour les amandes de cajou, le concept d'approvisionner un créneau est moins prometteur : en tant que produit de casse-croûte, les amandes de cajou sont un produit de luxe dont le prix est nettement supérieur à celui des croustilles de pommes de terre ou des cacahuètes et le segment biologique est un fait un créneau dans un créneau.

L'attitude du commerce des noix envers les amandes de cajou biologiques varie et bien que l'on cite parfois des plus-values de 40 pour cent, le grand commerce semble assez peu intéressé. Il importe de noter qu'une grande partie de la production des noix de cajou est en fait biologique et que la certification serait relativement simple, mais la plus-value de produit biologique n'est pas assurée et serait menacée par le fait que le produit est largement disponible.

Un autre créneau qui s'est développé en Europe au cours des 15 dernières années est celui du « commerce équitable » et des essais de définir un code de pratique d'achat en particulier en ce qui concerne les prix. Mais les opportunités offertes aux amandes de cajou restent assez faibles.

LA REGLEMENTATION

Dans le commerce des noix de cajou, il n'existe aucune demande significative pour des codes relatives aux pratiques, normes d'hygiène ou responsabilités éthiques sociales ou environnementales. Cependant, les industries alimentaires des principaux marchés d'Europe et d'Amérique du nord portent une attention croissante à ces questions et les noix de cajou seront sans doute soumises à cette attention en temps voulu.

Le décorticage des noix de cajou, qui implique un travail manuel très répétitif en présence d'un baume caustique a eu une mauvaise réputation en ce qui concerne l'hygiène et la responsabilité sociale. Maintenant, un nombre croissant de firmes de décorticage cherche à être accréditées pour les normes HACCP⁴ et de l'Organisation internationale de normalisation, et il est probable que cette accréditation devienne obligatoire.

La capacité de suivre le trajet d'un produit est devenu un thème important dans le marché alimentaire mondial et est exigée non seulement par les principaux détaillants pour un grand nombre de leurs produits, mais pourrait aussi faire partie de la loi. Mais comme l'Inde importe des noix de cajou brutes de nombreux pays, on craint que les firmes de décorticage et d'emballage seraient incapables de se conformer à ces exigences.

Quant à l'Union Européenne, il importe de noter que la réglementation concernée (EC/178/2002) stipule que pour les importations, à moins que des dispositions spécifiques existent pour suivre plus loin le trajet d'un produit, l'exigence se limite au fait que les entreprises soient au moins capables d'identifier le fournisseur et le receveur immédiats du

⁴ HACCP=Hazard Analysis Critical Control Point (Analyse des risques et points de contrôle critiques)

produit, exception faite des détaillants pour le consommateur en fin de chaîne. Ce principe est connu sous le nom d'une étape en arrière, une étape en avant. Donc la firme européenne qui grille les amandes ne devrait identifier que l'emballleur indien qui a fourni le lot de noix.

Au niveau de la vente au détail, où par exemple les supermarchés européens sont maintenant capables d'identifier le champ où les fruits ou légumes ont été produits, il est peu probable qu'un niveau élevé de suivi du trajet des noix soit exigé. Les problèmes pratiques sont trop grands et il est clair que les noix arrivent en Inde dans leurs coques et connaître leur origine précise offrirait peu d'intérêt. C'est très différent des pommes par exemple, qui seront consommées sans autre traitement.

LES PERSPECTIVES D'AVENIR

Les importations en Amérique du Nord ont atteint un plafond et il semble que la consommation des Etats-Unis n'augmente pas aussi rapidement que par le passé. Ceci pourrait provenir d'un excédent de réserves à cause des bas prix et aussi au changement des régimes alimentaires à la mode parce que les amandes de cajou faisaient partie du régime du Dr. Atkins dont la popularité est en train de décliner.

Le taux de croissance de la consommation dans l'Union Européenne est aussi en train de plafonner, mais les possibilités de croissance restent significatives si les niveaux de consommation en Europe pouvaient seulement s'aligner sur le niveau américain.

On peut prévoir que la croissance se poursuivra sur les marchés de l'Union Européenne et d'Amérique du Nord et ceci suite à la croissance démographique et économique. Un taux de croissance de 3 pour cent exigerait 6.000 tonnes d'amandes de plus par an, ce qui signifie, vu la préférence de ces marchés pour des amandes entières, au moins 35.000 tonnes de noix de cajou de plus par an.

On prévoit un taux de croissance bien plus élevé en Asie du Sud et en Extrême-Orient, suite à la croissance rapide de la consommation en Inde et en Chine. On estime que l'Inde consomme autour de 75.000 tonnes d'amandes par an et on prévoit des taux de croissance annuelle d'au moins 6 pour cent sur ce marché.

Il est probable que la demande annuelle de noix brutes dans le monde augmentera de 60.000 à 70.000 tonnes par an.

La détermination des prix

LES NOIX DE CAJOU BRUTES

Il n'existe aucun tarif officiel dans le commerce des noix brutes. On peut obtenir des indications de prix dans les statistiques nationales d'exportation ou auprès des courtiers. Dans le tableau 4, on a utilisé à titre d'approximation les données d'importation de l'Inde pour calculer la valeur moyenne annuelle de l'unité importée en provenance de différentes sources. Il ne s'agit pas de vraies valeurs tirées du commerce, mais de valeurs calculées à partir de diverses déclarations douanières avec toutes les imprécisions habituelles, mais les tendances sont réalistes.

Tableau 4. Valeurs des noix de cajou en Inde par unité importée (dollars EU par tonne)

SOURCE	2003	2004	2005
Côte d'Ivoire	585	694	824
Guinée Bissau	719	854	1029
Guinée	503	851	773
Tanzanie	753	1 055	823
Mozambique	632	803	786
Indonésie	763	1 111	868

Source: Calculs des auteurs d'après des données de la Direction générale du Commerce de l'Inde

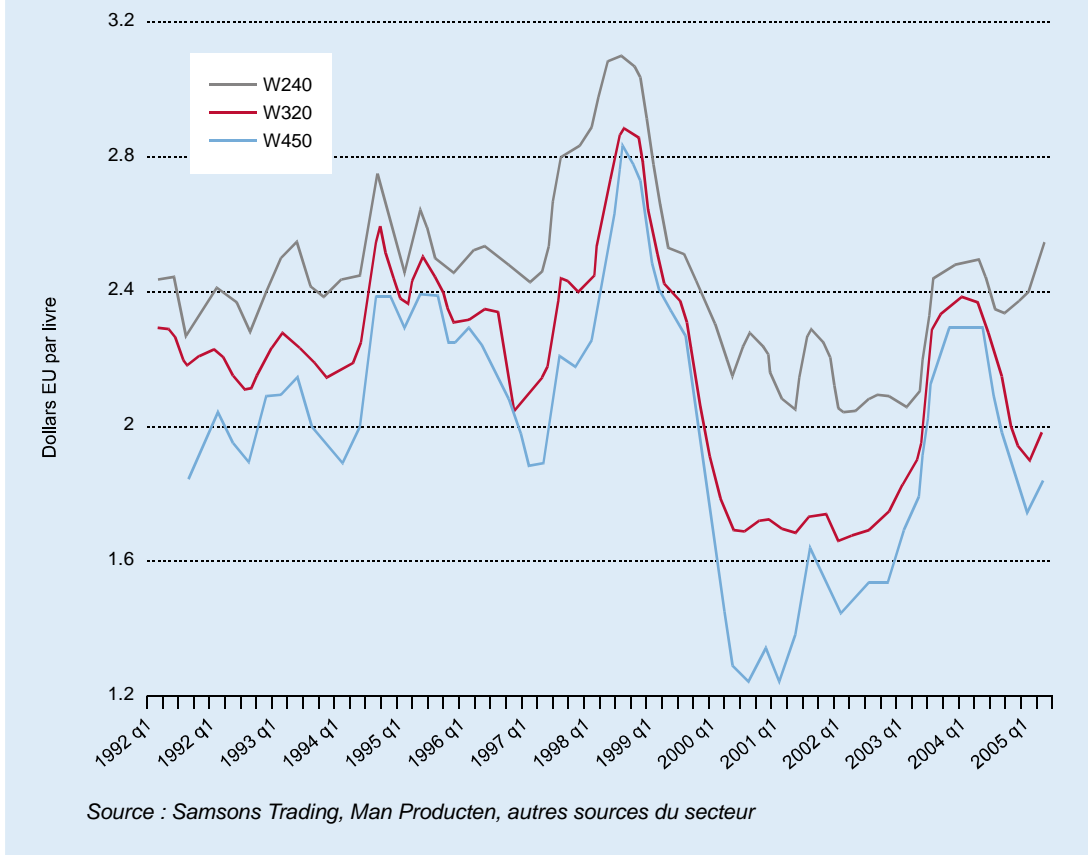
Les valeurs ont augmenté depuis 2003. Les noix brutes de la Guinée ont une valeur inférieure à celle des noix de la Guinée Bissau.

LES AMANDES

La figure 6 ci-dessous montre l'histoire des prix des amandes au cours des 14 dernières années, en comparant la valeur FOB de la classe de référence W302 à d'autres classes populaires d'amandes entières.

Le diagramme montre la montée en flèche des prix à partir des prix les plus bas de l'année 2002 : les prix élevés de 1999 et de 2000 avaient stimulé la production, découragé la consommation et provoqué un surplus sur le marché. L'augmentation ultérieure de la consommation, en particulier en Amérique du Nord, a provoqué la montée des prix avant qu'ils ne redescendent aux niveaux actuels.

Figure 6. valeur comparée des amandes de cajou entières au cours des années 1992-2004 (dollars EU par livre)



La figure 6 indique clairement que le différentiel des prix entre les grosses et les petites amandes va en s'élargissant à mesure que les prix baissent, les grosses amandes pouvant mieux maintenir leurs prix lorsque la concurrence augmente.

Les prix indiqués ici sont tirés des rapports des courtiers. Il n'y a pas de marché unique des amandes de cajou en Inde, ni ailleurs, et même en Inde certaines firmes de décorticage reçoivent des prix plus élevés que d'autres, basés sur la réputation, les normes et la performance.

Les prix indiqués ici sont le bas segment du marché en toute période, parce que les nouveaux fournisseurs vendront probablement à moindre prix jusqu'à ce que les acheteurs s'habituent à leur produit. Les firmes de décorticage africaines souffrent aussi de leur réputation de performance peu fiable, ce qui se traduira dans une réduction plus forte des prix obtenus en invoquant les risques.

Les prix les plus récents sont indiqués dans le tableau 5 ci-dessous. Il y a eu une nouvelle petite augmentation des prix des amandes de cajou depuis le point final de la figure 6.

Tableau 5. Prix FOB des amandes de cajou de l'Inde à la fin octobre 2006

CLASSE	FOB EN DOLLARS EU/LIVRE	
	Minimum	Maximum
W180	3.90	4.00
W210	3.20	3.30
W240	2.57	2.62
W320	2.08	2.10
W450	1.70	1.75
SW320	1.80	1.80
SW360	1.60	1.65
SSW	1.45	1.45
FS	1.60	1.60
FB	1.60	1.60
LWP	1.50	1.50
SS	1.40	1.40
SB	1.40	1.40
SP	1.35	1.35

Source: Samsons Trading

Les sous-produits

Outre les noix et leurs amandes, l'anacardier offre d'autres usages économiquement importants. En Guinée, à l'heure actuelle, il y a peu d'exploitation commerciale des sous-produits de l'anacardier ; on collecte un peu de bois de feu et les fruits sont parfois vendus.

LES FRUITS ET LES SOUS-PRODUITS DES FRUITS

La pomme de cajou est utilisée dans de nombreuses régions de production pour sa pulpe juteuse, mais contenant aussi un peu de tanin. On peut la consommer fraîche, ou transformée en confiture, chutney et jus. Le jus est une industrie importante au Brésil. En Guinée Bissau, le jus peut être fermenté voire distillé et dans ce cas les agriculteurs gagnent plus de la vente du fruit que de la vente des noix. La liqueur distillée est particulièrement populaire dans le sud de l'Inde comme le *feni*, à Goa. En Guinée, on n'utilise le fruit qu'à l'occasion, et c'est un développement récent puisque l'anacardier était initialement considéré comme toxique.

Le jus ne se conserve pas bien et n'entre pas dans le commerce international. L'Inde a exporté un alcool de pomme de cajou vers l'Europe et l'Amérique du Nord et vers l'Afrique de l'Ouest mais le marché est très petit et la concurrence des alcools ordinaires est intense.

2.2.6.2 LES COQUES DE CAJOU

Les coques de cajou n'entrent généralement pas dans le commerce international mais peuvent être utilisées sur place comme carburant de centrales électriques fonctionnant avec la biomasse. Les usines de décorticage produisent généralement des volumes élevés de coques et ce résidu peut être utilisé pour produire de l'électricité pour l'usine ou comme carburant pour les chaudières à vapeur ou les machines à griller les amandes.

Konaté Cajou a reçu une demande de 100 tonnes de coques mais le prix ne justifierait pas l'envoi.

LE BAUME DE CAJOU

La coque de cajou a une épaisseur de 3 à 4 mm et est dure à l'extérieur et à l'intérieur avec entre les deux un treillis mielleux, qui contient une résine phénolique, le baume de cajou, et qui représente de 30 à 35 pour cent du poids de la coque.

Cette résine est assez caustique et irrite la peau. Elle est toxique et ne doit pas venir au contact de l'amande. Le baume peut être extrait de la coque en la chauffant, et la première étape dans le traitement des noix de cajou consiste à les griller ou les tremper dans un bain de vapeur qui extrait le baume et altère sa composition chimique⁵. Quoiqu'il en soit, le décorticage, qui doit être fait à la main, est désagréable et les ouvriers doivent protéger leurs mains avec des gants ou des crèmes protectrices.

Les premières méthodes pour décortiquer les noix commençaient par un grillage et lorsqu'il se faisait dans un récipient, par exemple une marmite, le baume pouvait être recueilli. L'industrie chimique a trouvé que le baume pouvait être fractionné et avoir plusieurs usages, en particulier la fabrication de composés résistants à la friction, comme les embrayages et les patins de freins, ou la production de résines de phénol utilisées dans les revêtements des surfaces, les vernis les produits adhésifs et les peintures.

Il existe donc un marché significatif pour le baume technique. La demande est surtout centrée sur une compagnie américaine, la Cardolite. L'approvisionnement dépend de la méthode de traitement : les pays qui, comme l'Inde et le Brésil, utilisent la méthode de grillage avec un bain d'huile chaude peuvent recueillir et vendre le baume. Lorsqu'on utilise un bain de vapeur, le baume n'est pas recueilli.

Le baume de cajou n'est pas un produit de haute valeur : c'est un sous-produit du traitement des noix de cajou et on peut en produire plus en cas de besoin. Le volume de la production au Brésil et en Inde est tel que le baume en surplus est brûlé dans les centrales thermiques. Les caractéristiques du baume exporté du Brésil ou de l'Inde sont assez différentes et conviennent à des utilisations différentes. Pour des utilisations moins exigeantes, le prix indicatif à considérer est de 300 dollars EU par tonne ou moins. Il faut noter que dans la méthode de préparation dans un bain d'huile chaude, il existe un risque sérieux de brûler ou même de contaminer l'amande, ce qui réduit beaucoup sa valeur dans les deux cas.

⁵ Le baume "naturel" (extrait à froid à l'aide d'un solvant) contient 70% d'acide anacardique, 18% de cardol, 5% de cardanol, le reste étant composé d'autres phénols et composés chimiques. Dans le baume "technique" (extrait à la chaleur), l'acide anacardique est transformé en cardanol. La composition habituelle du baume technique est de 52% de cardanol, 10% de cardol et le reste des substances polymériques et autres ingrédients mineurs.

ANALYSE – LES OPPORTUNITES ET LES DEFIS

LES PERSPECTIVES D'AVENIR

La filière des noix de cajou est prête à décoller. Après une longue période sans croissance, la noix de cajou est soudain devenue populaire et la production est en pleine croissance. Les acheteurs étrangers sont encouragés à venir et le marché est en expansion.

Dans l'état actuel des choses, la production et la commercialisation des noix de cajou pourrait progresser à mesure que la Guinée devient un producteur significatif, ou bien, comme les projets d'appui financés par des bailleurs de fonds touchent à leur fin, la filière pourrait perdre de son élan, ne pas saisir les opportunités offertes et s'effacer progressivement alors que d'autres pays producteurs saisissent l'occasion.

Les noix de cajou peuvent compléter du revenu rural et fournir de l'emploi, mais les gains acquis à ce jour peuvent facilement être perdus. Il est crucial de comprendre que le marché mondial des noix de cajou devient de plus en plus compétitif et que la Guinée doit cesser d'être un acteur passif sur le marché et se positionner activement sur le marché en développant une réputation de fournisseur préféré.

Les défis à relever sont grands, mais les gens manifestent beaucoup d'enthousiasme envers les noix de cajou, sur lequel on pourra bâtir un secteur plein de vie qui sait profiter des opportunités. Le Gouvernement de la Guinée doit développer un environnement dans lequel la filière des noix de cajou pourra s'épanouir grâce aux investissements et au commerce, en exploitant ses points forts et en surmontant ses faiblesses.

LES POINTS FORTS, LES POINTS FAIBLES, LES OPPORTUNITES, ET LES DANGERS

Tableau 6. Points forts, points faibles, opportunités et dangers pour la filière des noix de cajou en Guinée

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
<ul style="list-style-type: none">• Le climat et les sols semblent convenir à la culture de l'anacardier• Il y a de la terre en abondance• La main d'oeuvre est abondante• Le commerce des noix de cajou est libéralisé• Le rendement en noix est élevé pour les noix de Guinée Maritime• On note l'existence d'un stock de jeunes arbres• Il y a un projet de recherche et de vulgarisation• La Guinée a une base de production diversifiée dans différentes zones• Peu de problèmes de maladies fongiques• Groupements et associations de villages	<ul style="list-style-type: none">• L'infrastructure logistique– routes, électricité, télécommunications et le port• Les insectes parasites• Le coût élevé de l'exportation, une compétition limitée pour le fret• Le climat de l'investissement• Des politiques du gouvernement non centrées sur l'aide à l'exportation ou à l'investissement dans les noix de cajou• Une faible capacité financière pour l'investissement.• Une faible coordination stratégique de la filière• Des noix de petite taille• De bas rendements• Une capacité de décorticage négligeable• Pas de réputation sur le marché des amandes• Une production atomisée• L'ingérence d'agences diverses

OPPORTUNITÉS	DANGERS
<ul style="list-style-type: none"> • L'augmentation des gains par l'exportation des noix de cajou • La croissance continue de la demande des amandes de cajou dans le monde • Le gain d'une plus value en décortiquant les noix de cajou dans le pays • Une plante à haut rendement, avec des variétés très productives 	<ul style="list-style-type: none"> • L'augmentation de la production des noix de cajou brutes dans le monde • Une demande accrue pour des amandes de grande taille • Des prix plus bas • Les feux de brousse • Les parasites et les maladies • Le coût du fret en augmentation

LES PROBLEMES A RESOUDRE

Cette analyse indique clairement qu'il existe des opportunités pour la filière des noix de cajou qui devraient être exploitées. Pour le faire, et pour surmonter les faiblesses et les dangers, la filière doit affronter un certain nombre de problèmes. Ceux-ci seront résolus en satisfaisant à deux besoins :

- Le besoin d'exploiter les opportunités offertes pour augmenter la valeur dans la filière
- Le besoin de développer une filière durable avec une capacité de compétition à long terme

Augmenter la valeur dans la filière

La valeur de la filière peut augmenter de plusieurs façons :

- La croissance de l'approvisionnement
- Le décorticage des noix
- L'amélioration de la valeur unitaire des noix de cajou brutes
- La production de sous-produits

L'APPROVISIONNEMENT

D'autres études, citées par la SPCIA et le Programme STCP⁶ suggèrent que la disponibilité des terres n'est pas un facteur limitant de l'approvisionnement. Dans une des conclusions, le potentiel de production dépassait de beaucoup un million de tonnes de noix brutes. Cependant, cela dépasse beaucoup ce que le marché peut absorber dans le moyen terme, la production mondiale étant de 1,5 millions de tonnes.

Par contre, le régime foncier est encore un problème malgré tous les efforts faits pour améliorer la situation. On ignore s'il on peut simplement obtenir le droit de planter des arbres sur une terre ou si la vigoureuse législation en place vise à protéger le propriétaire et le fermier. Dans ces conditions, investir dans la plantation et l'entretien d'une plantation qui prend plusieurs années pour entrer en production, n'a rien d'attrayant.

Deuxièmement, le financement a souvent été cité comme étant une contrainte. Les arboriculteurs parlaient du besoin de financer le développement de nouvelles plantations, acheter des intrants et embaucher de la main d'œuvre. Aucun crédit n'existe pour le développement des exploitations et le crédit à court terme est cher et difficile à obtenir.

Le préfinancement des cultures est la principale source de crédit dans l'intérieur du pays et il n'est disponible que pour les agriculteurs dont on sait qu'ils produisent. Il y a ici une

⁶ Sustainable Tree Crops Program : (Programme d'arboriculture durable) de l'Institut International pour l'Agriculture Tropicale à Ibadan, Nigeria

différence entre les arboriculteurs qui cherchent à exploiter leur terre de façon rentable et les agriculteurs que l'on encourage à planter dans le cadre d'un effort sous tutelle d'une organisation pour améliorer l'environnement.

Les efforts de recherche actuels cherchent à déterminer les caractères de la collection de plasmе germinatif et établir un protocole pour une multiplication rapide. La plupart des plantations se font maintenant en utilisant les semences provenant de la récolte précédente. Cependant, des pépinières et jardins de semences sont en train d'être établies et des plans de multiplication sont en train d'être élaborés.

De nouvelles sélections devraient être étudiées en provenance d'autres stations de recherche nationales, mais tout d'abord il faudra avoir des installations de quarantaine.

Dans certaines zones, les agriculteurs perdent une partie substantielle de leur récolte par suite d'attaques d'insectes et c'est un problème qui devra être abordé. Il semble que certaines régions conviennent moins à la culture de l'anacardier, par exemple à Siguiiri, en Haute Guinée, où la qualité des noix serait assez médiocre, et il faudra réévaluer s'il est sage d'encourager la culture.

LES AMANDES DE CAJOU

L'industrie du décortilage est très petite et le restera probablement jusqu'à ce qu'il y ait plus de noix de cajou brutes disponibles, et qu'un investissement significatif soit fait dans des usines de décortilage. Les trois unités qui fonctionnent en ce moment ne sont pas conçues pour décortiquer de grandes quantités et ne visent que le marché intérieur qui est assez petit.

Si toute la production de noix de cajou de 2006 d'environ 10.000 tonnes avait été exportée, la valeur pour l'économie aurait été voisine de 5 millions de dollars EU FOB. Si une quantité équivalente avait été exportée en tant qu'amandes naturelles, la valeur aurait été de 8 millions de dollars EU. Quarante pour cent au moins de cette plus value auraient été obtenus sous forme de main d'œuvre et de salaires, et il est clair qu'il devient intéressant de développer une industrie du décortilage à mesure que la production croît.

Cependant, il arrive trop souvent qu'un investissement économique désirable soit confondu avec sa viabilité financière et on trouve en Afrique de nombreux projets de décortilage des noix de cajou qui ont échoué. Bien qu'un certain nombre d'échecs peuvent être attribués à des unités à haute intensité de capital mal conçues, à des ingérences politiques, ou encore à des troubles civils comme aujourd'hui en Côte d'Ivoire, il est tout aussi clair qu'il sera difficile de concurrencer l'industrie du décortilage de l'Inde.

Les usines de décortilage qui visent le marché international doivent entrer en compétition sur quatre niveaux : le coût, le financement, l'efficacité du décortilage et la commercialisation.

En termes de coût, l'économie réalisée en décortiquant les noix de cajou dans le pays d'origine plutôt que d'exporter les noix brutes avec tous les frais portuaires et de fret que cela implique, justifie le décortilage dans le pays d'origine. Et bien que les frais d'exportation depuis l'entrepôt à Conakry jusqu'à l'entrepôt dans le sud de l'Inde soient bien inférieurs à l'équivalent en Guinée Bissau, cela représente encore une économie substantielle.

Concernant le financement, la situation est moins attrayante : les noix de cajou brutes constituent une matière première onéreuse pour une usine, et, en Guinée, avec une saison de récolte relativement courte, l'usine doit acheter, et donc financer, en deux ou trois mois, des

quantités suffisantes pour approvisionner l'usine pendant un an. Pour une unité de taille moyenne, traitant 2.000 tonnes par exemple, cela représente un financement initial de 800.000 dollars EU qui ne produira qu'un flux de revenu graduel à mesure que des stocks d'amandes sont accumulés et vendus. Ces contraintes ne s'appliquent pas aux compagnies de décortilage de l'Inde : l'Inde bénéficie d'un approvisionnement qui dure toute l'année, d'abord avec sa production nationale, puis par les importations de l'Afrique de l'Est et de l'Ouest. L'hypothétique industriel guinéen devrait porter le fardeau de financer ses stocks à 19 pour cent ou plus.

Quant à l'efficacité du décortilage, il n'y a aucune raison qu'une usine basée en Guinée ne puisse avoir une efficacité comparable à celle des industriels indiens. Cependant, il faudra un certain temps avant que ce niveau d'efficacité soit atteint, et cela s'ajoutera aux coûts.

Pour finir, concernant la commercialisation, il faut comprendre qu'un nouveau venu sur un marché dominé par un nombre relativement restreint de vendeurs, comme le marché des amandes de cajou, recevra un prix inférieur à celui payé aux usines établies. Les importateurs d'amandes imposeront une baisse à un nouveau vendeur pour couvrir les risques de qualité et de fiabilité ; ce n'est que lorsque le vendeur aura acquis une réputation suffisante qu'il pourra prétendre à la parité des prix.

Un contact avec le géant américain Planters (du groupe Kraft Foods et qui vend des cacahuètes grillées) a abouti à une visite initiale sans contact ultérieur.

Il importe aussi de comprendre que le décortilage des noix de cajou aboutit à toute une série de classes d'amandes (voir annexe II). Afin d'être rentable, la firme de décortilage doit vendre toute sa production mais les importateurs ne veulent pas trier toute la cargaison et exigent des conteneurs entiers ne contenant qu'une seule classe d'amandes. Pour une petite unité, il faudra un certain temps pour accumuler des stocks suffisants d'une seule classe, W320 par exemple, pour pouvoir remplir un conteneur. De plus, l'usine se retrouvera avec de petites quantités de différentes classes qui sont moins recherchées sur un marché hautement sélectif comme le marché européen.

Les principaux pays qui font le décortilage, l'Inde, le Brésil et le Vietnam, ont tous des entreprises substantielles qui produisent de grands volumes de chaque classe, mais ce qui est encore plus important, ils ont des débouchés pour les classes inférieures. En Inde, le marché intérieur est demandeur de toutes les classes, et au Vietnam, le marché intérieur et le marché chinois peuvent absorber de grandes quantités de produits. Au Brésil, la demande nationale est bonne et le marché des Etats-Unis est moins sélectif que l'Union Européenne, mais en plus, le Brésil profite d'une matière première à bas prix dont le commerce est protégé. En Afrique, par contre, on consomme très peu d'amandes de cajou quelle que soit la classe, et sans possibilité de vente des classes inférieures, la rentabilité d'une usine de décortilage est assez douteuse.

Ces problèmes n'ont pas de solutions simples. En Afrique, là où le décortilage progresse, c'est dû soit à un investissement venu de l'extérieur, par exemple la firme commerciale internationale Olam en Côte d'Ivoire, au Bénin et en Tanzanie, ou, dans le cas du Mozambique, c'est le résultat d'un effort concerté d'une ONG, Technoserve, avec des entrepreneurs locaux et un négociant néerlandais en noix, Global Trading.

Le climat de l'investissement de la Guinée n'est pas encourageant pour les investisseurs de l'étranger et avec sa petite production actuelle, il est peu probable qu'un investisseur étranger

choisisse la Guinée pour une usine de décortilage. Le modèle du Mozambique est intéressant et montre des signes de croissance, mais il y a une tradition de décortilage dans le pays, qui manque en Guinée, et Global Trading est un négociant peu habituel en ce qu'il offre son soutien, et le temps et l'effort qu'il consacre aux jeunes entreprises.

Flanquée par les deux plus grands producteurs de noix de cajou, à savoir la Guinée Bissau et la Côte d'Ivoire, et qui ont chacune une petite industrie du décortilage, on ne pense pas que les amandes de cajou de Guinée ont une possibilité réaliste d'entrer en compétition sur les marchés régionaux. Quant au marché domestique, il est encore assez modeste.

VALEUR DES NOIX DE CAJOU ENTIÈRES

Même si un investissement significatif était fait dans un proche avenir dans le décortilage des noix de cajou, on prévoit que la production locale augmentera assez rapidement dans le moyen terme et que la Guinée restera un exportateur de noix de cajou brutes.

Il importe donc de reconnaître ce fait et de concentrer tous les efforts pour maximiser les revenus de la vente des noix de cajou brutes. Le marché est celui de l'Inde mais il serait prudent de chercher d'autres débouchés pour les noix de cajou tels que le Vietnam et la Chine. On peut aussi conseiller de chercher des opportunités d'amélioration des revenus de la vente à l'Inde par la vente de variétés améliorées, en appliquant des normes élevées de classement et de contrôle de la qualité, avec une meilleure performance et des liens meilleurs avec le marché indien.

L'absence d'entrepôts dans les installations est un problème majeur. Le retour des pluies pendant la saison de la récolte et les mauvaises conditions de stockage provoquent une détérioration rapide des noix de cajou. Cette situation devient pire à cause des retards d'évacuation dus aux difficultés du transport.

Enfin, il est impératif que la confusion causée en 2006 sur le marché intérieur ne se répète pas. L'ingérence d'une organisation non commerciale dans les questions de commercialisation doit être fortement découragée. Ou bien il y a un marché libre ou bien il n'y en a pas, et des organisations qui prétendent représenter des groupes d'intérêt particuliers interviennent et on court le risque de décourager les acheteurs de l'extérieur.

LES SOUS-PRODUITS

Les possibilités offertes au développement des sous-produits ont été examinées dans la section 2.2.6. On ne considère pas que l'exploration plus poussée des marchés internationaux en vaille la peine. Cependant, il faut étudier l'utilisation du fruit sur le plan local, et tout d'abord comment surmonter les hésitations traditionnelles de la population. Le fruit et ses produits sont très nutritifs et un marché rémunérateur pourrait être créé.

La durabilité

Bien que le plan présenté ici soit de courte durée, la filière des noix de cajou a un long avenir devant elle et les plans élaborés aujourd'hui doivent tenir compte de son développement futur.

LES MALADIES ET LES PARASITES

La production des noix de cajou en Guinée est actuellement libre de toute maladie. Cependant, des insectes nuisibles posent des problèmes graves, en particulier les chenilles foreuses des tiges et des racines et l'espèce *Héliopeltis*. Ces insectes réduisent les rendements de façon significative et la foreuse des tiges fait des dégâts dans les plantations. L'adoption d'une stratégie de lutte contre ces insectes est donc un besoin des plus urgents.

Des recherches supplémentaires seront nécessaires pour lutter contre ces parasites et leur écologie en Guinée. Il y a longtemps qu'on cultive l'anacardier en Guinée et il pourrait y avoir des variétés résistantes, à moins que la chenille foreuse ne soit relativement nouvelle dans pays. Il faudra trouver une méthode de lutte, biologique ou chimique, mais ce ne serait pas un sujet de recherche actuel. Il faudra aussi créer des services d'identification et de suivi des insectes parasites.

A l'heure actuelle, il n'existe aucune quarantaine dans le pays. Un certain matériel génétique a déjà été importé et on a besoin de trouver des sélections plus avancées, mais le risque d'importer sans quarantaine est trop élevé. Un service de quarantaine doit être immédiatement établi.

LA CONCURRENCE

On prévoit que la demande pour les noix de cajou sur le marché mondial ira en augmentant. Cependant, comme cela arrive à tous les produits de consommation, les bénéfices et la croissance seront cycliques et il y aura des périodes de surplus et des périodes de pénurie sur le marché.

Les noix de cajou sont une culture populaire qui améliore les revenus en milieu rural, en particulier là où les terres sont marginales du point de vue de l'agriculture. Les bailleurs de fonds internationaux et les agences de développement encouragent beaucoup l'augmentation de la production dans de nombreuses régions dans le monde et on a observé une croissance particulière au Vietnam et en Indonésie. On prévoit aussi une nouvelle croissance en Afrique de l'Ouest.

L'anacardier n'est pas seulement utile comme outil de développement des aires marginales mais est rentable et produit de bons rendements sur des bonnes terres. On assiste aussi à des développements sous forme de véritables plantations.

Au cours des récentes années, on a assisté à une activité croissante dans la sélection et l'amélioration, qui produit maintenant des résultats avec un développement plus précoce des arbres, des rendements plus élevés par hectare, une plus grande production de noix et des noix plus grosses. Alors que le rendement des noix à Boké est un des meilleurs en Afrique de l'Ouest, les noix sont petites et les nouveaux génotypes menacent cette supériorité.

Au total, on assistera à une croissance substantielle dans la capacité de production dans le monde. Le producteur guinéen de noix de cajou doit être compétitif dans cet environnement. Alors que le but souvent proclamé par l'Inde d'être d'autosuffisante serait plutôt une vision à long terme, la production de l'Inde pourrait croître suffisamment pour concurrencer le marché des importations.

A moins que les producteurs de Guinée ne se positionnent parmi les fournisseurs préférés, leurs noix se vendront à des prix plus bas, et en périodes de surplus, la demande pourrait même être nulle. La durabilité de la culture pourrait gravement en souffrir et il est impératif de faire des efforts soutenus pour se positionner sur le marché.

LE POINT DE VUE DE L'ENVIRONNEMENT

Les bénéfices environnementaux de la culture de l'anacardier sont reconnus en Guinée et l'anacardier est une composante clé des projets de protection de l'environnement de la Guinée. Il faut soutenir cet effort mais les bénéfices financiers doivent être suffisamment attractifs pour encourager les planteurs. La SPCIA étudie en ce moment la promotion

combinée de l'anacardier avec le *Jatropha*, une plante oléagineuse utilisée comme biocarburant des moteurs diesel et c'est là une initiative importante.

Alors que les feux de brousse constituent un problème majeur, l'anacardier fournit un moyen d'encourager une meilleure gestion de la terre.

LE POINT DE VUE SOCIAL

Les noix de cajou offrent un potentiel de contribution substantiel au revenu en milieu rural. Cependant, il y aura des bonnes années et des mauvaises années et il sera impératif d'adopter un système de production diversifié. La culture de l'anacardier en association avec toute une série d'autres cultures au cours des premières années de la plantation sera une contribution non seulement au flux de trésorerie mais aussi à l'approvisionnement des zones rurales en produits alimentaires.

Les noix de cajou sont récoltées au début de la saison des pluies et fournissent un revenu en une période de l'année qui est normalement assez maigre. De plus, le fruit est nutritif et constitue une excellente source de vitamines.

S'il s'avérait que l'application de pesticides est nécessaire, il est impératif de donner aux agriculteurs une formation appropriée sur le stockage, la manipulation et l'application des produits chimiques. A l'heure actuelle on utilise assez peu d'intrants. Dans une unité de décorticage, on a trouvé des herbicides stockés avec les amandes.

LE PLAN DE DEVELOPPEMENT DE L'ANACARDIER

CADRE GENERAL

Le plan de développement de l'anacardier a été préparé à partir de l'information recueillie au cours d'une visite de deux semaines à Conakry et une tournée dans les régions de culture de l'anacardier en septembre 2006, le tout étant combiné avec l'étude des rapports existants et des interviews avec des représentants du commerce international.

La description des tâches (voir annexe V) exige un plan avec un calendrier de trois à cinq ans, mais vu la nature de la culture (la période de cinq ans qui sépare la plantation à l'entrée en production) et la nature des besoins (par exemple l'introduction de nouvelles variétés, qui exigerait un minimum de sept à huit ans), de nombreuses activités seront seulement lancées et ne seront pas achevées dans la période du plan.

Il en résulte que le plan suggéré ici suit une vision à long terme de la filière.

Cependant, les actions qui soutiendront la filière des noix de l'anacardier doivent commencer dès maintenant. L'avenir des noix de cajou est encourageant en Guinée, si l'élan actuel peut être maintenu, si l'intervention du gouvernement peut se poursuivre pour fournir un environnement constructif et si on permet à l'offre de croître avec la demande.

Toutes les activités proposées ici peuvent être lancées dans les trois à cinq ans. Un grand nombre d'entre elles ne seront pas achevées mais elles contribueront toutes à la croissance de la filière. La description des tâches exige un plan qui vise un auditoire à l'extérieur de l'USAID, et servira de guide pour des activités que d'autres investisseurs, exportateurs, ONG locales et organisations internationales pourront suivre et bien que les activités soient présentées dans le cadre d'une stratégie globale, elles peuvent être accomplies séparément tout en contribuant à la croissance du commerce des noix de cajou.

Les activités et les plans d'action n'ont pas été élaborés de façon isolée les uns des autres. L'approche adoptée ici a été de définir une vision et des buts en ayant une claire compréhension de l'environnement du commerce des noix de cajou. La stratégie consiste à faire correspondre les capacités de la filière avec l'environnement opérationnel externe. Il aurait été utile, dans la formulation de la stratégie, de réunir un certain nombre d'acteurs de la filière des noix de cajou en Guinée de bénéficier d'une contribution et d'une adoption par un grand nombre de personnes intéressées, mais dans les circonstances actuelles, à savoir le fait que le projet GAMLA touche à sa fin, cela n'a pas été possible.

LES DOMAINES SPECIFIQUES

Les opportunités du marché

La demande mondiale pour les amandes de cajou, et donc pour les noix de cajou, est en croissance. Il est probable que cela aboutira à un supplément d'au moins 60.000 à 75.000 tonnes de noix brutes par an.

L'Inde est le principal pays de décorticage des noix de cajou, et conformément à l'analyse présentée plus haut, continuera d'importer pour couvrir ses besoins. Les autres centres de décorticage se trouvent au Brésil, au Vietnam et plus récemment en Indonésie et en Chine.

Les industries du décorticage de l'Inde, du Brésil et du Vietnam jouissent de conditions politiques ou commerciales qui n'existent pas en Afrique et on ne pense pas que les

conditions actuelles de la Guinée permettront de développer une industrie du décorticage en ce moment.

Cependant, s'il se trouvait un investisseur ou si les conditions mondiales changeaient, cette conclusion pourrait être révisée.

Le marché international pour les sous-produits des noix de cajou n'est pas recommandé ici, mais cependant, encourager un marché local pour les fruits de cajou en vaudrait la peine.

Les régions cibles

Il existe une différence marquée entre les noix de cajou de la Haute Guinée et celles de la Guinée Maritime. Les causes n'en sont pas claires, mais la qualité des noix de Guinée Maritime est bien supérieure et elles reçoivent un prix plus élevé.

Le marché mondial des noix de cajou brutes deviendra plus compétitif et les producteurs des noix de la qualité la plus élevée seront les gagnants. Il importe donc, à moins que l'on puisse élucider la raison de la différence entre les deux régions productrices de la Guinée, que la Guinée Maritime soit prioritaire. Dans un environnement de ressources limitées, les interventions en faveur de la filière des noix de cajou devraient se concentrer dans cette région.

En Guinée, la production des noix de cajou est commercialement viable et il faut l'encourager, mais il faut faire la distinction entre les diverses zones et la façon dont leurs produits sont commercialisés. L'utilisation de l'anacardier dans les programmes environnementaux est une question séparée et il faudra lui consacrer un plan approprié.

Les groupes cibles

Le plan de développement des noix de cajou est à la fois inclusif et étendu. Il importe de fournir un soutien tout au long du plan de commercialisation, depuis le planteur jusqu'à l'exportateur et de veiller à ce qu'il y ait une série diversifiée d'acteurs à chaque étape. Cela signifie promouvoir une base élargie de petits producteurs ainsi que des investissements dans de plus grandes plantations, peut-être avec le concours de l'industrie minière. De même, la filière a besoin d'encourager la compétition entre les acheteurs, les transporteurs et les exportateurs pour assurer que la chaîne soit efficiente.

La question des femmes

L'essentiel de la récolte et de la préparation des noix est accompli par les femmes alors que les hommes participent plus au travail physique de la préparation et de l'entretien de la plantation. Une augmentation de la production aboutira à une augmentation des opportunités d'emploi pour les deux sexes et pour l'amélioration des revenus ruraux.

Les femmes participent activement aux groupements et unions de groupements et ceci doit être encouragé. Les activités prévues dans le plan de développement de l'anacardier s'efforcent de développer les capacités des groupements et unions et on prévoit que les opportunités pour les femmes et leurs responsabilités iront en augmentant avec celles des hommes. Des pratiques offrant des opportunités égales au sein de ces groupes doivent constituer une exigence clé pour recevoir un appui et pour intervenir.

Aucune des activités proposées ne se fera au désavantage des femmes et ne les rendra pas plus dépendantes.

Dette et capital propres

De nombreuses personnes interrogées citaient le financement comme étant une contrainte majeure et toutes affirmaient que la production pourrait croître si les producteurs avaient accès à un financement. Cependant, ce plan ne propose pas de dons pour encourager la plantation, parce que cela ne tiendrait pas compte de la demande dans le monde et nous ne voulons pas encourager l'accumulation d'une dette agricole à long terme pour planter. La gestion de la dette est difficile, les risques dans la plantation des anacardiens sont trop élevés et le résultat serait une classe d'agriculteurs endettés.

Il serait préférable d'encourager une augmentation graduelle des avoirs avec une base d'actif en expansion dans le pays à mesure que l'on investit dans la plantation des anacardiens.

Cependant, on encourage le crédit à court terme, par exemple pour la commercialisation ou le transport, surtout s'il permet aux groupements d'agriculteurs de capturer une partie des marges entre l'exploitation et l'exportation. Les intrants et la main d'œuvre devraient aussi être inclus.

L'information

Le chaos qui a marqué le marché des noix de cajou de Guinée en 2006 était dû à un mauvais flux de l'information. L'établissement d'un bon système d'information est un élément crucial du renforcement du pouvoir des agriculteurs et d'une commercialisation bien ordonnée.

Il faut bien comprendre et faire connaître les relations entre les prix en Inde (ou d'autres marchés si ces opportunités se développent) et la valeur FOB à Conakry et le prix d'achat dans l'arrière-pays.

Il faut décourager les déclarations sans fondement sur les prix des noix de cajou.

La SPCIA a mis sur pied une grande base de donnée sur la plantation des anacardiens. Cette base de donnée doit être maintenue et il faudra faire tous les efforts nécessaires pour l'interpréter pour la planification.

L'innovation

L'innovation doit être une composante clé de toute stratégie de compétition. De nos jours, satisfaire les clients ne suffit pas ; pour que les entreprises puissent survivre et prospérer à long terme, il est essentiel que des investissements soient faits continuellement dans les produits et les procédures. Il faudra porter une attention particulière à l'introduction des innovations par la recherche.

La contribution du gouvernement

La contribution du gouvernement à la filière de l'anacardier soit se limiter au développement d'un environnement qui lui sera favorable. Ceci n'exigera pas d'effort spécial mais de comprendre les besoins du commerce des noix et les implications de changements dans la législation et la politique.

Il importe que tous les responsables politiques comprennent que la valeur des noix de cajou de Guinée sur le marché mondial n'est pas fonction des coûts à l'exportation. C'est pourquoi tout changement dans la structure des coûts en Guinée peut être préjudiciable ou profiter à l'agriculteur. Par exemple, une augmentation de la taxe à l'exportation n'influence pas le commerce dans son ensemble, mais c'est l'agriculteur qui la paye alors que c'est lui qui peut

le moins supporter une réduction de son revenu. De même, toute réduction des coûts, par exemple dans le fonctionnement du port en supprimant l'inspection obligatoire des conteneurs par le scanner, profitera à l'agriculteur.

LA VISION ET LES BUTS

Définition de l'entreprise

La Guinée produit des noix de cajou de façon rentable.

La mission

L'Inde cherche un fournisseur fiable de noix de cajou brutes bien préparées avec un bon rendement et de bonne taille. La Guinée est un fournisseur de noix de cajou brutes de qualité pour le marché indien.

La vision

La Guinée sera le fournisseur préféré de noix de cajou d'Afrique de l'Ouest dans le commerce international.

Les buts

- Devenir un des six grands fournisseurs de noix de cajou brutes sur le marché mondial
- Recevoir le meilleur prix moyen pour les noix de cajou brutes en Afrique de l'Ouest
- Réaliser un revenu annuel de 30 millions de dollars EU par la vente des noix de cajou brutes
- Etablir une marge de revenu à l'agriculteur d'au moins 75 pour cent de la valeur FOB, soit un total de 22.5 millions de dollars pour les agriculteurs.

LE PLAN DE DEVELOPPEMENT DE L'ANACARDIER

Domaines essentiels

En suivant une approche analogue à celle de la feuille de notes équilibrée utilisé dans la planification d'une entreprise, quatre domaines essentiels ont été définis pour développer des initiatives :

- Développer les processus de production, de manutention et d'exportation
- Développer la clientèle et positionner activement les noix de cajou guinéennes sur le marché
- Gérer les dépenses de la filière
- Développer les capacités du pays concernant les compétences techniques, le capital humain et la base d'avoires du matériel de plantation

Stratégies et initiatives

Neuf stratégies et initiatives ont été définies, chacun avec un certain nombre de plans d'action et d'activités. Elles sont présentées sous forme de recommandations dans les pages suivantes. Elles devront être étudiées de façon plus approfondie et on devra en déterminer les

coûts, mais elles représentent toutes des domaines qui apporteront un soutien précieux à la jeune filière de l'anacardier en Guinée.

Le plan de développement de l'anacardier se trouve sous forme de tableau stratégique (tableau A) dans le résumé analytique de ce rapport.

Domaine principal N°1 : production, opérations après récolte et exportation

INITIATIVES CONCERNANT LES PRODUCTEURS

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Crédit rural à court terme	Le crédit disponible est limité. Certains acheteurs accordent un peu de crédit pour les opérations d'avant la récolte, mais il faut développer plus d'opportunités surtout pour la commercialisation.	Plus de financement disponible à court terme. L'ONG Pride Finance en est un exemple, mais les fonds doivent être dirigés sur des opérations liées spécifiquement à l'anacardier.	La communauté des planteurs d'anacardiens	Probablement administrés par l'intermédiaire des groupements
Régime foncier	La difficulté d'obtenir le droit d'utiliser la terre pour l'arboriculture et la garantie que ce droit sera protégé ont été cités comme une des contraintes.	Les aspects de l'enregistrement des terres, de la propriété foncière et les lois sur la propriété n'ont pas été étudiés mais on comprend que des révisions ont été faites. Ce travail doit se poursuivre.	Tous les investisseurs en agriculture.	
Magasins de villages	Les noix de cajou sont récoltées à la fin de la saison sèche. Tout retard dans l'évacuation des noix aboutit à une détérioration rapide du produit. A l'heure actuelle, les installations de stockage appropriées sont rares.	Petits magasins dans les villages où la culture de l'anacardier est concentrée. Ils ne doivent pas être trop grands pour ne pas encourager l'entreposage à long terme. Ces magasins devront être des structures simples, séchers et sécurisées. Des aires sèches pour la préparation des noix seraient utiles.	Les groupements.	Le financement devrait être offert sous forme de dons de contrepartie faits aux groupements. Le FAD pourrait être un véhicule convenable. Il faudra commencer par choisir et suivre 10 bénéficiaires avant d'agrandir l'opération.

INITIATIVE CONCERNANT L'INFRASTRUCTURE

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Routes	Retardent l'évacuation et augmentent les frais	Amélioration des routes d'accès et des pistes	Les producteurs de noix de cajou	Enquêtes, analyse des priorités du point de vue financier.
Passages de rivières	Obstacle majeur à l'évacuation des noix	Amélioration des passages de ferry actuels	Les producteurs à Noumoudjilla et à Sansale	
Le port de Conakry	Le port est surchargé ce qui se traduit par des retards et des frais supplémentaires pour l'exportation	Une circulation plus en souplesse dans le port	Tout le monde	Développer un terminal pour les conteneurs, employer des consultants pour planifier les changements

Domaine principal N° 2 : les clients

STRATEGIES DE MARKETING

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Etudes de marché	A l'heure actuelle, le marketing pour l'exportation est assez passif. Le commerce doit développer une position active sur le marché et de trouver des marchés autres que l'Inde. Les commerçants doivent comprendre ce que veut le client et l'information sur les prix doit circuler dans le commerce	Une vue du marché régulièrement remise à jour avec les opportunités et l'information actuelle.	Tout le monde dans le commerce des noix de cajou	Ceci devrait être une fonction du Conseil national de l'anacardier dont il est question plus loin (domaine principal N° 4) peut-être avec un financement extérieur.
Tournées d'acheteurs	Toute une série d'acheteurs bénéficieront du commerce. La Guinée est relativement nouveau sur le marché et le produit a besoin d'un marketing très actif.	Encourager, subventionner et organiser des tournées pour des acheteurs de noix de cajou brutes.	Tout le commerce d'exportation des noix de cajou	Ceci devrait être une fonction du Conseil national de l'anacardier dont il est question plus loin (domaine principal N° 4) peut-être avec un financement extérieur.
Développer une marque Brand	Les noix de Guinée doivent se placer sur le marché au lieu que ce soit le marché qui dictera sa place.	Offrir un produit de qualité supérieure basé sur la production de Boké. Garantir l'approvisionnement et la taille des noix. Appliquer un contrôle rigoureux de la qualité	Au début s'occuper des producteurs de la meilleure qualité de Boké, mais il devrait y avoir un élargissement graduel à mesure que d'autres producteurs se joignent à l'opération.	Par l'intermédiaire d'un exportateur, une agence gouvernementale de certification ou la SGS et des producteurs sélectionnés. Ceci exigera une gestion extérieure faite par une ONG.

INITIATIVE CONCERNANT L'INVESTISSEMENT

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Environnement de l'investissement	La Banque mondiale a une liste de 175 pays classés selon la possibilité de faire des affaires et la Guinée est au 157 ^{ème} rang.	Améliorer l'environnement des affaires pour au moins dépasser les autres dans la région	Au niveau national	Politiques gouvernementales, améliorations de la législation.

Domaine principal N° 3 : les coûts

LES INTRANTS POUR LA PRODUCTION

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Le matériel de plantation	La plupart des plantations se fait avec des semences conservées, bien que l'anacardier soit assez variable sur le plan génétique (hétérozygote)	Un réseau de multiplication et de distribution de matériel sélectionné	Les planteurs d'anacardiens	La SPCIA et le projet LAMIL y travaillent. Ce travail doit se poursuivre.
Les intrants chimiques	Rarement utilisés mais l'impact sur les rendements serait significatif.	Un programme du secteur privé pour la distribution des intrants, lié avec un programme de crédit.	Les groupements	Une ONG pour la gestion et la liaison avec les agents distributeurs.

LA CHAINE DU MARKETING

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Le transport par camion dans le pays	Les prix sont d'habitude contrôlés par les syndicats.	Un marché libre pour le transport par camion	Les agriculteurs	Les syndicats ne devraient pas continuer à fixer les prix.
Les opérations du port	Une étude approfondie des opérations du port et de leur coût	Réduire les frais de l'exportation.	Les agriculteurs	Engager des consultants extérieurs pour examiner les opérations. La suppression de l'obligation de scanner les conteneurs à l'exportation non seulement réduira les dépenses mais aussi fera gagner du temps.
Compétition pour le fret maritime	Un monopole existe actuellement pour le fret maritime des noix de cajou vers l'Inde.	Diverses options offertes aux exportateurs	Les agriculteurs	Etudier d'autres arrangements et des lignes maritimes alternatives.

4.4.6 Domaine principal N° 4: le renforcement des capacités

STRUCTURE DE COLLABORATION

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Comité gouvernemental de l'anacardier	Rendre le gouvernement plus conscient de l'importance de la filière des noix de cajou et de l'impact de la politique et de la législation. Il n'existe aucun point de liaison pour une interaction entre le secteur privé et le gouvernement.	Un comité au sein du gouvernement pour superviser les questions concernant les noix de cajou. Suivre les progrès, interpréter les implications politiques et faire la liaison avec le secteur privé. Coordonner les plans pour la filière.	L'ensemble du commerce des noix de cajou	Créer un comité
Groupements	Les noix de cajou sont produites par des milliers de petits exploitants. Cela offrirait l'opportunité de les réunir pour la vulgarisation, le crédit et la commercialisation.	Continuer à développer les groupements, encourager la gouvernance	Les agriculteurs	Appui d'une ONG ouvert à un appel d'offres.
Conseil National de l'anacardier	Un seul bureau représentant toutes les parties prenantes est maintenant nécessaire. Certains groupes du haut de l'échelle affirment déjà qu'ils représentent les agriculteurs ou les exportateurs. Mais une coordination est nécessaire pour encourager la responsabilité mutuelle dans les questions concernant le commerce	Un secrétariat qui regroupe les activités des groupes d'intérêts existants en un seul conseil chargé entre autres, de faire du lobbying auprès du gouvernement, de la circulation de l'information, de l'accès et de la promotion sur le marché, des normes, du développement de la filière. Elaborer un code de pratique pour les relations entre les agriculteurs et les acheteurs.	Tout le monde dans le commerce des noix de cajou	Un budget, trouver des fonds et créer un secrétariat.

LA RECHERCHE

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Collections de plasmé germinatif	Pour rester compétitifs, les producteurs devront pouvoir se procurer des variétés améliorées, plus précoces, avec de bons rendements et des noix de haute qualité.	Une collection vivante de génotypes améliorés. Des services de caractérisation et de testage.	Les agriculteurs	Ajouter aux collections vivantes actuelles. Développer un programme de testage dans les centres de production. Tester la résistance aux maladies et parasites et l'adaptation aux conditions locales.
Phytopathologie	Les insectes parasites réduisent les rendements. L'idéal serait de développer une lutte antiparasitaire intégrée et des moyens de lutte biologiques. On a besoin de protocoles pour l'application des méthodes de lutte et de leur rentabilité. Un service de quarantaine sera nécessaire si on veut importer du matériel génétique.	Un programme de recherche sur les maladies et les insectes parasites qui affectent la production des noix de cajou en Guinée. Un service de quarantaine approprié. Un service de suivi des maladies et des parasites.	Les agriculteurs	Probablement basé à Kankan au Centre de Recherche Agronomique de Bordo, avec une sous-station à Dabiss/Boké. Choisir un site pour une quarantaine.

VULGARISATION ET FORMATION

ACTION	JUSTIFICATION	OBJECTIFS	BENEFICIAIRES	MODALITES
Gouvernance	Si on veut encourager les agriculteurs à coopérer par le moyen d'organisations telles que des groupements ou des coopératives, ils/elles devront être des entreprises bien gérées qui agissent de façon responsable.	Tous les groupements et coopératives auront des statuts adéquats. Déterminer les objectifs de la formation pour chaque année.	Les agriculteurs	Le programme de formation de l'ONG sera géré par le Conseil national
Gestion du crédit	Si on encourage le crédit rural, la gestion de la dette devient une compétence importante.	Les groupements reçoivent une instruction sur la gestion de la dette, pour pouvoir procurer des fonds, et les gérer correctement.	Les agriculteurs	Le programme de formation de l'ONG sera géré par le Conseil national
Marketing	Les agriculteurs pourraient capturer une plus grande partie de la marge entre l'exploitation et le FOB s'ils comprenaient comment le produit est commercialisé.	Les groupements sont capables de vendre les noix de cajou directement aux acheteurs ou aux exportateurs.	Les agriculteurs	Le programme de formation de l'ONG sera géré par le Conseil national
Meilleures pratiques agricoles	Pour être compétitifs, les agriculteurs doivent produire des noix de cajou de manière efficace et à bas prix.	Un service de vulgarisation efficace qui dirige des écoles agricoles sur le terrain	Les agriculteurs	Sera géré par le Service national de recherche agronomique

ANNEXE I

DONNEES CLIMATOLOGIQUES (160 WORDS)

GUINÉE MARITIME (ZONE DE BOKÉ)

Mois	Pluviométrie	Humidité	T° maximum	T° minimum	Phenology
Janvier	0	53	39.7	14.4	Déb nouaison
Février	T	58	38.4	15.7	Fructification
Mars	T	53	40.5	17.7	Maturité
Avril	9	55	40.1	19.9	
Mai	105	67	38.5	20.9	Fin cycle
Juin	258	76	35.0	20.4	
Juillet	485	75	32.8	20.7	
Août	424	82	32.4	20.5	
Septembre	545	92	33.1	19.7	
Octobre	317	78	33.9	20.1	
Novembre	67	69	35.5	18.1	Déb floraison
Décembre	2	58	35.7	14.4	Floraison

HAUTE GUINÉE (ZONE DE KANKAN)

Mois	Pluviométrie	Humidité	T°maximum	T°minimum	Phénologie
Janvier	2	38	36.5	18.8	Déb nouaison
Février	1	35	38.1	13.3	Fructification
Mars	24	38	38.9	17.0	Maturité
Avril	67	49	38.8	20.2	
Mai	134	63	37.1	19.6	Fin cycle
Juin	204	73	33.2	18.8	
Juillet	262	77	32.2	18.9	
Août	322	75	31.7	18.8	
Septembre	304	77	32.7	18.9	
Octobre	131	75	33.9	19.0	
Novembre	20	57	34.7	13.9	
Décembre	1	46	35.2	11.0	

NB: Moyennes de 1960 to 1990.

Source: ENQUETE DE L'ANACARDE EN AFRIQUE DE L'OUEST, 2001: STCP

ANNEXE II

CLASSIFICATION COMPAREE DES AMANDES DE CAJOU DE L'INDE ET DE L'AFRIQUE ET CELLES DU BRESIL

Les importateurs européens suivent généralement les normes de classification de l'Inde, alors que les importateurs des États-Unis suivent les spécifications de l'AFI (Association américaine des industries alimentaires).

Compilé par Amberwood Trading Ltd (www.amberwoodtrading.com) à partir des spécifications de l'AFI d'octobre 1997.

INDE/AFRIQUE	BRESIL	NOM COMMUN DES AMANDES DANS LE COMMERCE ⁷	NOMBRE/TAILLE DE LA MAILLE
W180	SLW1	-	160/180
-	SLW2	-	160/180
-	LW1	-	180/210
-	LW2	-	180/210
W210	-	-	200/210
SW210	-	-	200/210
W240	W1 240	-	220/240
SW240	W2 240	-	220/240
W320	W1 320	-	300/320
SW320	W2 320	-	300/320
W450	W1450	-	400/450
SW450	W2 450	-	400/450
-	W1	-	Mélanges (210/400)
SW	W2	Scorched wholes (entières grillées)	mélanges (210/400)
SSW	W3	Second scorched wholes (entières second grillage)	-
DW	-	Dessert wholes (entières dessert)	-
-	W4	Fourth quality wholes (entières quatrième qualité)	-
FB	B1	Fancy butts (bouts de luxe)	-
SB	B2	Scorched butts (bouts grillés)	-
-	B3	-	-
DB	-	Dessert butts (bouts dessert)	-
FS	S1	Fancy splits (fendues luxe)	-

⁷ La désignation française entre parenthèses n'est pas un nom officiel, elle est donnée à titre indicatif

INDE/AFRIQUE	BRESIL	NOM COMMUN DES AMANDES DANS LE COMMERCE ⁷	NOMBRE/TAILLE DE LA MAILLE
SS	S2	Scorched splits (fendues grillées)	-
-	S3	-	-
DS	-	Dessert splits (fendues dessert)	-
LWP	P1	Large white pieces (grands morceaux blancs)	US no 4/4.75mm (7/8 ème)
SP	P2	Scorched pieces (morceaux grillés)	US no 4/4.75mm (7/8 ème)
SPS	P3	Special scorched pieces (morceaux grillés spéciaux)	US no 4/4.75mm (7/8 ème)
DP	-	Dessert pieces (morceaux dessert)	-
DSP	-	Small dessert pieces (petits morceaux dessert)	-
SWP	SP1	Small white pieces (petites morceaux blancs)	US no 7/2.80mm (5/8 ème)
SSP	SP2	scorched small pieces (petits morceaux grillés)	US no 7/2.80mm (5/8 ème)
-	SP3	-	US no 7/2.80mm (5/8 ème)
-	SSP1	Small Brazilian pieces (petits morceaux Brésil)	US no 8/2.36mm (5/8 ème)
-	SSP2	Small Brazilian scorched pieces (petits morceaux Brésil grillés)	US no 8/2.36mm (5/8 ème)
-	SSP3	-	US no 8/2.36mm (5/8 ème)
BB	BB	Baby bits (petits morceaux "baby")	plémules
-	G1	Brazilian granules (granulés Brésil)	US n° 12/1.70mm (fragments)
-	G2	Scorched Brazilian granules (granulés Brésil grillés)	US n° 12/1.70mm (fragments)
-	G3	-	US n° 12/1.70mm (fragments)
-	X1	-	US n° 14/1.19mm (fragments)
-	X2	-	US n° 14/1.19mm (fragments)
-	X3	-	US n° 14/1.19mm (fragments)
-	F1	Meal/flour/farina (farine)	Passe à travers US n° 14/1.19mm
-	F2	-	Passe à travers US n° 14/1.19mm

Remarque: parmi les nombreuses définitions, les termes suivants sont très utilisés :

- (“W”) Whole (entière) Une amande de cajou est classée entière si elle a la forme caractéristique des amandes de cajou et que pas plus de 1/8^{ème} de l’amande a été brisé.
- (“B”) Butts (bouts) amandes qui ont été brisés en travers, qui sont moins de 7/8^{èmes} mais pas moins de 3/8^{èmes} d’une amande entière, et les cotylédons sont encore attachés
- (“S”) Splits (fendues) moitié d’amande qui a été fendue dans sa longueur, à condition que pas plus de 1/8^{ème} de ce cotylédon n’ait été brisé.

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

(LES DOCUMENTS MARQUES D'UNE * SONT EN ANGLAIS)

- CONDE, Mamadou *Analyse de l'exportation des produits potentiels de la Guinée : noix de cajou a moitié traitée* ARCA (2006)
- KAMAGATE, Falê *Projet d'Appui à l'économie du cajou. Bulletin d'Information.* EnterpriseWorks (2006)
- KONE, Falaye et al *Evaluation des plantations d'anacardier dans la zone d'intervention du Projet Élargi de gestion des ressources naturelles (PEGRN)* Winrock International (2005)
- * PERRY, Ed *L'économie de l'anacardier : création d'emplois et de revenu dans la filière de l'anacardier* République de Guinée EnterpriseWorks (2003)
- SERVICE STATISTIQUE, Soc Nat Port Autonome CKY *Trafic Marchandise par pays 2005 & 2006* (2006)
- SPCIA *Bilan des activités de 2004/05* (2005)
- SPCIA Documents divers liés aux activités dans l'anacardier, en liaison avec le projet LAMIL (2003 et suivantes)
- * THOMAS, Wilbur et al *Evaluation du secteur agricole de ARD-RAISE* (2003)
- * TOPPER, Clive P. et al *Enquête régionale du programme STPC sur l'anacardier en Afrique de l'Ouest* (2001)
- TRELLU, Pierre *Opportunité du développement de la filière de l'anacardier au Fouta-Djalon* Winrock International (2005)
- UPAG *Statuts – Règlement intérieur – Procès-verbal réseau de la filière de l'anacardier de Guinée* UPAG (2006)
- * YAPO ASSAMOI, Robert *Programme STCP – Côte d'Ivoire deuxième Phase. Rapport de faisabilité* STCP (2005)
- * YAPO ASSAMOI, Robert et al *Etat actuel de la phase pilote du projet STCP. Résumé de trois années d'activité, STCP* (2005)

ANNEXE IV. PERSONNES RENCONTRÉES

PRÉNOMS ET NOMS	INSTITUTIONS SOCIÉTÉS	TITRES	LIEU	TÉL.	E-MAIL
Mamady KONATE	ACA	Directeur	Kankan	60 36 47 58 64 35 59 36	
Aminata DIAWARA	AD CAJOU	Technicienne	Boffa		
Aribot & Douchka	AD CAJOU	DIRECTEUR	Conakry	60 21 28 62 60 39 45 20	
Bintia DIALLO	AD CAJOU	Technicienne	Boffa		
Mamasta CISSE	AD CAJOU	Technicienne	Boffa		
Mamasta DANSO	AD CAJOU	Technicienne	Boffa		
Michael TOURE	AD CAJOU	Gardien	Boffa		
Ousmane ARIBOT	AD CAJOU	Technologue	Boffa		
Abdoulaye DIALLO	ADF	Directeur Exécutif	Conakry	60 25 02 01	
Sanfan KALABAN	ADMINISTRAT	Sous préfet	Dabiss		
CAVALIER Mathilde	AFD	Chargée DevRuralEnv	Conakry	30 41 25 69 63 35 33 37	cavaliem@groupe-afd.org
Aliou Baniré DIALLO	ALPHA TRADING	Planteur	Dabiss		
EH Alpha BARRY	ALPHA TRADING	Directeur	Boké	60 21 27 18 64 30 15 79	
Mamadouba CAMARA	ALPHA TRADING	Secrétaire	Boké	64 40 65 10	
Sara KANTE	ALPHA TRADING	Agent	Nyamayara		
Jacques Fernades Viera GUILBUD	AMBAS BRESIL			64 38 26 41	
Antoine LOPEZ	BICIGUI	Sous Directeur DE	Conakry	30 41 45 15	antoine.lopez@africa.bnpparibas.co
Khonès KOUROUMA	CAD	Directeur Exécutif	Conakry	60 25 02 64 60 26 06 79	
Mamoudou CONDE	CAFEX	Directeur	Conakry	60 26 46 18 64 20 30 58	
EH Mohamed NOBA	CAG	Vice Président	Conakry	60 59 39 68	
EH Nouhou CISSE	CAG	Secrétaire	Conakry	60 34 59 01	
EH YANSANE	CAG	Secrétaire	Conakry	60 57 07 89	
Dr Lansana FOFANA	CCIAG		Conakry	30 45 42 16 60 26 05 74	cciag@setelgui.net.gn
Philo CAMARA	CCIAG	Secrétaire	Kankan	60 38 49 75	
EH Boubacar FOFANA	CCIAG artisanat	Président Artisans	Conakry	64 31 80 69 60 59 39 68	
Madifing DIAKITE	Cham Préf Agric	Acheteur	Mandiana		
EH Sékouba DIAKITE	Cham Préf Com	Acheteur	Kankan	60 58 41 88 64 36 65 60	
Moussa DIOUBATE	CIEPEX	Consultant	Conakry	60 22 17 34	mousdioub@yahoo.fr
Brahim TRAORE	CNOPG	Membre	Kankan	60 36 49 96	
Ibrahima Adrien SOW	CNOPG	Membre	Kankan	60 52 57 47	

PRÉNOMS ET NOMS	INSTITUTIONS SOCIÉTÉS	TITRES	LIEU	TÉL.	E-MAIL
ASHOK VASHWANI	Consult Gal INDE	PDG TOPAZ Industries		60 26 72 72 63 40 00 00	
EH Cellou DIALLO	COPLAT	Trésorier	Tamaransi		
Hassane DIALLO	COPLAT	Président	Tamaransi	60 55 86 68	
EH Bafodé TOURE	CP Agriculture	Trésorier	Boké	60 54 01 85	
EH Bademba DIALLO	CR Agriculture	Membre	Boké		
Fayara CAMARA	CRA Bordo	Entomologiste	Kankan		
Morodian SANGARE	CRA Bordo	Directeur CRA Bordo	Kankan		
Diaora SOURET	CRA Foulaya	Chercheur Fruitiers	Sougueta		
Ousmane Koleah SOUMAH	CRA Foulaya	Coordinateur scientifique	Kindia	30 61 01 48 60 54 16 43	soumahkoleah2002@
Dominique KOUMBASSA	CRD	Président	Dabiss		
Ibrahima KOUROUMA	DELMAS	Shipping Manager	Conakry	63 35 10 32 63 40 25 54	
Alhassane BANGOURA	DISTRICT	Sage	Nyamayara		
Mme Camara Salém BANGOURA	DN COM	Chef sect info commer	Conakry	60 55 59 19	
Ahmadou Cherif BAH	DNEF	Chef service Etudes	Conakry	60 26 83 65 30 46 22 57	bah_amadoucherif@
Fodé Ismael SOUMAH	DNEF	Chef division Aménag	Conakry		
Karifa DIAWARA	DNEF	Chef cantonnement	BANCO		
Mohamed YANSANE	DNEF LAMIL	DN Adjoint Coordinateur	Conakry	60 26 31 66 30 46 22 57	fnais@yahoo.fr
Mrs Kourouma Christine SAGNO	DNEF	Directrice Gle	Conakry	30 46 87 39 60 25 24 02	dfpn@sotelgui.net.gn
Sékou SQUARE	DPDRE		Boké	60 33 65 20 64 39 28 55	
Phukan SPONDON	Ets Regent	Directeur	Conakry	60 25 11 10	spondon-usan-gn.net
Balla CAMARA	Etudiant	Secrétaire	Kignèba		
Ahmed Sékou CAMARA	FEXPORT	Président	Conakry	60 25 28 28	
Ibrahima CAMARA	FOFANA CAJOU	Technicien	Boké		
Kandjoura FOFANA	FOFANA CAJOU	Directeur	Boké	60 26 34 07	
Nfaly FOFANA	FOFANA CAJOU	Technicien	Boké		
Madjou BARRY	GECOM	Directeur Général	Conakry	60 21 35 63 64 32 42 73	barrymadjou@yahoo.fr
Dio CONDE	GETMA	Directeur commercial		63 40 50 14 60 25 17 61	
Abdoul BARRY	GPA	Planteur	Nyamayara		
Abdoul Kader CAMARA	GPA	Planteur	Dabiss		
EH Bakary KONATE	GPA	Prési Planteurs	Kignèba	60 52 11 76 60 58 40 94	alkigneba@yahoo.fr
EH Siaka DIAKITE	GPA	Président	Balandou		
Mohamed DIALLO	GPA	Membre	Balandou		

PRÉNOMS ET NOMS	INSTITUTIONS SOCIÉTÉS	TITRES	LIEU	TÉL.	E-MAIL
Mory DIALLO	GPA	Membre	Balandou		
Mory DOUMBOUYA	GPA	Membre	Kignèba		
Moussa KALISSA	GPA	Planteur	Dabiss		
EH Dembo DIABY	GPA Rio Nunez	Président	Corérah	60 54 00 23 64 40 28 68	
Kadé Salou NABE	GPAB	Représentant	BANCO		
Aboubacar Sidiki NABE	GPAB / VP CRD	Membre	BANCO		
Santosh	India Store	Commerçant	Kankan	30 71 08 80 60 58 12 11	
Mahmoud CAMARA	IRAG	DG Adjoint	Conakry	30 43 02 51	
Patrice DE VERNOU	IRAG	Conseiller	Conakry	30 45 50 52 63 35 24 95	patrice.de_vernou@cirad.fr
Amadou Noumoudjila SANGARE	JAWA GUINEE	Collecteur	Conakry	60 36 84 67	
EH Mouctar SANO	JAWA GUINEE	Représentant	Kankan	60 21 12 03 64 35 54 59	
GOPAL	JAWA GUINEE	Inspecteur Qualité	Conakry	63 35 16 68	
Sano	JAWA GUINEE	Magasinier	Kankan	64 35 62 63	
Joseph MAGBITI	JM TRADING	Directeur	Conakry	60 59 29 82	
Farba Samba SECK	LAMIL	Vulgarisateur	Bissikrima		
Fernand DELACOURT	LAMIL	Chef Equipe	Sougueta		
Henri LAMAH	LAMIL	Vulgarisateur	Bissikrima		
Issiaga CAMARA	LAMIL	Vulgarisateur	Dabola		
Keïta MORLAYE	LAMIL	Chef cantonnement	Sougueta		
Mamadou SIDIBE	LAMIL	Chef Equipe Intérim	Bissikrima		
Mrs Fatoumata DIALLO	LAMIL	Vulgarisatrice	Dabola		
Saïkou BALDE	LAMIL	Chef Equipe	Dabola	60 37 17 46	
Daniel FONCEKA	LAMIL - ICRAF	Expert biotechno	Kindia		
Serge NGENDA	LAMIL ICRAF	Expert Innovations	Dabola	60 39 26 80	
Lansana TRAORE	LAMIL PV	Expert Phytopathol.	Dabola	60 39 04 22	
Amara KEITA	LAMIL SNPRV	Expert Vulgarisation	Dabola	60 27 13 93	
EH Ahmed Baba DRAME	LIGUE ISLAM			60 28 20 83	
EH Cheikh Ibrahima SYLLA	LIGUE ISLAM			60 55 58 62	
EH Khazaliou DJIGHINE	LIGUE ISLAM			60 57 68 47	
Fabory KEITA	LIGUE ISLAM	Responsable agricole		60 27 04 25 60 29 99 55	
Sény Facinè SYLLA	LIGUE ISLAM			60 33 01 23	
Michael CAMARA	MAEF - SNPRV	Directeur Adjoint		64 25 15 62	

PRÉNOMS ET NOMS	INSTITUTIONS SOCIÉTÉS	TITRES	LIEU	TÉL.	E-MAIL
Abdoulaye BAH	MAERSK LINE	sale Larketing	Conakry	63 35 41 25	
Nfamory KEITA	MAERSK LINE		Conakry	60 25 55 90	
Yancres Mouctar CAMARA	MIN AGRI - DNEF	Responsable suivi		60 48 01 34	yancresguillaume@yahoo.fr
Ansoumane BERETE	MIN COMMERCE	Chef sect politiq accord		60 29 32 96	
Dr Kader BANGOURA	MIN ENVIRON	Chef projet CGEN		60 26 00 25	
Dr Layaly CAMARA	MIN ENVIRON	Chef projets commun.		60 26 67 34	
Dr Namory KEITA	MIN ENVIRON	Dir Nat Protect Nature		64 30 08 38 60 26 95 20	namory54@yahoo.fr
Mamoudou CAMARA	MIN ENVIRON	Direct Préfectoral	Mandiana		
Alpha DIALLO	MIN MINES	Conseiller		60 21 60 61 64 40 91 89	
Ibrahima Khalil SOUMAH	MIN MINES	Guinchet unique		60 27 11 67 64 22 56 35	
Mohamed DIA	MIN MINES	Ingénieur planteur cajou			
Boubacar KEITA	MIN MINES GEOL	Conseiller		60 29 65 68 64 31 50 53	
Dioumè SANGARE	MROPA	Technicien Umar Kér.	Kankan		
Mme Toupou Alarba CAMARA	MROPA	comptable	Kankan		
Foula Kani DIALLO	MROPA - UCPM	Président	Mandiana		
Célestin SIDIBE	MROPA - UCPS	Prési Union St Alexis	Kankan		
Framoudou TRAORE	MROPA - UCPS	Conseil UPMA Siguiri	Kankan	60 31 04 84	babout1974@yahoo.fr
Bandiou KOUYATE	MROPA- UCPK	Cons.UPMA Kankan	Kankan	60 35 37 18	
Issa DIAKITE	MROPA -UCPKer	Conseil URiz Kér.	Kankan		
Ibrahima Sory BANGOURA	NIN AGRI - DNEF	Chef Projet PADCAG		60 34 29 31	isbangoura4@yahoo.fr
Darwish A. KHAZEM "Omega"	OMEGA Produce	Directeur Général	Conakry	60 25 28 28 30 46 89 82	omegagawac@hotmail.com
Abdoulaye SYLLA	PAC	Chef Sect Statistique	Conakry	60 29 06 97	
Kerfala YOULA	PADER	Chef Antenne	Kouroussa	60 58 42 23	kerfalay@yahoo.fr
Ryan YNGLING	Peace Corps/ARCA	Agent	Kankan	60 23 48 89	
Aboubacar TOURE	PORT AUTO CKY	Direct Audit Gestion	Conakry	30 41 25 04 60 25 29 36	pac@eti-bull.net
Mohamed Cherif HAIDARA	PRIDE FINANCE	Directeur	Kankan		
Sékou 49 KEITA	PSN	Dir. centre semencier	Kankan		
Denis Robert VANLARE	SAGA	Agent	Conakry	30 41 25 99 60 55 13 53	
Mohamed KOUROUMA	SAGA	Agent	Conakry	30 41 24 57 63 40 24 34	
Cherif DIALLO	SDV - SAGA	Agent	Conakry		
Mamoudou COULIBALY	SDV - SAGA	Marketing Manager	Conakry	13 35 17 13	
Boubacar DIALLO	SGBG	Conseiller Clientèle	Conakry	60 33 26 79	

PRÉNOMS ET NOMS	INSTITUTIONS SOCIÉTÉS	TITRES	LIEU	TÉL.	E-MAIL
Tierno Ousmane LY	SGBG	Conseiller clientèle	Conakry	60 29 97 16 64 29 97 16	ly@socgn.com
Mohamed TOURE	SGS	Directeur Général	Conakry	30 45 47 90 60 21 37 36	
Mamy KEITA	SIPAG			30 41 54 13 64 27 37 65	
Sanaba Karifa KEITA	SNCQ	Directeur	Kankan	60 58 38 68	
Taliby TOURE	SNCQ	Directeur Adjoint	Kankan	60 40 29 53	
Nyouma BONGOUNO	SNCQualité	Chef Service Adjoint	Mandiana		
Alpha Bacar BARRY	SNPRV			60 29 39 36	
Mahmoud TRAORE	SNPRV	Agent - Conseil CRA	Mandiana		
Baïlo DIALLO	société civile	Planteur	Dabola		
Bakary DIAKITE	société civile	Planteur	Mandiana		
Bani SANGARE	société civile	Acheteur	Mandiana		
Daouda DIAKITE	société civile	Acheteur	Mandiana		
Dioumè SANGARE	société civile	Planteur	Mandiana		
EH Arafan KEITA	société civile	Groupement Planteur	Nono		
EH Balla KEITA	société civile	Prési Planteur Cajou	Nono		
EH Sidiki NAITE	société civile	Prési Planteur Cajou	Sadamadia		
Filifing DANSOKO	société civile	Prési Planteur Cajou	Dabola		
Fodé KOUROUMA	société civile	Planteur	Doumawéliya		
Karim DIALLO	société civile	Acheteur	Mandiana		
Kémo SYLLA	société civile	Planteur	Dabola		
Lamine DIAKITE	société civile	Planteur	Mandiana		
Mamadou Bappa BARRY	société civile	Planteur	Bissikrima		
Mamadou Kankalabé DIALLO	société civile	Planteur			
Moustapha CAMARA	société civile	Planteur			
Souleymane DIAKITE	société civile	Collecteur	Mandiana		
Tidiane OUATTARA	société civile	Groupement Planteur	Sadamadia		
Abdoulaye KANE	SPCIA	Chef chantier	Sanguiana		
Ahmed TRAORE	SPCIA	agent formateur	Mandiana		
Alimou BALDE	SPCIA	Assistant	Sanguiana		
Demba BATCHILY	SPCIA	Directeur Technique	Kankan	60 58 48 57	
Gaston TOLNO	SPCIA	Assistant Coordinat	Sougueta	60 43 61 80	
Laye SIDIBE	SPCIA	Agent Formateur	Sougueta		

PRÉNOMS ET NOMS	INSTITUTIONS SOCIÉTÉS	TITRES	LIEU	TÉL.	E-MAIL
Maka KEITA	SPCIA	Assistant	Sanguiana		
Mamadou Oury BARRY	SPCIA	Agent Formateur	Bissikrima		
Michel Tambada OUCENDENO	SPCIA	Agent Formateur	Dabola	64 39 71 95	
Mohamed Jo KEITA	SPCIA	Chef division OP	Kankan	60 30 56 94	
Roger SAGNO	SPCIA	Agent Formateur	Sougueta		
Sakamissa CAMARA	SPCIA	Agent formateur	Nyamayara		
Saloun CAMARA	SPCIA	Chef division Phyto	Kankan		
Sékou KOUROUMA	SPCIA	Directeur Dévelopmt	Sougueta	60 58 91 88	
EH Djiba TOURE	UCPK	Vice Président	Kankan	60 30 68 69	
EH Banfa FOFANA	UPA de Boké	Membre	Boké	60 29 35 67	
EH Bayo GUIRASSY	UPA de Boké	Président	Boké		
Mamdou Saliou BALDE	UPAG	President	Conakry	60 29 26 18	avdgfr2001@yahoo.fr
Boubacar DOUMBOUYA	UPTR	Chef ligne gros porteur	Kankan	60 30 80 05	
Lasso SANGARE	UPTR	Chef ligne centrale	Kankan	60 39 01 09	
Mamady KEBE	UPTR	Ligne centrale	Kankan		

ANNEXE V

DESCRIPTION DES TACHES

Cadre général du projet

L'activité 'Liaisons de la Guinée avec les marchés agricoles' (Projet GAMLA⁸) est un contrat financé par l'USAID exécuté par Chemonics International Inc. L'exécution du projet a débuté en juin 2005 et s'achèvera en décembre 2006. Le projet GAMLA a pour objectif principal d'augmenter la production pour le marché, la transformation et la vente de certains produits agricoles et forestiers. Parmi les objectifs secondaires, l'identification d'opportunités à plus long terme pour le développement des agro-entreprises en Guinée, l'identification des contraintes politiques clés et de solutions pour les développer ainsi que l'identification de technologies de l'eau qui pourraient avoir un impact significatif sur la production du revenu en milieu rural. Le projet a engagé un assistant technique à long terme, en plus d'une quantité substantielle d'expertise nationale et internationale à court terme.

Le projet GAMLA contribuera à la réalisation d'un objectif stratégique clé de l'USAID/Guinée : l'utilisation accrue de pratiques durables de gestion des ressources naturelles. En créant des opportunités économiques additionnelles dans les chaînes de transactions basées sur le milieu rural, les agriculteurs guinéens seront encouragés à gérer leur base de ressources productrices d'une façon plus durable, par exemple, en abandonnant les techniques agricoles de culture sur brûlis sur les coteaux en forte pente du pays.

Le potentiel de la Guinée en tant qu'exportateur régional et international de produits horticoles et forestiers est connu depuis longtemps. Le pays a des installations portuaires modernes à Conakry, plusieurs vols hebdomadaires vers les principaux marchés européens et des conditions de culture presque idéales pour toute une série de produits tropicaux très demandés sur les marchés régionaux et les marchés de l'Europe. Cependant, le potentiel de la Guinée est resté le plus souvent inexploité, et ceci est dû dans une large mesure à l'absence de liaisons efficaces le long de la chaîne des produits depuis l'exploitation agricole jusqu'au marché.

Le projet GAMLA s'efforcera de renforcer ces liaisons par une combinaison d'assistance technique et de formation dispensées en certains points clés dans la ligne continue menant de l'exploitation au marché. Le projet GAMLA, en coordination avec l'USAID, identifiera les zones de production prometteuses et les opportunités du marché et définira les priorités, par le moyen d'études de faisabilité, d'analyses et de plans de développement de produit. Parmi ces produits, du beurre de karité pour être exporté vers le marché des produits cosmétiques aux Etats-Unis, les mangues vers l'Europe, les pommes de terre vers le Sénégal, et enfin les noix de cajou.

Le projet créera des liens entre la Guinée et le secteur privé régional et international pour augmenter la compétitivité des produits guinéens sur ces marchés ; le projet fournira des conseils techniques et des services de développement des entreprises pour identifier les possibilités d'investissement, de financement et d'activités commerciales pour en informer les producteurs et les hommes d'affaires. Le projet GAMLA fera des recommandations à

⁸ GAMLA est le sigle du projet en anglais: Guinea Agricultural Market Linkages Activity

l'USAID sur les opportunités à long terme offertes aux agro-entreprises et les contraintes politiques que le Gouvernement de la Guinée devra résoudre, identifiera des technologies trans-sectorielles telles que l'irrigation améliorée, qui peuvent être immédiatement adoptées par les agriculteurs guinéens et abordera les questions liées au rôle des sexes à mesure qu'elles apparaîtront dans les rapports sur les chaînes de transactions et les plans de développement des produits.

Introduction

L'anacardier a été introduit en Guinée en 1947, à l'époque coloniale, par la Direction nationale des Eaux et Forêts (DNEF), avec des semences en provenance du Mozambique, importées pour la recherche au Centre de recherches agronomiques de Foulaya. Les anacardiers furent plantés dans le cadre du programme de gestion des ressources naturelles de la DNEF pour protéger les sources et les collines contre l'érosion, et servir de barrières autour des forêts protégées pour réduire les dangers d'incendie (l'anacardier résiste au feu). Le principal objectif de ces plantations était la reforestation.

Les principales régions de production sont la Guinée Maritime, la production étant concentrée dans la zone de Boké, et la Haute Guinée, l'essentiel de la production se trouvant autour de Kankan (Mandiana, Kankan, Kouroussa et Siguiri) ; des cultures commerciales d'anacardiers se trouvent aussi autour de Lélouma, dans le Fouta-Djalon. La superficie totale plantée en anacardiers est voisine de 25.000 hectares.

L'anacardier s'adapte bien à tous les types de sols, bien qu'il préfère les sols friables et profonds. Il peut tolérer de longues périodes de sécheresse et des températures allant jusqu'à 40°C, mais ne tolère pas le gel. Dans de nombreux pays, il va jusqu'à la côte, et il pousse exceptionnellement bien à quelques kilomètres de la mer ; cependant, il pousse aussi dans des pays sans accès à la mer, comme l'Ouganda dans des zones dont le climat est semblable à celui de la Haute Guinée. L'altitude maximale est d'environ 1.000 mètres au dessus du niveau de la mer. Les meilleurs rendements en noix de cajou sont obtenus dans des plantations établies sur des sols riches et bien drainés, mais où les racines peuvent trouver de l'eau même en saison sèche. L'anacardier produit le mieux dans des zones qui ont une saison sèche de trois à quatre mois bien définie, ce qui est le cas de la plus grande partie de la Guinée. L'anacardier résiste bien au vent et a beaucoup été utilisé comme brise-vent pour lutter contre l'érosion.

La production commerciale des noix de cajou de Guinée se fait maintenant spontanément et est probablement le résultat de plusieurs projets de développement antérieurs soutenus par des organisations internationales dont l'USAID. Une des grandes contributions au développement de la production agricole en Guinée est offerte par la Société de Production et de Commercialisation des Intrants Agricoles (SPCIA). Les activités de la société sur le terrain se situent en Guinée Maritime et en Haute Guinée et comprennent un programme d'appui technologique offert aux organisations d'agriculteurs. A l'heure actuelle, les rendements moyens sont encore assez bas parce que la plupart des plantations sont de plantation récente et que les jeunes arbres commencent seulement à produire.

Tâches à accomplir

Les activités à accomplir dans le cadre de cette description des tâches sont centrées sur la formulation d'un plan de développement de produit (PDP) de l'anacardier (et des noix de

cajou), une filière agro-industrielle qui offre un certain potentiel en Guinée. Ce plan de développement couvrira une période de trois à cinq ans.

Un travail considérable a été fait en Guinée par l'USAID et d'autres organisations internationales pour aider au développement de cette filière agro-industrielle naissante. L'information existante doit maintenant être revue d'un point de vue international et transformée en une 'carte routière' pour le développement de la filière des noix de cajou. La carte routière comprend une stratégie et une approche étendues pour le développement de ce produit en une filière viable, depuis la production, la transformation et jusqu'à la distribution sur les marchés locaux et régionaux. On envisagera différents produits finis, tels que les noix entières ou brisées avec des sous-produits utiles produits à partir des coques. Les marchés à envisager couvrent les marchés locaux et de la sous-région en Afrique de l'Ouest, ainsi que des marchés internationaux tels que l'Inde, l'Union Européenne et les Etats-Unis. Il convient de noter que différents marchés d'exportation peuvent exiger différents niveaux de technologie de transformation. Le consultant devra veiller à ce que les capacités potentielles des exportateurs guinéens soient conformes aux exigences du marché.⁹

Le plan de développement du produit (PDP) doit examiner les contraintes au développement du produit qui existent en Guinée ainsi que les opportunités offertes pour le développement de cette agro-industrie. Les consultants décriront les activités à exécuter pour résoudre les contraintes et profiter des opportunités de développement.

Le PDP couvrira les éléments suivants :

- Les opportunités du marché
- Les chaînes des transactions
- Le potentiel économique
- Les régions ciblées
- Les groupes ciblés
- Les principaux bénéficiaires

Le plan identifiera aussi des partenaires potentiels de l'agro-industrie guinéenne qui fourniront des services de distribution des intrants, des services de transformation et/ou d'exportation des produits qui encourageront le développement de cette filière.

Le PDP proposera aussi une série d'interventions dans le but de renforcer les diverses chaînes de produits, organisées par objectifs, avec des recommandations pour des indicateurs de performance. Les interventions proposées viseront les domaines suivants entre autres domaines recommandés par les consultants :

- L'amélioration de l'efficacité et des compétences à la gestion des entreprises
- L'amélioration des technologies de la production, de la transformation et du marketing
- Une production efficace avec un produit de qualité régulière
- L'amélioration des opportunités et des mécanismes du marché
- L'augmentation de l'accès à la finance

Les plans des consultants tiendront compte des travaux accomplis dans cette filière par d'autres organisations internationales, agences gouvernementales et ONG.

⁹ Un point clé à considérer dans l'analyse est que l'Inde est en train d'augmenter ses plantations d'anacardières et que dans un avenir pas trop lointain sa dépendance des noix de cajou africaines sera minime. Ceci est dû aux strictes exigences dans les nouvelles lois européennes sur les produits alimentaires qui, entre autres, ont diminué les taux d'aflatoxine autorisés dans les noix de cajou et les arachides.

Comme le projet GAMLA touche à sa fin, ce plan de développement de produit doit viser un auditoire en dehors de l'USAID. Le PDP doit présenter un plan d'activités qui permettra aux investisseurs, exportateurs, ONG locales et organisations internationales de surmonter les contraintes et de profiter des opportunités de développement du produit.

Après une revue interne par le projet GAMLA, les consultants présenteront le PDP à l'USAID pour discussion et approbation.

Tâches spécifiques

Les tâches spécifiques à accomplir dans le cadre de cette description des tâches sont les suivantes :

- Revoir toutes les études faites à ce jour sur la filière de l'anacardier en Guinée pour obtenir un sens des réalités sur le terrain.
- Rencontrer des personnes très au courant, consultants, exportateurs, groupements de producteurs, transporteurs, compagnies de fret maritime, bailleurs de fonds internationaux et représentants techniques de l'USAID. Visiter les lieux de production, les hangars d'emballage, les centres de collecte et d'exportation et les installations portuaires.
- Identifier les régions cibles, les groupes cibles, les opportunités du marché, les chaînes des transactions, le potentiel économique et les principaux bénéficiaires dans la filière.
- Par des recherches sur l'Internet et des contacts avec les sources du secteur, obtenir une information de base sur les marchés internationaux, les acheteurs, les canaux de distribution et les normes de qualité des produits.
- Tenir compte d'autres activités de l'USAID avec d'autres partenaires d'exécution ainsi que celles d'autres ONG et autres bailleurs de fonds pour élargir au maximum la capacité de couvrir tous les niveaux de la chaîne des transactions.

Produits à livrer

Les consultants présenteront un rapport étendu pour ce produit, en utilisant l'exemple de format qui se trouve dans l'annexe ; le rapport ne dépassera pas 35 pages, outre le résumé analytique et les annexes, en détaillant de façon très spécifique et pas à pas les actions recommandées et en les classant selon les objectifs, pour le développement ultérieur de la filière en Guinée. Les annexes incluront une liste des personnes et organisations rencontrées avec leur information de contact.

Lorsque le rapport aura été achevé, les consultants présenteront leurs observations à la Mission de l'USAID en Guinée.

Les consultants

Ce travail sera accompli par une équipe de deux consultants, un consultant international et un consultant local. Le consultant international aura l'entière responsabilité de la préparation et

de la présentation du rapport. Le consultant local aidera le consultant international dans tous les aspects de la préparation et de la présentation du rapport.

Niveau de l'effort prévu

Vingt-sept jours ont été alloués au consultant international pour cette activité ; ceci comprend 24 journées de travail et 3 jours de voyage. Vingt-quatre jours ont été alloués au consultant local pour cette activité. Le travail commencera le 10 octobre 2006 ou vers cette date et s'achèvera autour du 15 novembre 2006. Les consultants seront sous l'autorité directe du chef de la mission GAMLA, Tom Easterling.

Exemple de format de rapport

Plan de développement de produit

Voici un exemple du contenu exigé pour chaque rapport :

Titre en première page

Abréviations utilisées

Table des matières

Résumé analytique

Introduction

Cadre général

Analyse

Conclusions et recommandations

Annexes :

- Description des tâches du consultant
- Liste des documents consultés
- Nom des personnes rencontrées et information de contact