

**BURKINA FASO**  
Unité - Progrès - Justice

Ministère de l'Agriculture de  
l'Hydraulique et des Ressources  
Halieutiques (MAHRH)



**REPUBLIQUE FEDERALE  
D'ALLEMAGNE**  
Coopération Allemande  
au Développement  
 Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

*Programme Développement de l'Agriculture (PDA)*



**DIAGNOSTIC DE LA FILIERE ANACARDE  
AU BURKINA FASO POUR UNE ANALYSE  
DE CHAINES DE VALEURS**

**RAPPORT FINAL**

**Consultant : Nasser Kankoudry BILA**

**Avril**

**2008**

## **SOMMAIRE**

|  |    |
|--|----|
| LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES .....                                  | 4  |
| SIGLES ET ABREVIATIONS .....   | 5  |
| INTRODUCTION.....  | 7  |
| I METHODOLOGIE.....  | 8  |
| 1.1 : Le déroulement de La mission .....                             | 8  |
| 1.1.1. Rencontre avec les responsables du PDA .....                  | 8  |
| 1.1.2. Etude documentaire et collecte de données .....               | 8  |
| 1.1.3. Collecte de données sur le terrain.....                       | 8  |
| 1.2: L'analyse .....   | 9  |
| II : PRESENTATION GENERALE DE LA FILIERE AU NIVEAU NATIONAL.....     | 10 |
| 2.1 : Historique au Burkina-Faso .....                               | 10 |
| 2.2 : La situation actuelle .....                                    | 12 |
| 2.2.1 : Les politiques sectorielles favorables .....                 | 12 |
| 2.2.2 : L'importance de la filière au niveau national .....          | 13 |
| 2.2.3 Les acteurs d'appui au secteur au niveau national.....         | 16 |
| 2.2.3.1: L'Etat.....   | 16 |
| 2.2.3.2 Les offreurs de services non financiers .....                | 17 |
| 2.2.3.3 : Les offreurs de services financiers.....                   | 18 |
| III : DESCRIPTION DES ACTEURS DIRECTS .....                          | 19 |
| 3.1 : Le maillon intrants spécifiques .....                          | 19 |
| 3.2 : Le maillon de la production .....                              | 19 |
| 3.2.1 : Présentation générale .....                                  | 19 |
| 3.2.2 : Les plantations certifiées biologiques.....                  | 21 |
| 3.2.3 : Les coûts de production et les marges .....                  | 21 |
| 3.3 : Le maillon transformation.....                                 | 22 |
| 3.3.1 : Présentation générale .....                                  | 22 |
| 3.3.2. Les amandes blanches biologiques .....                        | 27 |
| 3.3.3. Coûts de production .....                                     | 27 |
| 3.3.2.1 : Procédé artisanal .....                                    | 27 |
| 3.3.2.2 : Les procédés semi-artisanaux .....                         | 28 |
| 3.4 Le maillon de la commercialisation des noix de cajou brute ..... | 30 |
| 3.4.1 : Présentation générale .....                                  | 30 |
| 3.4.1.1 Les sociétés commerciales .....                              | 30 |
| 3.4.1.2 Les commerçants locaux .....                                 | 31 |
| 3.4.1.3 : Les acheteurs occasionnels .....                           | 31 |
| 3.4.2 : Coût de commercialisation de noix de cajou brute .....       | 32 |
| 3.5 Les distributeurs de l'amande .....                              | 33 |
| 3.5.1 : Présentation générale .....                                  | 33 |
| 3.5.1.1 : Amande blanche conventionnelle .....                       | 33 |
| 3.5.1.2 : Amande blanche Bio – équitable .....                       | 34 |
| 3.5.1.3 : Les amandes grillées .....                                 | 34 |
| 3.5.2 : Les coûts de distribution de l'amande .....                  | 34 |
| 3.6 : Organisation de la filière .....                               | 36 |
| IV LES FAIBLESSES ET LES FORCES DE LA FILIERE.....                   | 37 |
| 4.1 : Les faiblesses de la filière au niveau national .....          | 37 |

|  |    |
|--|----|
| 4.1.1 L'absence de politique et d'actions spécifiques cohérentes de promotion de la filière  | 37 |
| 4.1.2 La faible qualité des principaux produits finaux que sont la noix brutes de cajou et l'amande  | 37 |
| 4.1.3: La faiblesse des rendements et de la valeur ajoutée chez les acteurs.   | 40 |
| 4.1.4 : L'instabilité des prix au niveau national  | 41 |
| 4.2.1 : Les acquis qui se sont développés au sein de la filière  | 42 |
| 4.2.2 : Les potentialités physiques  | 43 |
| 4.2.3 : Les opportunités économiques   | 43 |
| V : LES PROPOSITIONS D'AMELIORATION  | 44 |
| 5.1. Axe 1 : Les préalables pour l'élaboration et la réussite de mise en œuvre de politiques spécifiques cohérentes de promotion de la filière | 44 |
| 5.2. Axe 2 : Accroître la qualité des produits   | 44 |
| 5.3. Axe 3 : Accroître la valeur ajoutée   | 45 |
| 5.4. Axe 4 : Stabilisation concertée au niveau des acteurs des prix au niveau national   | 45 |
| Conclusion   | 46 |
| Annexe 1 : Liste des personnes ressources et structures rencontrées  | 48 |
| Annexe 2: Documentation  | 50 |
| Annexe 3 : Qualité exigée des noix et des amandes de cajou à l'exportation   | 51 |
| Annexe 4 : Les Acteurs d'appui au secteur au niveau international  | 54 |

## LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

|   |           |
|---|-----------|
| Tableau N°1 : Nombre total de pieds d'anacarde, effectifs ménages et estimations des superficies et de la production pour les plantations comptant plus de 10 pieds .....                           | 14        |
| Tableau N°2 : Exportations des noix de cajou de 2001 à 2005 : .....   | 15        |
| Tableau N°3 : Coût de production de la noix brute.....  | 21        |
| <b>Figure 1 : Processus de transformation de la noix en amande.....</b>   | <b>23</b> |
| Tableau N°4 : Acteurs de la transformation.....   | 26        |
| Tableau N°5 : Structure des coûts pour les opérateurs dans la production artisanale de l'amande blanche conventionnelle, Produit fini d'1KG de noix brute (0,17KG d'amande) : rendement=17% : ..... | 28        |
| Tableau N°6 : Structure des coûts pour les opérateurs dans la production semi artisanale et semi industrielle de l'amande .....   | 29        |
| Tableau N°7 : Structure des coûts pour les opérateurs de la commercialisation de la noix brute (en FCFA/Kg) Acheteur (intermédiaire) –Grossiste –Société d'Exportation .....                        | 32        |
| Tableau N°8 : Structure des coûts pour les opérateurs de la noix brute (en FCFA/Kg) : Collecteur –Société d'Exportation .....   | 33        |
| Tableau N°9 : Structure des coûts pour les opérateurs de la distribution de l'amande.....   | 35        |
| Tableau N°10 : Structure des coûts pour les opérateurs de la distribution de l'amande grillée.....  | 35        |
| Tableau N°11 : Structure des coûts pour les opérateurs de la distribution de l'amande bio-équitable .....   | 35        |
| Tableau N°12 : Calibrage des noix .....   | 53        |

## SIGLES ET ABREVIATIONS

|                |   |
|----------------|---|
| <b>AFD</b>     | : Agence Française de Développement   |
| <b>AGOA</b>    | : African Growth Opportunity Act<br>(Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique)  |
| <b>BAME</b>    | : Bureau d'Appui aux Micro Entreprises  |
| <b>BCB</b>     | : Banque Commerciale du Burkina   |
| <b>Bio</b>     | : Biologique  |
| <b>BOA</b>     | : Bank Of Africa  |
| <b>BRS</b>     | : Banque Régionale de Solidarité  |
| <b>BSIC</b>    | : Banque Sahelo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce   |
| <b>CAP</b>     | : Contrôle d'Avancement du Programme  |
| <b>CCCE</b>    | : Caisse Centrale de la Coopération Economique  |
| <b>CCI</b>     | : Centre du Commerce International  |
| <b>CEE/ONU</b> | : Commission Economique pour l'Europe auprès des Nations Unies  |
| <b>CFC</b>     | : Fonds commun pour les produits de base  |
| <b>COB</b>     | : Conseil des Oléagineux du Burkina   |
| <b>CREDO</b>   | : Christian Relief and Development Organisation/ Organisation Chrétienne de Secours et de Développement |
| <b>CTFT</b>    | : Centre Technique Forestier Tropical   |
| <b>DOS</b>     | : Document d'Orientation Stratégique  |
| <b>DTA</b>     | : Direction de la Technologie Alimentaire   |
| <b>F CFA</b>   | : Francs de la Communauté Financière d'Afrique  |
| <b>FAARF</b>   | : Fond d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes  |
| <b>FAO</b>     | : Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture                                   |
| <b>FIAB</b>    | : Fédération des Industries de Transformation et de l'Agro-alimentaire du Burkina                       |
| <b>GTZ</b>     | : Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit/Office Allemand pour la Coopération Technique     |
| <b>Ha</b>      | : Hectare   |
| <b>IMF</b>     | : Institutions de Micro Finance   |

|  |  |
|--|--|
| <b>INERA</b>                           | : Institut de l'Environnement et des Recherches Agricoles                                  |
| <b>SIGLES ET ABBREVIATIONS (SUITE)</b> |  |
| <b>IRSAT</b>                           | : Institut de Recherche en Sciences Appliquées et Technologies                             |
| <b>ISO</b>                             | : Organisation Internationale de Normalisation   |
| <b>Kg</b>                              | : Kilogramme   |
| <b>MAHRH</b>                           | : Ministère de l'Agriculture, de l'Hydraulique et des Ressources Halieutiques              |
| <b>MEBF</b>                            | : Maison de l'Entreprise du Burkina-Faso   |
| <b>Nbre</b>                            | : Nombre   |
| <b>OGM</b>                             | : Organismes Génétiquement Modifiés  |
| <b>ONAC</b>                            | : Office National du Commerce Extérieur  |
| <b>ONG</b>                             | : Organisation Non Gouvernementale   |
| <b>PADL/CLK</b>                        | : Programme d'Appui au Développement Local des provinces de la Comoé, Léraba et Kénédougou |
| <b>PAMER</b>                           | : Projet d'Appui aux Micro-Entreprises Rurales   |
| <b>PAO</b>                             | : Plan d'Actions du secteur des Oléagineux avec l'OHADA                                    |
| <b>PAPISE</b>                          | : Plan d'Actions et de Programme d'Investissements du Secteur de l'Elevage                 |
| <b>PDA</b>                             | : Programme Développement de l'Agriculture   |
| <b>PSO</b>                             | : Plan Stratégique Opérationnel  |
| <b>SNV</b>                             | : Société Néerlandaise de Développement  |
| <b>SOTRIA-B</b>                        | : Société de Transformation Industrielle de l'Anacarde du Burkina                          |
| <b>T</b>                               | : Tonne  |
| <b>USAID</b>                           | : United States Agency for International Development                                       |
| <b>UTAB</b>                            | : Union des Transformateurs de l'Anacarde de Bérégadougou                                  |
| <b>WOUOL</b>                           | : signifie « entraide mutuelle » en langue locale turka                                    |

## INTRODUCTION

Après trois années d'intervention dans les régions de l'Est et du Sud-ouest du Burkina Faso, le Programme Développement de l'Agriculture (PDA) a fait l'objet d'un contrôle d'avancement (CAP) pendant le mois d'octobre 2006. Parmi les recommandations fortes du CAP figurent le recentrage des activités autour de deux composantes et la réduction du nombre de filières.

Pour tenir compte de cette deuxième recommandation, le PDA a engagé un processus de sélection des filières d'intervention de la phase 2 qui a abouti au choix d'un certain nombre de filières dont la filière Anacarde.

Aussi pour apporter sa contribution au développement de cette filière, le programme envisage d'organiser avec l'ensemble des acteurs de la filière, un atelier national pour approfondir l'analyse de cette filière, élaborer une stratégie des acteurs pour la promotion et planifier les actions de facilitation du programme.

Auparavant, il est prévu la réalisation d'un diagnostic de la filière et des rencontres avec certains acteurs clés de la filière pour avoir une meilleure appréciation de la situation actuelle.

L'objectif de cette consultation de réaliser le diagnostic de la filière anacarde au Burkina Faso afin d'apporter l'information nécessaire aux acteurs pour les travaux en atelier.

La méthodologie « Valuelinks » de la GTZ a été utilisée pour l'analyse des résultats du diagnostic.

# **I METHODOLOGIE**

## **1.1 : Le déroulement de La mission**

La présente mission de diagnostic s'est déroulée suivant plusieurs étapes qui ont été :

### ***1.1.1. Rencontre avec les responsables du PDA***

Le consultant a eu une rencontre de travail préparatoire à Ouagadougou avec les responsables du dossier au PDA. Cette rencontre a permis d'harmoniser la compréhension des termes de référence, de clarifier les détails des résultats attendus.

### ***1.1.2. Etude documentaire et collecte de données***

Il s'agissait de collecter les informations les plus pertinentes pour la réalisation de la mission. Ces informations ont été recherchées à travers la documentation, ainsi que les entretiens avec les responsables techniques et administratifs des principales structures compétentes (conf liste en annexe).

### ***1.1.3. Collecte de données sur le terrain***

La conduite de la phase terrain s'est déroulée du 18 au 27 mars 2008.

Des producteurs, transformateurs, commerçants-intermédiaires, exportateurs et responsables de structures d'appui ont été rencontrés à Léo, Gaoua, Kampti, Banfora, Beregadougou, Orodara, Dieri, Kourignon, Bobo-Dioulasso et Ouagadougou. Les échanges avec ces acteurs ont permis de préciser le circuit de commercialisation des produits de la filière, d'identifier les contraintes et actions prioritaires à mener au niveau de chaque maillon, ainsi que les faiblesses et potentialités de la filière. Les chiffres relatifs à la valeur ajoutée sont une synthèse des données collectées et celles disponibles dans la documentation. L'estimation du nombre des acteurs par maillon a été faite sur la base des informations communiquées par les acteurs clé et les structures d'appui rencontrées sur le terrain.



## **1.2: L'analyse**

Elle repose sur une démarche structurée et présente de façon pratique, l'analyse opérationnelle des divers intervenants qui composent le marché et des problèmes et contraintes qui entravent les performances du marché. La démarche adoptée ici vise à identifier les principaux problèmes qui entravent le fonctionnement du marché pour ensuite concentrer l'analyse sur les intervenants pour lesquels des problèmes majeurs ont été identifiés.

## **II : PRESENTATION GENERALE DE LA FILIERE AU NIVEAU NATIONAL**

### **2.1 : Historique au Burkina-Faso**

L'anacardier était peu connu du grand public de notre pays avant l'indépendance. Les premières plantations ont été réalisées vers 1960 par le Centre Technique Forestier Tropical (CTFT) dans le cadre de la recherche. L'anacardier a été longtemps considéré comme une essence plus forestière que fruitière.

Entre 1981 et 1991 la Caisse Centrale de la Coopération Economique (CCCE) actuel (AFD) et la CSPPA ont financés un programme de promotion de l'essence par la création d'un projet dénommé « PROJET ANACARDE ».

L'exploitation économique de l'anacardier a réellement commencé avec le Projet Anacarde à base de semences importées de la Casamance et du Nord de la Côte d'Ivoire. Elle avait pour objectifs :

- assurer aux populations un revenu monétaire non négligeable ;
- rehausser la mise en valeur des sols à niveau de fertilité médiocre ;
- de profiter de l'avantage qu'offre la culture de l'anacarde en ce sens que les travaux agricoles que nécessite cette culture, se limitent au ramassage des noix dès que l'arbre atteint l'âge de trois ans à quatre ans;
- de profiter du fait que ces plantes peuvent être conduites en associations avec des cultures nouvelles vivrières ou industrielles réduisant ainsi les charges d'entretien ;

Dans le but d'une valorisation complémentaire de la noix, le projet a expérimenté un atelier des techniques simples de traitement des noix pour l'extraction des amandes et mis au point une pince de décortilage.

En janvier 1984, on assiste ainsi à la mise en place du premier atelier villageois de transformation ; les femmes furent formées aux techniques de décortilage par la friture à l'huile de vidange récupérée. Ce fut la première expérience de la transformation des noix de cajou au Burkina Faso. Par la suite, le projet installera et équipera 45 unités de transformation, composée chacune de 25 à 30 femmes dans les provinces de la Léraba, de la Comoé, du Houet et du Kénédougou.

En plus de ces 45 unités de production d'amande fraîche, le projet avait installé dans ses locaux situés à Banfora, une autre unité qui s'occupait du triage des amandes et de la production d'amandes grillées.

Sur les deux ans de 1984 à 1985, les unités ont produit 3.6 tonnes d'amandes dont environ 90% furent exportés. Seulement 400 à 500 kg furent consommés à l'intérieur de notre pays sous la forme grillée.

Ces différentes unités ont fonctionné pendant une dizaine d'année avant de se désorganiser avec la disparition du Projet.

Des acquis ont été notés après la disparition du projet :

- en terme de plantations : le projet a contribué à la mise en place de plantations industrielles à la Guénako (situé à 30Km de la gare ferroviaire de Toussiana et 60 Km de Banfora ; superficie : environ 400 ha), à Yendéré (situé à 10 Km de la frontière de la Côte d'Ivoire et 60 Km de Banfora ; superficie : environ 500 ha), à la réhabilitation de la plantation de Dinderesso (701 ha) et des plantations villageoises par la vulgarisation (dans les régions de l'ouest et du sud-ouest superficie : 4 500 ha) ; l'organisation des planteurs en groupements dont quelques-uns existent jusqu'à nos jours.
- En terme de transformation : la formation d'environ 1 125 femmes en techniques de transformation des noix ; l'organisation en unités qui, même si elles n'existent plus, ont permis à ces femmes d'acquérir de l'expérience en terme d'organisation ;
- les équipements de transformation, qui sont restés la propriété de ces femmes sans aucune condition particulière de cession ;

En 1997, le gouvernement a lancé un programme de développement de la filière de l'anacarde, avec pour objectif, la mise en terre de 1 000 000 de plants, ce qui aura eu pour résultat l'accroissement de la production constatée au début des années 2001-2002. Sur cet objectif de 1 000 000 de plantes, environ 500 000 pieds d'anacardiens ont été plantés dans l'Ouest et le Sud Ouest.

## **2.2 : La situation actuelle**

### ***2.2.1 : Les politiques sectorielles favorables***

Le Burkina Faso a engagé depuis 1991, un vaste programme, de réformes économiques, avec pour objectif, de poser les bases d'une économie libérale fonctionnant sur les principes du marché et où le secteur privé serait le principal moteur de la croissance.

Afin d'atteindre cet objectif, certaines des mesures adoptées ont été :

1. La réforme du secteur agricole notamment par la redéfinition du rôle de l'Etat et l'adoption d'un Document d'Orientation Stratégique (DOS), d'un Plan Stratégique Opérationnel (PSO) pour le développement du secteur agricole (production végétale) et d'un Plan d'Actions et de Programme d'Investissements du Secteur de l'Elevage (PAPISE) au Burkina Faso. A ce niveau, il a été défini un Plan d'Actions du secteur des Oléagineux (PAO).
2. La promotion du secteur privé à travers la libéralisation de l'économie, l'ouverture de nouveaux secteurs d'activités (télécommunication, énergie, transport aérien, secteur minier), l'amélioration du cadre réglementaire, juridique et fiscal des affaires (simplification des formalités administratives et mise en conformité avec l'OHADA), l'adoption d'une stratégie de développement industriel, l'adoption d'une stratégie de développement de l'artisanat.
3. Dans le domaine de la fiscalité des entreprises, il a été effectué des réaménagements visant à alléger le fardeau fiscal du secteur formel.
4. L'adoption du code des Investissements qui a pour objet la promotion des investissements productifs concourant au développement économique et social du Burkina Faso : Des avantages, liés à la création d'entreprise, à l'investissement et à l'exploitation, sont accordés aux entreprises qui en font la demande.
5. Au plan de la politique des exportations, le Programme Intégré Conjoint d'Assistance Technique aux Pays moins avancés et autres pays africains(JITAP) en 2003 a financé la réalisation d'une étude portant sur le développement d'une stratégie sectorielle de développement et de promotion des exportations et d'un plan marketing export national

pour le sésame, le karité, l'arachide et la noix d'acajou au Burkina Faso. Cette stratégie qui est mise en œuvre par l'Office National du Commerce Extérieur (ONAC) contribue à la relance d'une manière globale de la Filière des oléagineux dont le cajou.

6. La prise de mesures dans le sens de la diminution des coûts des facteurs, tels le téléphone, l'électricité, l'eau et les transports. Conscient de l'impact d'une telle mesure sur la compétitivité de l'économie, l'Etat s'emploie à mettre en place des organes de régulation.

Compte tenu du caractère multidimensionnel de la question de développement du secteur privé, le gouvernement a opté pour une stratégie globale qui concilie les nécessités de réformes structurelles et de redressement de l'économie avec pour objectif la compétitivité des entreprises.

Ces grands principes qui guident la politique économique pour la promotion du secteur privé sont fondés sur la recherche d'une croissance économique et d'une meilleure redistribution des revenus pour une stabilité sociale durable.

### ***2.2.2 : L'importance de la filière au niveau national***

Le tableau qui suit présente pour cette catégorie (plantations de plus de 10 pieds) le nombre total de plants et des ménages par région. La première phase du recensement n'a pas encore traité des superficies et des rendements mais des estimations seront faites sur la base de deux hypothèses : La première pour le calcul des superficies qui part du principe qu'il y a 200 plants par hectare et la seconde qui estime les rendements moyens à 400KG à l'Ha. Le rendement moyen officiel qui date du temps du projet anacarde est estimé à 600KG/Ha mais par prudence et en tenant compte du mauvais entretien des champs actuellement nous allons estimer ce rendement à 400KG/Ha.

*Tableau N°1 : Nombre total de pieds d'anacarde, effectifs ménages et estimations des superficies et de la production pour les plantations comptant plus de 10 pieds*

| Régions              | Nombre de plants  | Ménages       | Superficies_(ha) | Productions(T) |
|----------------------|-------------------|---------------|------------------|----------------|
| Boucle du Mouhoun    | 32115             | 357           | 161              | 64             |
| <b>Cascades</b>      | <b>5 561 964</b>  | <b>17 575</b> | <b>27810</b>     | <b>11124</b>   |
| Centre               | 42 924            | 122           | 215              | 86             |
| Centre-Est           | 16 640            | 96            | 83               | 33             |
| Centre-Nord          | 2 958             | 34            | 15               | 6              |
| <b>Centre-Ouest</b>  | <b>256 859</b>    | <b>2 217</b>  | <b>1284</b>      | <b>514</b>     |
| Centre Sud           | 17 838            | 183           | 89               | 36             |
| Est                  | 11 139            | 144           | 56               | 22             |
| <b>Hauts Bassins</b> | <b>2849241</b>    | <b>10 065</b> | <b>14246</b>     | <b>5698</b>    |
| Nord                 | 2 902             | 38            | 15               | 6              |
| Plateau central      | 558               | 14            | 3                | 1              |
| Sahel                | 1328              | 11            | 7                | 3              |
| <b>Sud Ouest</b>     | <b>4367761</b>    | <b>14 220</b> | <b>21839</b>     | <b>8736</b>    |
| <b>Burkina</b>       | <b>13 194 223</b> | <b>45 076</b> | <b>65821</b>     | <b>26328</b>   |

Sources : Résultats préliminaires du recensement général de l'Agriculture : Phase 1/ Calculs

Nos estimations sur la production nationale corroborent l'estimation faite en 2006 qui était de 25000 tonnes.

En outre, les résultats du recensement révèlent que pour cette catégorie, quatre régions se distinguent en terme de nombre total de pieds d'anacardes. Il s'agit :

- des cascades avec 5 561 964 pieds et 17 575 ménages qui se consacrent à la production d'anacarde,
- le Sud-Ouest avec 4 367 761 pieds et 14 220 ménages ;
- les Hauts Bassins avec 2 849 241 pieds et 10 065 ménages ;
- et enfin le Centre-Ouest avec 286 859 pieds et 2 217 ménages.

Les quatre régions comptabilisent 13 065 825 pieds sur un total général national de 13 240 565 pieds soit près de 99%.

Les zones écologiques par excellence de l'espèce sont donc : les Cascades, le Sud-Ouest, les Hauts Bassins et le Centre-Ouest avec notamment les provinces du Ziro et de la Sissili.

La production de noix de cajou occupe environ 47 077 ménages ruraux.

Le tableau qui suit présente les statistiques de la douane sur les revenus générés par l'exportation de noix et d'amandes de 2001 à 2005.

*Tableau N°2 : Exportations des noix de cajou de 2001 à 2005 :*

| Années       | Noix (tonnes)      | Amandes (tonnes)  | Valeurs (F CFA)      |
|--------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 2001         | 1328,165           |                   | 214 706 155          |
| 2002         | 2916,185           |                   | 514 599 045          |
| 2003         | 6985,307           | 2637,548          | 978 372 512          |
| 2004         | 5207,466           | 962,68            | 606 385 119          |
| 2005         | 4209,460           | 30,680            | 599 783 241          |
| <b>TOTAL</b> | <b>20 646, 583</b> | <b>2 764, 496</b> | <b>2 913 846 072</b> |

Source : Statistiques douanes

Depuis la libération du secteur des produits oléagineux, la sortie des noix ou des amandes de cajou ne fait plus l'objet d'une attention particulière des services de la douane. En outre, des sorties de volumes importants de noix ou d'amandes échappent totalement au contrôle des douanes. Aussi, ces chiffres n'attestent pas réellement des volumes de noix ou d'amandes exportés mais donne quand même une idée des revenus générés mais aussi de l'importance du potentiel de la filière.

Le secteur de la transformation a créé des emplois pour près de 1790 personnes, essentiellement des femmes. Il absorbe à peu près 13% de la production nationale de noix de cajou. Pour un prix moyen de 2 500FCFA le kilo soit 2 500 000FCFA la tonne, ce secteur génère 1 897 500 000FCFA pour les acteurs.

Au niveau de la commercialisation, plusieurs types d'acteurs sont identifiés dans la filière. A temps plein de la campagne, on dénombre plus de 400 acteurs directs (grossistes, collecteurs et courtiers) de la commercialisation des produits d'anacarde que sont principalement la noix brute et les amandes de cajou (source Rapport SNV).

### ***2.2.3 Les acteurs d'appui au secteur au niveau national***

Les acteurs qui appuient le secteur au niveau national se catégorisent comme suit :

- L'Etat ;
- Les offreurs de services d'appui conseils, de formation et d'autres types d'accompagnement divers non financiers ;
- Les offreurs de services financiers ;

#### **2.2.3.1: L'Etat**

Trois ministères à travers leurs services centraux et déconcentrés développent des appuis en faveur des acteurs de la filière :

- le Ministère de l'agriculture, de l'hydraulique et des ressources halieutiques à travers ses directions régionales et provinciales qui apporte un appui pour l'organisation des acteurs. On peut citer aussi certains services centraux et des structures rattachées tels que la Direction Générale des Productions Végétales, la Direction de la Protection des Végétaux et du Conditionnement, la Direction de la Promotion des Filières Végétales, la Direction Générale de l'Organisation des Producteurs et de l'Appui aux Institutions Rurales, le Secrétariat Permanent de la Coordination des Politiques Sectorielles Agricoles et les Chambres d'agriculture ;
- le Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion de l'Entreprise à travers la Direction Générale de la Promotion du Secteur Privé, la Direction Générale du Développement Industriel, le Centre des Guichets Uniques et les Chambres de commerces, l'Office National du Commerce Extérieur et ses services que sont le Trade Point et Fasonorm.
- Le Ministère de l'environnement et du cadre de vie à travers le Centre National de Semences Forestières et les directions régionales et provinciales qui mettent à la disposition des acteurs des semences, des plants et un paquets d'appui sur l'itinéraire technique.
- **INERA et autres supprimé ?**



### **2.2.3.2 Les offreurs de services non financiers**

Il s'agit, des Projets et ONG qui offrent des services non marchands d'appui conseil et de formations aux acteurs, des bureaux d'études et consultants indépendants sollicités par les acteurs contre paiement des services et des acteurs de la recherche.

Au nombre des projets et ONG on peut citer :

- le Programme de Développement de l'Agriculture (PDA) de la coopération Allemande qui intervient au Sud Ouest et à L'Est ; Le PDA appui surtout les maillons production, transformation et commercialisation. Il accompagne aussi des initiatives qui tendent à améliorer la circulation de l'information entre les acteurs du privé et du public.
- Le Projet d'Appui aux Micro-Entreprises Rurales (PAMER) qui intervient dans les régions des Hauts Bassins, des Cascades, de la Boucle du Mouhoun, de l'Est et du Centre Est. Le PAMER appui surtout le maillon micro entreprise transformation à travers des formations, des conseils qui visent à améliorer les capacités des acteurs et leurs relations avec les autres maillons de la filière.
- La Maison de l'Entreprise du Burkina (MEBF) qui couvre tout le territoire national avec ses programmes tels que le Programme Chèques Services ; elle appui les acteurs de tous les maillons à travers la facilitation à l'accès de ces acteurs aux services d'appui aux entreprises disponibles sur le marché.
- Le Bureau d'Appui aux Micro Entreprises (BAME) basée à Bobo-Dioulasso ; il appui surtout les acteurs des maillons production, transformation et commercialisation à un niveau micro-entreprise.
- La Société Néerlandaise de Développement (SNV) ; la SNV est une ONG néerlandaise qui appui les acteurs de tous les maillons par la formation, les conseils pour le renforcement de leurs capacités organisationnelles et institutionnelles;
- Le Programme d'Appui au Développement Local des provinces de la Comoé, Léraba et Kéné Dougou (PADL/CLK) ; le programme intervient surtout dans l'appui (formations, conseils) aux fournisseurs d'intrants et aux producteurs.
- L'ONG Christian Relief and Development Organisation (Organisation Chrétienne de Secours et de Développement CREDO), appui tous les maillons de la filière surtout dans sa zone d'intervention constituée des provinces de la Sissili et du Ziro.

- Ecocert qui est une structure spécialisée dans la certification pour le marché bio-équitable
- L'INADES formation qui intervient dans : la communication paysanne pour le développement, l'appui à la maîtrise des filières agricoles : organisation/ structuration du monde rural, accès aux marchés, renforcement des capacités techniques, le financement du monde rural à travers l'appui à la mobilisation des ressources financières endogènes, l'influence des politiques à travers la formation sur les techniques de plaidoyer, la conduite d'actions de plaidoyer sur des problématiques diverses : OGM, souveraineté alimentaire, commerce équitable ;

Ces acteurs interviennent surtout pour renforcer les capacités organisationnelles, techniques et de gestion des acteurs.

Les offreurs de services non financiers marchands sont constitués surtout des bureaux d'études et des consultants indépendants. Ils sont localisés principalement au niveau des centres urbains. Les acteurs se tournent généralement vers ces acteurs pour l'élaboration de plans d'affaires, d'études de faisabilité, de dossiers de financement, d'études de marché, l'élaboration des livres comptables et pour la formation. Des compétences existent, au niveau local, appelées Rédacteurs Locaux de projet.

Le secteur de la recherche est aujourd'hui sollicité par les acteurs pour l'amélioration variétale et la valorisation des sous produits. Ce sont : l'INERA qui intervient surtout dans la production, l'IRSAT et la DTA pour la transformation.

### **2.2.3.3 : Les offreurs de services financiers**

On retrouve :

- le secteur de la micro-finance avec les IMF tels que le Réseau des Caisses populaires du Burkina, le Fond d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes (FAARF), les Coopératives d'Epargne et de Crédit et les banques qui ont ouvert des sections Micro-Finance tels que Eco-Bank ;
- le secteur formel avec la BRS, la BSIC, la BCB, la BOA et Eco-Bank ;
- le secteur informel constitué des tontines et des usuriers.

### **III : DESCRIPTION DES ACTEURS DIRECTS**

Quatre maillons seront pris en compte :

- Le maillon intrants spécifiques
- Le maillon production ;
- Le maillon transformation ;
- Le maillon commercialisation des produits brut et transformés ;

#### **3.1 : Le maillon intrants spécifiques**

Ce maillon est constitué essentiellement :

- des fournisseurs de semences et de plants qui sont généralement des pépiniéristes privés, les directions provinciales de l'environnement et du cadre de vie et l'INERA; Le coût des semences pour un champ d'un ha est de 3000FCFA et les plants ont un prix unitaire de 50 à 100FCFA.
- des commerçants de sacs en jute généralement localisés au niveau des centres urbains. L'unité coûte 275FCFA pour les sacs de 6 tines (environ 75 kilogrammes à raison de 12,5 kilos la tine) et 350F CFA pour les sacs de 7 tines (environ 87,5 kilos);
- des fabricants d'équipements pour la transformation. On distingue les équipementiers locaux qui fournissent les unités semi artisanales et les équipementiers étrangers (Europe) qui ont fourni les équipements de l'unité semi industrielle ;
- des fournisseurs d'emballages des produits transformés nationaux et sous régionaux notamment le Ghana.

#### **3.2 : Le maillon de la production**

##### **3.2.1 : Présentation générale**

En fonction des superficies emblavées et de l'organisation des acteurs, on peut distinguer :

- Les petits producteurs et moyens producteurs qui ont des superficies comprises entre 0,5 et 20 ha. Ils sont les plus nombreux.
- Les groupements de producteurs qui ont des superficies de 40 à 100 ha par groupement;
- Les grands producteurs qui ont plus de 20 ha. Ils sont constitués des commerçants, quelques sociétés qui exploitent les plantations étatiques et de nouveaux acteurs qui se sont positionnés comme des agro businessman.

Les plantations appartiennent majoritairement aux hommes, les femmes sont peu présentes dans ce maillon.

Les plantations sont réalisées à partir de plants ou de semi-direct. Pour l'entretien des champs les planteurs utilisent quelquefois de l'engrais ou des produits phytosanitaires.

Le dénombrement des acteurs évoluant au niveau de la production est rendu difficile par le manque de statistiques. La seule information disponible est le nombre de ménages ruraux, se consacrant à l'activité dans les zones écologiques de production qui est de 44 077.

Le rendement moyen au Burkina-Faso est estimé à 600 kg. Mais cette estimation date du temps du projet anacarde. Les dernières statistiques sur les rendements ne sont pas encore disponibles.

La clientèle des producteurs est constituée de :

- Pisteurs collecteurs qui jouent les intermédiaires entre les producteurs et les groupes des commerçants grossistes et des exportateurs.
- Commerçants grossistes qui descendent souvent au niveau village pour acheter directement avec les producteurs ;
- Exportateurs nationaux ou les représentations de sociétés internationales qui vont aussi au niveau village mais plus rarement que les deux premiers.
- Acheteurs occasionnels sous régionaux qui viennent du Mali, de la Guinée, du Ghana et de la Côte d'Ivoire. Ils viennent généralement s'approvisionner au Burkina pour compléter une commande. Ils s'approvisionnent aussi chez les pisteurs collecteurs et les commerçants grossistes.
- Acheteurs occasionnels internationaux : ce sont généralement des Indiens qui n'appartiennent pas aux sociétés d'exportations déjà présentes mais qui sont de passage au Burkina vers la Côte d'Ivoire. Ils s'approvisionnent aussi chez les pisteurs collecteurs et les commerçants grossistes ;
- Transformateurs artisanaux et semi-artisanaux/industriels qui s'approvisionnent souvent directement auprès des producteurs.

Les pisteurs/collecteurs constituent le plus grande partie de la clientèle des producteurs ; ils peuvent être catégorisés en deux grands groupes : les premiers sont installés au niveau des villages et se chargent de la collecte tandis que les seconds parcourent les villages. Généralement les deux groupes travaillent étroitement ensemble.

### 3.2.2 : Les plantations certifiées biologiques

Actuellement au Burkina on dénombre environ 200ha de plantations d'anacardes certifiées biologiques avec 5 groupements d'environ 160 producteurs. Ces plantations sont localisées dans la région des Cascades et tous les groupements sont membres de l'association Wouol. Ces groupements ont pour seul client le Groupement d'Intérêt Economique UTAB, une unité de transformation installée à Beregadougou dans la province de la Comoé et qui s'investi dans la production d'amandes biologiques.

### 3.2.3 : Les coûts de production et les marges

Le rapport de l'étude sur la filière organisée par la SNV révèle un prix de revient/KG qui varie de 85,2 à 103,6 FCFA en supposant nul le prix d'achat du terrain d'exploitation et un rendement moyen au Burkina de 600 Kg/ha. Les marges qui se dégagent varient de 66,4 à 84,8FCFA par kilogramme.

**Tableau N°3 : Coût de production de la noix brute**

| Producteur   | 1er CAS       | 2e CAS       | 3e CAS       | CAS-Plants    |
|--|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Rubrique   |               | Coûts        |              |               |
| Semence  | 0             | 3000         | 3000         | 0             |
| Plants   | 10000         | 0            | 0            | 10000         |
| Trouaison  | 10000         | 10000        | 10000        | 10000         |
| Mise en production (aménagements)                          | 80000         | 80000        | 80000        | 80000         |
| Engrais  | 25000         | 0            | 0            | 0             |
| <b>Total</b>   | <b>125000</b> | <b>93000</b> | <b>93000</b> | <b>100000</b> |
| Coûts fixes  | 4167          | 3100         | 3100         | 3333          |
| Entretien  | 30000         | 20000        | 20000        | 20000         |
| Ramassage et Assemblage                                    | 28000         | 28000        | 28000        | 28000         |
| Produit phytosanitaire                                     | 0             | 6000         | 0            | 0             |
| Produit herbicide  | 0             | 5000         | 0            | 0             |
| <b>Coût total/ha/an (rend=600KG/Ha)</b>                    | <b>62167</b>  | <b>62100</b> | <b>51100</b> | <b>51333</b>  |
| <b>Prix de revient/Kg</b>                                  | <b>103,6</b>  | <b>103,5</b> | <b>85,2</b>  | <b>85,6</b>   |
| Marge/Kg   | 66,4          | 66,5         | 84,8         | 84,4          |
| <b>Prix de vente/Kg noix conventionnelles (Bord champ)</b> | <b>170</b>    | <b>170</b>   | <b>170</b>   | <b>170</b>    |

1<sup>er</sup> cas : représente les plantations industrielles; 2<sup>e</sup> cas : représente les plantations utilisant les produits chimiques; 3<sup>e</sup> cas : représente les plantations n'utilisant pas des produits phytosanitaires soit 90%.CAS Plants : à partir de plants, sans engrais et sans produits phytosanitaires. *Source : Rapport SNV*

Le prix de 170 FCFA/KG est celui qui avait cours en juillet 2006 au moment de l'élaboration du rapport de la SNV. Cette année 2008, la campagne a démarré à 125FCFA/KG et au moment où nous quittons le terrain (Fin Mars 2008), il a subi une hausse à 225F CFA/KG. Nous avons donc opté de garder le prix de 170FCFA/KG qui représente toujours la moyenne pour cette année 2008.

### **3.3 : Le maillon transformation**

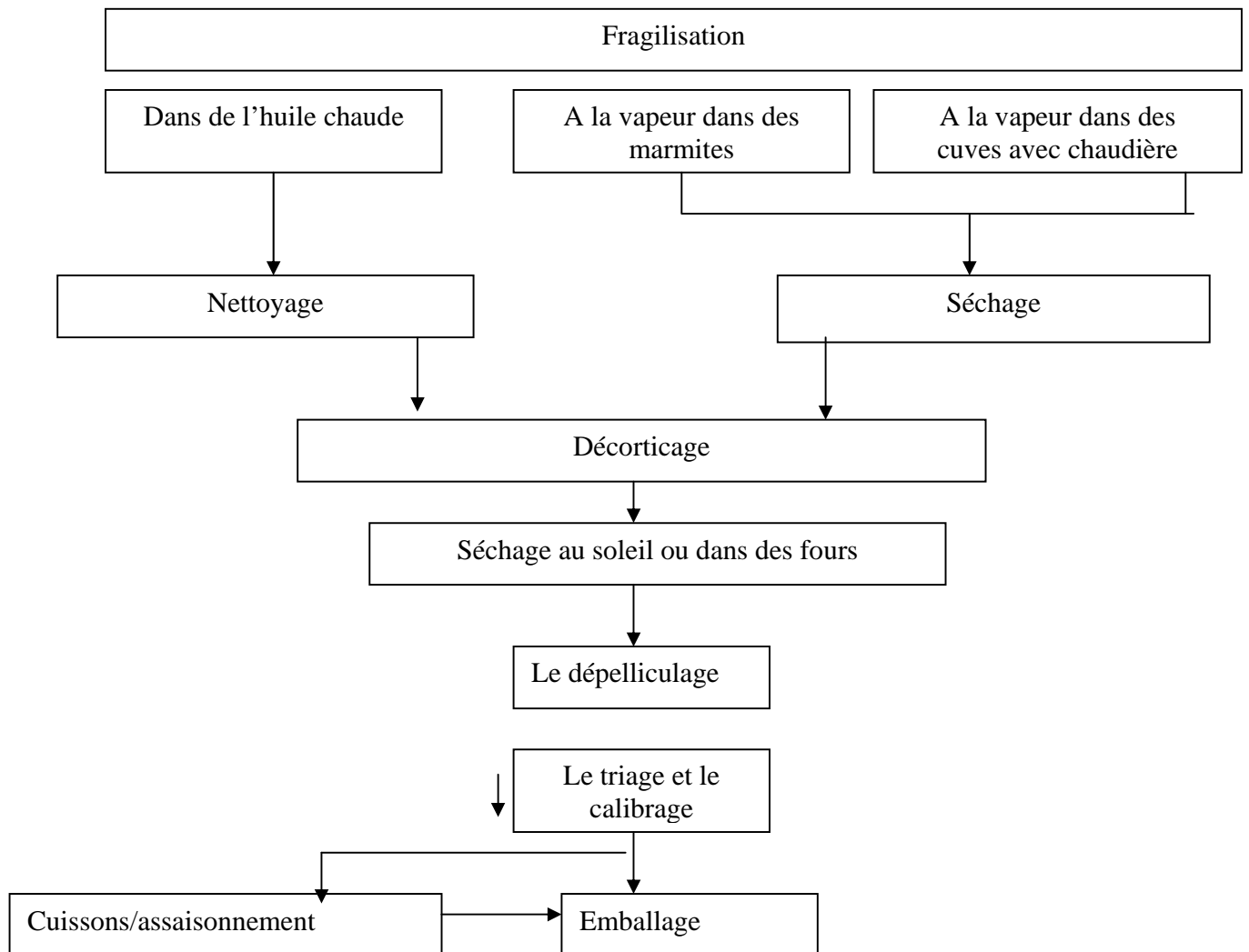
#### **3.3.1 : *Présentation générale***

La transformation de l'anacarde est une activité qui est essentiellement menée dans les régions des Hauts Bassins et des Cascades. Les produits issus de la transformation sont essentiellement :

- les amandes fraîches conventionnelles pour le marché sous régional et international (Ghana, Côte d'Ivoire, Asie, Europe, Etats-Unis, Canada);
- les amandes fraîches bio certifiées pour le marché international (Europe)
- les amandes grillées pour le marché national, sous régional et international ;
- les pâtes de cajou pour le marché national et sous régional,
- le caramel pour le marché local,
- le savon pour le marché local,
- les huiles de la coque et de l'amande en expérimentation
- le jus de la pulpe de cajou

Au Burkina les acteurs de la transformation sont : les transformateurs artisanaux et les transformateurs semi artisanaux et/ou semi industriels. Le maillon est faiblement structuré. Il existe quelques associations et groupements de femmes qui y sont actives. Les femmes occupent une place importante, elles sont soit transformatrices artisanales ou employées dans les unités de transformation comme des ouvrières.

Figure 1 : Processus de transformation de la noix en amande



**Source : Rapport SNV**

### La transformation artisanale

Elle est exécutée par des femmes transformatrices individuelles ou organisées en association. Elles s'approvisionnent en noix directement auprès des producteurs. Les principales étapes de la transformation artisanale consistent à la fragilisation de la noix soit par cuisson à l'huile de vidange ou à la vapeur ; au décortilage qui consiste à l'extraction de l'amande, au dépelliculage et à la cuisson assaisonnement. Le processus est mené du début à la fin par la transformatrice, ou elle loue les services d'autres personnes pour l'aider.

La technologie utilisée est primaire, le matériel est constitué essentiellement de marmites, de poêles, d'égoutteurs, de manivelles usagées de vélo utilisées comme marteau ou de pinces pour le décorticage, de couteaux pour le dépelliculage.

L'expérience est déterminante pour une efficacité dans l'obtention d'amandes entières ; les femmes évoluant dans le secteur de la transformation artisanale dans les régions des Hauts Bassins et des Cascades ont au minimum 10 ans d'expérience. Toutes celles que nous avons rencontrées produisent en moyenne 2 kilos d'amandes entières pour 0.5 kilo de moitiés et brisées, d'où un taux de réussite de près de 80%.

Les amandes blanches ou cuites et assaisonnées sont vendues sur le marché dans les zones de production aux emballeurs des grandes villes ou aux sociétés de transformation et de commercialisation qui en font l'exportation. L'amande blanche vendue localement est ensuite cuite par d'autres femmes qui approvisionnent les mêmes marchés que les premières.

Les seuls groupements qui continuent quelque peu de fonctionner sont installés à Dieri, Orodara, Bobo et Banfora. Environ un millier de femmes évoluent dans la transformation artisanale.

La clientèle est constituée de :

Pour l'amande blanche :

- des commerçants intermédiaires des marchés urbains qui grillent les amandes avant de les mettre sur le marché urbain et sous régional ;
- des exportateurs qui assurent le conditionnement avant de mettre le produit sur le marché international ; ils sont généralement constitués d'exportateurs nationaux et de sociétés internationales.
- des intermédiaires de la sous région ;

Pour l'amande grillée :

- des commerçants intermédiaires des marchés urbains nationaux et de la sous région qui assurent le conditionnement avant la mise en marché.
- les acteurs de la distribution au niveau local (étalagistes, boutiques, etc.)



### **La transformation semi industrielle ou semi artisanale :**

On peut distinguer deux types d'unités de transformation semi artisanales ou semi industrielles :

Un type dont le matériel est de fabrication locale et faiblement mécanisée et l'autre dont une partie du matériel est d'une technologie assez avancée importée des pays du nord.

Elles s'approvisionnent en noix brute auprès des producteurs ou louent les plantations de l'état avec droit d'usage sur les noix.

Le processus de transformation suit presque le même schéma que celui des transformateurs artisanaux. Les différences se trouvent dans le matériel utilisé. Par exemple, pendant que les transformatrices utilisent des marmites pour fragiliser la noix, les semi industriels utilisent des cuves communiquées à des chaudières. Le décortilage se fait avec une décortiqueuse semi mécanique actionnée à la main ou pied et main. Le séchage est fait dans des fours de séchage, l'épluchage reste le même, cependant le triage et le calibrage sont automatisés dans certaines unités.

Chaque unité emploie entre 40 à 500 personnes ; plus de 90% du personnel est constitué de femmes qui sont employées aux postes de décortilage, de dépelliculage, de triage et d'emballage. Ces femmes sont rémunérées à la tâche selon leur rendement. Les produits principaux obtenus sont les amandes blanches conventionnelles et celles bio équitables et à moindre mesure les amandes grillées.

La clientèle des unités semi artisanales/industrielles pour les amandes blanches conventionnelles est essentiellement constituée :

- des sociétés d'exportations internationales qui ont leur siège régional parfois dans les pays de la sous région (Ghana, Togo, Bénin et Côte d'Ivoire).
- des ménages constitués d'expatriés, des hôtels et autres super-marchés.
- du marché français (en particulière une des unités)

Pour les amandes grillées les clients sont généralement les distributeurs des centres urbains et le marché de la distribution des pays de la sous région.

Le tableau qui suit présente les acteurs de la transformation essentiellement localisés dans les régions des Hauts bassins et des cascades.

Tableau N°4 : Acteurs de la transformation

| Unité de transformation   | Nbre d'employés | Capacité théorique | Capacité réelle    | Capacité Production réelle   |
|---|-----------------|--------------------|--------------------|------------------------------|
| SOTRIA – B (semi industriel conventionnelle)                            | 200             | 1300 tonnes        | 680 tonnes         | 170 tonnes (ratio de (0,25)) |
| UTAB (semi-artisanal biologique)  | 500             | 900 tonnes         | 600 tonnes         | 96 tonnes (ratio de 0,16)    |
| Unité de Nasso transférée à Bobo (semi-artisanal conventionnelle)       | 50              | 300 tonnes         | 50 tonnes          | 10 tonnes                    |
| Unité Yanta de Bobo S/C Projet BKF 012 (Semi-artisanal conventionnelle) | 40              | 240 tonnes         | 15 tonnes          | 3 tonnes (ratio de 0,20)     |
| Transformatrices de Dieri, Bobo et Banfora (Artisanal conventionnelle)  | Environ 1000    | 1920 tonnes        | 1920               | 480 tonnes                   |
| <b>Total</b>  | <b>1790</b>     | <b>4660 T</b>      | <b>3265 tonnes</b> | <b>759 tonnes</b>            |

Source : Données primaires, rapport PAMER 2001, et rapport SNV

Le tableau révèle un écart assez significatif entre la capacité théorique des transformateurs et leur production réelle. Trois principales raisons ressortent des rencontres avec les principaux concernés (UTAB et SOTRIAB) :

- la première est relative à la faible capacité financière des acteurs pour financer la production ;
- la seconde est liée à la non maîtrise par les acteurs des techniques optimales de production ;
- et enfin la dernière est liée à la faible capacité des acteurs à prospecter le marché international.

L'activité de transformation est inexistante dans la région du Sud-Ouest. La création d'une unité de transformation est en cours à Kampti sur initiative de groupements et association de la région en association avec une association basée à Beregadougou. Cette initiative bénéficie de l'appui du PDA/GTZ.

Au Centre Ouest notamment dans le Ziro et la Sissili, le secteur de la transformation est vraiment embryonnaire. La transformation y a été introduite sur l'initiative de l'ONG CREDO qui a assuré la formation de trois monitrices à Banfora, Beregadougou et Dieri. Ces monitrices ont à leur tour assuré la formation d'autres femmes dans la zone. Aujourd'hui certaines de ces femmes produisent des amandes blanches et grillées. A Léo, on a aussi noté un début de transformation de la pulpe en jus sur initiative personnelle d'un producteur de la zone.

### ***3.3.2. Les amandes blanches biologiques***

Une seule unité s'investit dans la production de l'amande biologique, il s'agit du GIE UTAB, installée à Bérégadougou. Elle a aujourd'hui une production estimée à près de 100 tonnes d'amandes biologiques. Elle a un seul client qui est la société d'exportation GEBANA Afrique installée à Ouagadougou.

Un projet de collaboration et en formalisation entre la société Burkinature et la SOTRIAB pour la production d'amandes biologiques.

### ***3.3.3. Coûts de production***

#### **3.3.2.1 : Procédé artisanal**

Le rapport de l'étude sur la filière élaboré par la SNV propose des tableaux des structures de coûts qui indiquent selon la clientèle, pour 1 KG de noix de cajou traité la marge générée par les transformatrices artisanales.

Un rendement de 17% a été considéré soit 0,17 KG d'amandes obtenues à partir de 1 KG de noix.

*Tableau N°5 : Structure des coûts pour les opérateurs dans la production artisanale de l'amande blanche conventionnelle, Produit fini d'1KG de noix brute (0,17KG d'amande) : rendement=17% :*

| <b>Elément de coût</b>  | <b>Transformateur Artisanal (local)</b> |
|---|---|
| Prix d'acquisition  | 170                                     |
| Charges (Huile de vidange récupérée, eau, bois, main d'œuvre) | 49                                      |
| Coût de revient   | 219                                     |
| Prix de vente   | 250                                     |
| Marge   | 31                                      |
| Marge en % du Prix de vente                                   | 12%                                     |

*Source : Rapport SNV*

### **3.3.2.2 : Les procédés semi-artisanaux**

Il est indispensable de préciser que ces unités sont orientées vers l'exportation des amandes blanches surtout et à une moindre mesure des amandes grillées. Les autres produits tels que la pâte, le caramel et les tourteaux sont surtout vendus sur le marché national afin d'amortir les coûts de production.

Les deux plus grandes unités (UTAB et SOTRIA-B) offrent un prix moyen de 100FCFA/KG aux producteurs quelque soit la période (même quand le prix au KG de noix descend en dessous de 100FCFA).

Tableau N°6 : Structure des coûts pour les opérateurs dans la production semi artisanale et semi industrielle de l'amande

| Elément de coût                            | Semi artisanale (Bio équitale)<br>Rendement de 16% | Semi industrielle (conventionnelle)<br>Rendement de 25% |
|--|--|---|
| Prix d'acquisition                         | 100  | 100   |
| Charges                                    | 288  | 300   |
| Coût de revient                            | 388  | 400   |
| Prix de mise à disposition<br>(Bord Usine) | 480  | 625   |
| Marge                                      | 92   | 225   |
| Marge en % du<br>Prix de vente             | 19%  | 36%   |

Source : Enquêtes terrain

Une des unités, notamment l'UTAB se distingue des autres car elle a opté de s'orienter vers le marché biologique et équitale avec ses exigences et ses opportunités. Selon la réglementation européenne, la **notion de « produit bio »** se réfère à **un produit agricole qui résulte d'un mode de production exempté de produits chimiques de synthèse**. Les acteurs de production biologique doivent utiliser des méthodes de travail fondées sur le recyclage des matières organiques naturelles, la rotation des cultures et le respect du bien-être animal. Ces méthodes ont pour but le respect de l'équilibre des organismes vivants qui peuplent le sol (bactéries, vers de terre, etc.) en particulier et l'environnement en général. Dans l'agriculture biologique, les Organismes Génétiquement Modifiés (OGM) et leurs dérivés sont interdits.

Pour être reconnus en Europe comme tels, les produit biologiques doivent faire référence explicitement, lors de leur commercialisation, au mode de production biologique. Le règlement européen édicte des dispositions diversifiées de production qui garantissent le caractère biologique. Un produit qui veut être importé en Europe sous le label « bio » ou « AB » (Agriculture Biologique) doit prouver son caractère biologique.

L'importateur doit être contrôlé par un organisme certificateur européen agréé. Une commission établit l'équivalence des règles appliquées dans le pays tiers en matière de

production et de contrôle. Il est attendu qu'un service compétent du pays tiers délivre un certificat original de contrôle grâce auquel, la commission et le certificateur européens examinent l'équivalence des règles de production ainsi que les modalités et l'efficacité du contrôle. Afin de parvenir à l'objectif de production et de commercialisation de produits Bio l'unité se doit de respecter le profil type de l'anacarde BIO. Il comprend une définition des caractéristiques scientifiques de la noix à chaque étape de la filière. Le profil définit le comportement optimal des acteurs qui permettent de l'obtenir. Le comportement optimal définit une somme d'actes à poser et des conduites à observer par les producteurs, les commerçants, les exportateurs, les transformateurs pour obtenir le produit recherché au niveau international.

### **3.4 Le maillon de la commercialisation des noix de cajou brute**

#### ***3.4.1 : Présentation générale***

La campagne de collecte de noix prend environ 3 mois (Février jusqu'à mi-Avril), mais l'activité de commercialisation peut s'étaler durant toute l'année. Ce maillon rassemble plusieurs types d'acteurs. Ils sont en général dans le commerce des produits du cru, et interviennent selon la saison dans la commercialisation de l'anacarde ou d'autres types de produits tels que le karité et/ou les céréales. Ils peuvent être classés en trois catégories principales : les sociétés commerciales, les opérateurs locaux et les acteurs étrangers occasionnels.

##### **3.4.1.1 Les sociétés commerciales**

Ce sont en générale des succursales des sociétés de négoce internationales qui se sont installées au Burkina. Ces sociétés réalisent des ventes directes de l'anacarde auprès des utilisateurs et des courtiers en Europe, en Asie et en Amérique. Elles disposent en général d'une grande capacité d'intervention en termes de ressources financières, de moyens logistiques et ont une bonne connaissance du marché international.

L'approvisionnement des sociétés est réalisé surtout par des grossistes locaux installés dans les petites villes de la zone de production ou dans les grands centres urbains, à qui les sociétés font des avances pour la collecte et le regroupement des produits. De plus en plus, cette forme d'approvisionnement est remise en cause, car certains acteurs sont peu crédibles et n'arrivent pas à respecter les termes des contrats. Les sociétés préfèrent elles mêmes mettre en

place des réseaux de collecte basés sur des commerçants locaux de moindre envergure et des achats directs aux producteurs. Cette dernière option est souvent à l'origine de tensions entre les sociétés et les grossistes dont les réseaux de collecte sont parfois déstabilisés. Il est à noter que deux formes de contrats existent, des contrats formels écrits et des contrats verbaux basés sur la confiance due à une longue collaboration.

#### **3.4.1.2 Les commerçants locaux**

Ce sont des commerçants grossistes et des pisteurs/collecteurs. Ces différents types d'acteurs interviennent tous à différents niveaux de la chaîne d'approvisionnement.

**Les commerçants grossistes :** ils sont peu nombreux (moins d'une quinzaine). Ils se distinguent par leur grande capacité financière et des moyens logistiques dont ils disposent. Leur capacité de collecte est au delà de 1000 tonnes par campagne. Ils ont un personnel permanent et un réseau de collecte qui intègre des commerçants collecteurs. Grâce aux moyens mobilisés la collecte s'opère essentiellement dans les villages auprès des producteurs et sur les marchés ruraux. Mais en fonction des opportunités, ils peuvent s'approvisionner auprès d'autres grossistes pour répondre à une demande.

**Les pisteurs collecteurs :** Composés des collecteurs installés dans les villages et des pisteurs qui parcourent les zones de production à la recherche d'offeurs de la noix sur instruction d'un acheteur. Ils approvisionnent généralement les commerçants grossistes, les acheteurs occasionnels et les exportateurs. Ils sont en relation avec tous les acteurs de la commercialisation.

#### **3.4.1.3 : Les acheteurs occasionnels**

On distingue :

**Des acheteurs occasionnels sous régionaux** qui viennent du Mali, de la Guinée, du Ghana et de la Côte d'Ivoire. Ils viennent généralement s'approvisionner au Burkina pour compléter une commande. Ils s'approvisionnent aussi chez les pisteurs collecteurs et les commerçants grossistes.

**Des acheteurs occasionnels internationaux :** ce sont généralement des Indiens qui n'appartiennent pas aux sociétés d'exportations déjà présentes mais qui sont de passage au Burkina vers la Côte d'Ivoire. Ils s'approvisionnent aussi chez les pisteurs collecteurs et les commerçants grossistes

### **3.4.2 : Coût de commercialisation de noix de cajou brute**

Le rapport de l'étude sur la filière réalisée par la SNV a établi des calculs d'exploitations pour faire ressortir les marges et surtout les coûts que peuvent générer chaque niveau d'intervention. Ceci en prenant en compte les différents types d'acteurs au niveau de la commercialisation (pisteurs, groupes de collecteurs, demi grossistes, acheteurs occasionnels, grossistes et sociétés d'exportation), et des différentes opérations menées par chaque acteur nous.

Les charges réelles de l'activité commerciale, composées, dans le rapport précité, des frais de manutention, de transport et d'emballage ont été complétées avec les informations que nous avons recueillies sur le terrain sur les charges de transit.

Le constat fait dans ce rapport sur la faiblesse relative des marges dégagées par l'activité de commercialisation est une réalité. Et cela est en grande partie dû à la présence d'un grand nombre d'intermédiaires qui a une influence négative sur le prix payé aux producteurs. Car à chaque niveau d'intermédiaire correspond une diminution de la marge du producteur.

*Tableau N°7 : Structure des coûts pour les opérateurs de la commercialisation de la noix brute (en FCFA/Kg) Acheteur (intermédiaire) –Grossiste –Société d'Exportation*

| <b>Elément de coût</b>           | <b>Acheteur<br/>Pisteur /collecteur</b> | <b>Commerçant<br/>Grossiste</b> | <b>Société<br/>Exportation</b> |
|----------------------------------|---|---------------------------------|--------------------------------|
| Prix d'acquisition               | 170                                     | 195                             | 205                            |
| Charges diverses                 | 12,56                                   | 7,5                             | 24,75                          |
| Frais de transit                 | 0                                       | 0                               | 60                             |
| Coût de revient                  | 182,56                                  | 202,5                           | 289,75                         |
| Prix de mise à disposition (FOB) | 195                                     | 205                             | 305                            |
| Marge                            | 12,44                                   | 2,5                             | 15,25                          |
| Marge en % du prix de vente      | 6,38%                                   | 1,22%                           | 5%                             |

Source : Rapport SNV /résultats d'enquêtes



Tableau N°8 : Structure des coûts pour les opérateurs de la noix brute (en FCFA/Kg) :  
Collecteur –Société d'Exportation

| Elément de coût                 | Acheteur<br>Pisteur /collecteur | Société<br>Exportation |
|---------------------------------|---------------------------------|------------------------|
| Prix d'acquisition              | 170                             | 195                    |
| Charges                         | 12,56                           | 32,25                  |
| Frais de transit                |                                 | 60                     |
| Coût de revient                 | 182,56                          | 287,25                 |
| Prix de mise à disposition(FOB) | 195                             | 305                    |
| Marge                           | 12,44                           | 17,75                  |
| Marge en % du prix de vente     | 6,38%                           | 6%                     |

Source : Rapport SNV /résultats d'enquêtes

### 3.5 Les distributeurs de l'amande

#### 3.5.1 : Présentation générale

##### 3.5.1.1 : Amande blanche conventionnelle

Les sociétés d'exportation d'amandes de cajou conventionnelles sont en générale des succursales des sociétés de négoce internationales qui sont installées généralement dans les pays voisins comme la Côte d'Ivoire et le Ghana. Elles réalisent des ventes directes de l'amande auprès des utilisateurs et des coutiers en Europe, en Asie et en Amérique.

Au niveau national des acteurs s'investissent comme intermédiaires et fournissent ces sociétés :

- les commerçants intermédiaires locaux des centres urbains qui conditionnent les amandes et les revendent aux ménages, hôtels et autres super marchés
- et les commerçants intermédiaires nationaux et étrangers (généralement de la sous région) qui sont orientés vers l'exportation des produits vers les pays de la sous région où les amandes sont vendues aux distributeurs ou aux sociétés d'exportations qui y sont installées.

### **3.5.1.2 : Amande blanche Bio – équitable**

La production d'amandes bio-équitable est essentiellement orientée vers l'exportation. Comme nous l'avons déjà souligné, Une seule société GEBANNA Afrique pour le moment s'investit dans l'exportation des amandes bio –équitables au Burkina-Faso. Les amandes sont exportées vers les pays d'Europe.

Les prix pratiqué à l'exportation en Europe pour les amandes blanches entière 1<sup>er</sup> choix est de 5,7 euro/kg rendues au port européen. En outre une ristourne de 0,2 euro/Kg est reversée aux acteurs (marché équitable).

### **3.5.1.3 : Les amandes grillées**

On distingue des distributeurs locaux et les sociétés d'exportation.

Les distributeurs locaux sont nombreux et sont surtout situés dans les centres urbains. On y retrouve :

- les super marchés, les grandes boutiques ;
- les étalagistes de fruits, légumes et de cacahuètes au bord des marchés ou des artères principales, les petites boutiques à Orodara, les marchands ambulants.

Ils peuvent être divisés en trois catégories :

- ceux qui achètent les amandes fraîches avec les intermédiaires afin de les frire, les ensacher pour la vente ;
- ceux qui achètent les amandes grillées avec les intermédiaires ou directement avec les femmes, changent les emballages en nature et en taille afin d'adapter le produit au pouvoir d'achat de leur clientèle ;
- et enfin ceux qui achètent les amandes grillées déjà ensachées avec les intermédiaires et qui les revendent en l'état.

Tous les distributeurs locaux associent la vente des amandes grillées avec d'autres produits. Généralement la part de vente des amandes dans les ventes globales n'est pas considérable.

### **3.5.2 : Les coûts de distribution de l'amande**

Le tableau qui suit présente la structure de coût des opérateurs de la commercialisation d'amandes blanches conventionnelles.

Tableau N°9 : Structure des coûts pour les opérateurs de la distribution de l'amande blanche conventionnelle

| <b>de coût</b>              | <b>Commerçants intermédiaires (marchés urbains nationaux)</b> | <b>Société de conditionnement d'exportation (marchés extérieurs)</b> |
|-----------------------------|---|--|
| Prix d'acquisition          | 170   | 170  |
| Charges                     | 49  | 124,4  |
| Coût de revient             | 219   | 294,4  |
| Prix de mise à disposition  | 425   | 646  |
| Marge                       | 206   | 351,6  |
| Marge en % du Prix de vente | 48%   | 54%  |

Source : Rapport SNV

.Le tableau qui suit présente la structure de coût des opérateurs de la commercialisation d'amandes grillées.

Tableau N°10 : Structure des coûts pour les opérateurs de la distribution de l'amande grillée

| <b>Elément de coût</b>      | <b>Passage à l'huile (Marché local)</b> | <b>Conditionneuses Urbaines</b> | <b>Société de conditionnement d'exportation</b> |
|-----------------------------|---|---------------------------------|---|
| Prix d'acquisition          | 250                                     | 425                             | 646   |
| Charges                     | 26,9                                    | 101,9                           | 87,1  |
| Coût de revient             | 276,9                                   | 526,9                           | 733,1   |
| Prix de mise à disposition  | 510                                     | 637,5                           | 1160  |
| Marge                       | 233                                     | 110,7                           | 427,1   |
| Marge en % du Prix de vente | 46%                                     | 17%                             | 37%   |

Source : Rapport SNV

Le second tableau présente la structure de coût pour l'opérateur de commercialisation d'amandes bio – équitables (1KG/FCFA).

Tableau N°11 : Structure des coûts pour les opérateurs de la distribution de l'amande bio-équitable

| <b>Elément de coût</b>                      | <b>Exportateur amande Bio équitable</b> |
|---|---|
| Prix d'acquisition                          | 480                                     |
| Charges (transit usine - port européen)     | 20,8                                    |
| Coût de revient                             | 500,8                                   |
| Prix de mise en disposition (port européen) | 592,32                                  |
| Marge                                       | 92,24                                   |
| Ristourne                                   | 18,24                                   |
| Total gain                                  | 110,48                                  |
| Gain en % du Prix de vente                  | 18,5%                                   |

Source : Enquêtes terrain

### **3.6 : Organisation de la filière**

Seuls les maillons producteurs et transformation artisanale connaissent une certaine organisation avec des groupements villageois, départementaux et des unions provinciales.

Les transformateurs et les commerçants sont membres le plus souvent d'organisations faitières qui assurent la promotion d'autres produits en plus de l'anacarde. Au nombre de ces organisations on peut citer :

- La Maison de l'Entreprise du Burkina Faso ;
- La Fédération des Industries de Transformation et de l'Agro-Alimentaire du Burkina (FIAB).
- Le Conseil des Oléagineux du Burkina (COB) ;

En 2007, les acteurs ont mis en place le Bureau national de l'Alliance Africaine de Cajou. L'ACA, est une ONG créée en 2006, sponsorisée par de puissants acteurs internationaux (Kraft, EcoLogic, Ahold, OLAM, SNV, GTZ entre autres). L'ACA est une organisation panafricaine et internationale d'interface pour la mise en relation, un centre d'expertise encourageant les investissements, facilitant le partenariat et s'investissant dans la promotion de la filière africaine de l'anacarde au niveau international. Les objectifs de l'ACA visent l'amélioration de l'image et la production de cajou en Afrique ; ses activités sont notamment l'information et la formation.

## **IV LES FAIBLESSES ET LES FORCES DE LA FILIERE**

### **4.1 : Les faiblesses de la filière au niveau national**

La filière anacarde au Burkina-Faso connaît quatre grandes contraintes qui sont :

#### ***4.1.1 L'absence de politique et d'actions spécifiques cohérentes de promotion de la filière***

Depuis la fermeture du projet anacarde, aucune politique n'a été menée en faveur de la filière. Des causes existent à cet état de fait :

- **L'absence de statistiques fiables :** Toute politique sectorielle a besoin d'informations justes, nécessaires à son élaboration ainsi que pour sa mise en œuvre. Cet obstacle est plus ou moins en voie d'être levé par le recensement général de l'agriculture en cours.
- **L'inorganisation de la filière :** Toute politique sectorielle a aussi besoin pour sa mise en œuvre aux niveaux macro, méso et micro d'acteurs directs qui seront utilisés comme des relais. Mais la filière au niveau national est peu organisée, ce qui ne facilite pas les interventions et les appuis aux acteurs.
- **La faible concertation qui existe entre les acteurs indirects.** Les structures d'appui qui interviennent au sein de la filière ne disposent d'aucun cadre de concertation entre eux ni avec les acteurs. Ceci entraîne un manque de cohérence dans l'action qui peut avoir des répercussions négatives sur les performances de la filière.

#### ***4.1.2 La faible qualité des principaux produits finaux que sont la noix brutes de cajou et l'amande***

Les noix issues des plantations au Burkina sont jugées de petites tailles par les grands acheteurs internationaux. Ceci ne permet pas aux acteurs au niveau national de bénéficier de prix rémunérateurs à l'achat. En outre cette taille a une influence sur la taille et le poids des amandes obtenues.

Cette contrainte trouve sa justification dans les éléments suivants :

- **La méconnaissance ou le non respect de l'itinéraire technique par les producteurs** c'est-à-dire l'ordre de succession des opérations culturales applicables à l'anacardier. Les producteurs ne respectent pas les espacements de 10 mètres préconisés par les services techniques. Les conséquences sont des plantations très touffues non favorables au développement des arbres ni à une bonne production. En outre la technique de régénération des plantations par la taille des plantations n'est pas pratiquée ainsi que l'application de la fumure organique. Enfin, le débroussaillage des plantations n'est pas systématique ce qui entraîne le plus souvent des feux de brousse qui nuisent à la qualité des noix des arbres qui auront survécus.
- **La cueillette des noix sur l'arbre :** dans le but d'accroître les profits réalisés à la vente des noix, les planteurs, en plus des noix récoltées sous l'arbre (recommandée), cueillent directement sur l'arbre celles immatures afin d'augmenter les productions vendues. Les noix immatures, vides, ratatinées sont mélangées aux autres avant d'être vendues.
- **Les mauvaises conditions de stockage des noix post récolte chez le producteur et chez les commerçants grossistes :** Après la récolte les noix doivent être stockées dans des conditions favorables à une longue conservation. Au préalable les noix doivent être nettoyées afin de les débarrasser des diverses impuretés (insectes, poussière etc..). Conditionnées dans des sacs en jutes elles devront être stockées dans un endroit aéré et à l'abri de l'humidité. Une chaleur trop excessive peut entraîner des phénomènes de condensation qui ont pour conséquence un développement microbien dû à la présence de l'eau dans la masse des noix. Les greniers exigus sont utilisés pour le stockage des noix..
- **Le manque de savoir et de savoir faire en matière de protection de la plantation contre les phytopathologies et les attaques parasitaires :** En prévention d'une attaque éventuelle, les anacardiens peuvent être pulvérisés à l'aide de pesticides au cours de l'année. Si cette méthode est choisie, l'opération devra être menée à trois reprises : à l'apparition des premières feuilles, à la floraison, au milieu du développement du fruit. Les producteurs en général ignorent ou ne voient pas la nécessité de protéger les plantations.
- **Le manque d'équipements de fragilisation de la noix à la vapeur chez les transformatrices artisanales.** Cela entraîne les femmes à utiliser de l'huile de vidange usagée ou de l'eau (bouillir la noix) pour fragiliser la noix ; ce qui a une influence sur la

couleur de l'amande obtenue qui n'est plus toute blanche. La blancheur est pourtant un critère important à l'achat des noix au niveau international.

- **Le manque d'intégration de la qualité comme objectif chez les acteurs :** Le manque d'hygiène prévaut dans la filière en général. Les acteurs dans leur majorité (sauf quelques unités de transformation semi-artisanales/industrielles) ne sont pas préoccupés de la qualité des produits finaux. Chez les producteurs cela se manifeste par un manque de traitement des stocks contre les parasites et chez les transformatrices par le travail en plein air et le non respect du principe de la marche en avant du produit. En outre les amandes entières et blanches obtenues sont généralement destinées à l'exportation ; une partie des moitiés et brisées est vendue aux pâtisseries et enfin l'autre partie des moitiés et brisées, les brunes, les crevassées, les huilées sont grillées et vendues. C'est ainsi que l'on retrouve dans la distribution, des amandes de moyenne et mauvaise qualité ; une situation qui ne favorise pas la consommation.
- **L'accès difficile aux emballages adaptés :** Parce que plus accessibles géographiquement et financièrement, des sacs en plastiques au lieu de ceux en jutes sont utilisés par les producteurs et les commerçants pour emballer les noix. Chez les transformatrices l'emballage le plus couramment utilisé est le polyéthylène d'épaisseur de 100  $\mu$  qui n'offre pas une garantie fiable au cours de la conservation. De plus la fermeture des emballages n'étant pas hermétique (absence de système sous vide) et la possibilité de transfert d'odeur influe sur les caractéristiques organoleptiques des produits au cours des longues périodes de conservation. En cas d'échauffement lors des expositions prolongées au soleil, on assiste à des phénomènes de rancissement des amandes très riches en matière grasse. Les emballages adaptés sont disponibles au Ghana à des prix qui ne sont pas toujours accessibles aux transformatrices artisanales.
- **Le manque d'encadrements techniques des acteurs :** L'encadrement des producteurs est quasi inexistant après le désengagement de l'Etat. Les agents techniques eux même aujourd'hui ont besoin de renforcer leurs capacités sur une meilleure connaissance de l'anacardier. Il faut aussi noter l'insuffisance des compétences spécialistes de l'anacarde dans les domaines suivants : sélection et amélioration variétales, itinéraires techniques, techniques de conservations et de stockage, techniques d'amélioration de la productivité au niveau de la transformation et valorisation des sous produits et des déchets,

#### ***4.1.3 : La faiblesse des rendements et de la valeur ajoutée chez les acteurs.***

Tandis que des pays voisins réalisent des performances assez remarquables, celles réalisées en terme de rendements et de valeur ajoutée sont assez faibles au Burkina-Faso. Les raisons sont :

- **La faible productivité des variétés utilisées :** Les variétés vulgarisées sont de faibles rendements, cela est du probablement au non respect des itinéraires techniques.
- **La non maîtrise de techniques de production par les transformateurs :** en effet les unités de transformation artisanales comme semi artisanales/industriels ont des rendements qui varient : a) de 16 à 25% pour les produits obtenus ; b) en outre sur les produits obtenus elles réalisent des performances de 45 à 51% d'obtention de produits exportables. Ces rendements peuvent être améliorés par une meilleure maîtrise des techniques de production. Leur amélioration permettra d'augmenter la valeur ajoutée dégagée par les acteurs.
- **Le non respect de l'itinéraire technique** déjà évoqué est aussi la cause des mauvais rendements obtenus chez les producteurs.
- **L'accès difficile aux intrants et équipements adaptés :** Trois éléments expliquent cette situation : le peu d'intérêt accordé par les équipementiers à la filière, l'insuffisance de la capacité financière pour l'acquisition des équipements et la faible disposition du secteur financier à l'égard des acteurs de la filière.
- **La non valorisation des sous produits :** la répartition des coûts de production sur les produits finaux ont un effet multiplicateur sur la structure des prix ; une valorisation des sous produits permettra aux unités de transformation de mieux répartir les coûts de production ou au mieux de les réduire et partant d'ajouter de la valeur à leur activité. Les acteurs méconnaissent les techniques de valorisation de ces sous produits. Pour cela, la recherche doit être impliquée fortement afin d'accompagner les acteurs.
- **La faible capacité en gestion des acteurs :** Pour la plupart, les acteurs ne maîtrisent pas la gestion de leur activité surtout ceux évoluant dans la transformation artisanale. Ils méconnaissent ainsi la structure de coûts de leur activité et partant la fixation des prix.



#### ***4.1.4 : L'instabilité des prix au niveau national***

En effet la filière connaît une fluctuation incessante des prix au niveau national, à priori, au détriment des producteurs. A priori seulement, parce pendant les années où le prix a vraiment chuté (25 francs la boîte de noix de 2,5 kilo) des producteurs ont remplacé leurs plantations d'anacardes par de la mangue et cette situation est la principale cause du non entretien des champs. Ceci met en péril le potentiel de production nationale et partant les intérêts des autres acteurs de la filière. Il est donc indispensable que tous les acteurs prennent au sérieux le problème de fluctuation des prix car chaque catégorie est concernée par les répercussions. Les causes de la fluctuation des prix sont essentiellement:

- **l'inorganisation des acteurs** qui ne permet pas la concertation, la prise et le respect de mesures communes par rapport aux prix et aux conditions d'entrée et de sorties du marché;
- **le vide juridique et l'absence de dispositions réglementaires par rapport aux filières agricoles** qui créent un désordre au niveau du marché. Quiconque peut s'improviser acteur direct de la filière et n'importe qui rentre sur le territoire national et procède à des achats « sauvages » qui désorganisent le marché à court et moyen terme.
- **La mévente et la faible circulation de l'information commerciale** : La chute des prix est causée le plus souvent par les méventes enregistrées au niveau des producteurs qui sont obligés de brader leurs productions fautes d'acheteurs. En outre les acteurs nationaux ne disposent pas souvent de l'information juste sur le cours des produits à l'international, se mettant ainsi en mauvaise posture pendant les négociations pour la vente.

## **4.2 : Les forces de la filière**

Les forces se réfèrent à un pouvoir de faire ou une capacité d'action acquise et sur laquelle on peut compter pour une intervention dans le secteur.

### ***4.2.1 : Les acquis qui se sont développés au sein de la filière***

#### **✓ Organisation des acteurs dans certaines localités (groupements et associations)**

Les producteurs et les transformateurs connaissent un début d'organisation dans les différentes zones. Cette situation est un atout pour le projet d'organisation du secteur.

#### **✓ Expérience des femmes des régions des Hauts Bassins et des Cascades dans l'activité de transformation**

Le secteur de la transformation a fait son apparition il y a plus d'une vingtaine d'années. Les femmes ont ainsi pu acquérir une grande expérience technique dans la transformation de la noix. Un acquis qui peut faire gagner du temps au processus d'appui puisqu'elles peuvent être utilisées comme formatrices endogènes.

#### **✓ Les fortes relations qui existent entre les acteurs**

Seules les relations qui existent entre les acteurs évoluant dans le Bio certifié et celles existants entre les sociétés d'exportation internationale et les transformateurs semi artisanaux/industriels et les exportateurs nationaux sont formalisées. Sinon, le reste des relations dans la filière est purement informel mais il est important de souligner que la qualité de ces relations est assez élevée et le plus souvent les clauses sont respectées. Ceci est un atout pour l'organisation du secteur et la facilitation de la circulation de l'information.

#### **✓ L'ACA**

Un bureau national de l'ACA a été mis en place en 2007 par les acteurs avec l'appui du PDA, du PAMER et du PADL/CLK. Ce bureau a pour mission de défendre les intérêts des acteurs directs au niveau national. En outre, il fait parti d'un réseau international qui bénéficie de l'appui de partenaires étrangers et facilitera les initiatives sous régional. Enfin L'ACA est la seule initiative de regroupement des acteurs au niveau national. L'ACA/Burkina peut aujourd'hui être le levier sur lequel les acteurs pourraient s'appuyer pour s'organiser en corporations au niveau des différents maillons. Il est judicieux aujourd'hui d'accompagner l'ACA/Burkina dans le renforcement de ses capacités organisationnelles et institutionnelles afin de la doter d'outils et instruments à même de lui conférer légitimité et efficacité dans l'action.

#### ***4.2.2 : Les potentialités physiques***

Elles se réfèrent à une capacité théorique et celles identifiées sont :

- La capacité actuelle de production de noix est de 25000 tonnes. Un potentiel assez important qui peut être amélioré en quantité et en qualité. ;
- L'existence de 4 unités de transformation semi artisanales/industrielles prouvant ainsi un début d'initiatives en terme d'investissements privés dans la filière. Même si aujourd'hui ces unités n'absorbent que 13% de la production de noix brutes, il existe encore un potentiel d'augmenter la capacité réelle de production et même d'appuyer à la création de nouvelles unités.

#### ***4.2.3 : Les opportunités économiques***

Elles correspondent à des avantages qui viennent à propos et que l'on peut exploiter. Il s'agit de:

- L'existence d'un marché local et sous régional peu exploré pour la vente des amandes blanches et grillées (notamment les pays du Maghreb et la Mauritanie).
- Du potentiel du marché bio –équitable : Les plantations nationales ne recevant presque pas de pesticides et de produits phytosanitaires, elles n'auront pas de mal à respecter les règles de certification Bio. Ce marché est en pleine expansion en Europe et représente une niche à saisir.
- La valorisation des sous produits si elle est effective permettra de réduire les coûts de productions et augmenter les revenus des acteurs.
- Les opportunités de créations d'emploi et de revenus offertes par la filière : Le secteur cajou offre des opportunités d'emplois aussi bien au niveau des plantations qu'en dehors de celles-ci. Dans le secteur des transformations, il y a une création d'emplois additionnels assez rémunérés et majoritairement occupés par des femmes.
- L'existence de structures et partenaires techniques et financiers au niveau international et national.
- L'initiative AGOA ;
- Les différentes politiques menées en faveur du secteur privé et plus spécifiquement celles menées en faveur des produits oléagineux.

## **V : LES PROPOSITIONS D'AMELIORATION**

### **5.1. Axe 1 : Les préalables pour l'élaboration et la réussite de mise en œuvre de politiques spécifiques cohérentes de promotion de la filière**

- La production de statistiques fiables ;
- L'organisation des acteurs de la filière.
- La mise en place d'un cadre de concertation de la filière ;

### **5.2. Axe 2 : Accroître la qualité des produits**

- La sensibilisation et la formation des producteurs au respect des itinéraires techniques ;
- La sensibilisation des producteurs au ramassage de la noix sous l'arbre ;
- L'instauration par les acteurs du tri avant achat des produits ;
- La formation des acteurs aux stockages des noix post récolte ;
- Faciliter le dialogue entre les acteurs et le MAHRH pour la mise à disposition des magasins vides pour le stockage.
- La sensibilisation et la formation des acteurs en matière de protection de la plantation contre les phytopathologies et les attaques parasitaires ;
- La facilitation de l'accès au crédit des transformateurs ou l'appui à l'installation de prestataires de services (auto-cuiseurs) dans les zones de transformation artisanale ;
- La sensibilisation et la formation des acteurs à la démarche qualité.
- Faciliter l'accès au crédit aux acteurs ou appuyer les acteurs dans la commande groupée des emballages ou à la mise en place d'une boutique de l'emballage (sous forme de coopérative mais nationale qui sera chargée de centraliser les besoins et d'effectuer les commandes).
- La formation de compétences nationales en sélection et amélioration variétales, itinéraires techniques, techniques de conservations et de stockage, techniques d'amélioration de la productivité au niveau de la transformation et valorisation des sous produits et des déchets.

- La formulation et la mise en œuvre de protocoles de collaboration entre les acteurs directs et les services techniques de l'Etat et les projets et ONG pour l'encadrement des acteurs.

### **5.3. Axe 3 : Accroître la valeur ajoutée**

Des potentialités existent pour accroître la valeur ajoutée des acteurs des différentes catégories d'acteurs : Il s'agira notamment :

- à travers la recherche d'initier la sélection et l'amélioration variétale ;
- la sensibilisation et la formation des producteurs sur le respect des itinéraires techniques ;
- La réalisation d'une étude sur l'augmentation de la productivité des transformateurs et l'appui aux acteurs à la mise en œuvre des recommandations issues de l'étude ainsi que leur formation ;
- La formation des équipementiers locaux dans la fabrication d'équipements adaptés ;
- La facilitation de l'accès au crédit des acteurs ;
- La définition de procédés de valorisation des sous produits avec les acteurs de la recherche; l'appui conseils et la formation des acteurs dans la valorisation des sous produits.
- La formation des acteurs en gestion

### **5.4. Axe 4 : Stabilisation concertée au niveau des acteurs des prix au niveau national**

- L'organisation des acteurs.
- L'appui aux acteurs à définir les règles de fonctionnement de leur filière ;
- Dialogue avec le secteur public pour la définition d'un cadre juridique et réglementaire en faveur de la filière ;
- L'appui aux acteurs pour la pénétration des niches de marchés (sous région, Maghreb, bio équitable, AGOA)
- L'appui aux acteurs à la mise en place d'un système simplifié et adapté d'informations sur les marchés ;

## Conclusion

Les principaux produits qui font l'objet d'échanges importants et dont la production crée des emplois significatifs au niveau de la filière anacarde sont la noix brute, l'amande blanche conventionnelle, l'amande blanche bio équitable et l'amande grillée.

Il est indéniable que la transformation ajoute de la valeur à la filière surtout pour les produits dédiés à l'exportation que sont les amandes blanches conventionnelles et bio équitable.

La priorité d'une stratégie de promotion de la filière anacarde au Burkina-Faso sera donc de favoriser l'émergence et de dynamiser le secteur de la transformation orientée vers l'exportation. Mais au vu des quantités assez faible de noix qu'absorbe la transformation, la promotion de l'exportation de la noix doit être menée de front.

Si l'option de l'exportation est retenue, il faut savoir que les marchés internationaux ont leur exigence et leurs contraintes :

- La première exigence de l'exportation est de trouver des marchés. Il est indispensable que les acteurs directs et indirects (dont l'Etat) se mobilisent pour ouvrir des niches de marchés aux produits de la filière. L'anacarde doit être prise en compte par l'Etat au nombre des filières, à fort potentiel de création de richesses et d'emploi, à promouvoir.
- Les exigences des marchés internationaux se résument à la qualité ; ce dans quoi nous n'excillons pas, surtout pour ce qui concerne les noix et partant les amandes (puisque lié). Les causes de la faible qualité des noix et de l'amande sont liées essentiellement à un manque de savoir et de savoir faire et des mauvaises pratiques de la part des producteurs et des transformateurs artisanaux. Toutes choses qui peuvent être levées par des formations, des appuis conseils et de l'information –sensibilisation. La quête du respect des normes par les exportateurs fera le reste puisqu'à terme, le tri bord champs et la sélection des amandes seront des étapes incontournables.
- Les contraintes sont essentiellement liées à la fluctuation des prix d'achat imposés surtout par les acheteurs internationaux et qui ne reflètent pas toujours les cours des marchés internationaux. Ces acheteurs opèrent aussi dans d'autres où un prix de campagne est négocié avec eux (en fonction des cours réels internationaux) en début de campagne pour toute la durée de celle-ci (exemple de la Tanzanie et de la Côte d'Ivoire). Les seuls mais fondamentaux avantages qu'ont ces pays par rapport au Burkina demeurent le niveau élevé d'organisation de leur filière anacarde au niveau

national et la qualité des instruments et des organes mis en place au profit de la filière. Ces avantages ont été acquis au prix de concertations et d'engagements entre le secteur public et le secteur privé. L'organisation de la filière demeure donc un enjeu de taille pour le Burkina ainsi que la mise en place d'instruments juridiques et de cadres favorables au développement de la filière.

En outre, il y a à peine dix ans les acteurs directs de ce marché ne bénéficiaient ni d'encadrement, ni de financement de la part des structures d'appui. Malgré ce handicap les marges réalisées par acteur étaient déjà intéressantes. Aujourd'hui, les acteurs indirects se multiplient autour de la filière mais sans une réelle cohésion dans l'intervention. Il est indispensable pour une promotion efficiente de la filière d'envisager la création d'un cadre de concertation (acteurs directs et indirects dont l'Etat) qui permettrait d'organiser les synergies entre les acteurs.

### **Annexe 1 : Liste des personnes ressources et structures rencontrées**

| <b>N°</b> | <b>Nom et prénom</b>   | <b>Structure</b>  | <b>Contact</b>                       |
|-----------|--|---|--------------------------------------|
| 1         | Lambert Zoungrana  | Direction Provinciale de<br>L'Agriculture de la Sissili | 50413008                             |
| 2         | Groupe de producteurs d'anacardes de<br>la Sissili S/C DPA (Mr Dalla<br>secrétaire général)                    | Union de producteurs<br>d'anacardes de la Sissili       |                                      |
| 3         | Jean Noel Kalwoulé   | ONG CREDO Léo   | 70361768                             |
| 4         | Mme Diasso et Mme Kalguié  | Transformatrices Léo                                    | S/C CREDO                            |
| 5         | Mr Somda Serge   | DRAHRH du Sud Ouest<br>(Gaoua)                          |                                      |
| 6         | Mr François d'Assises Pooda  | Président GIE UTASSO<br>Kampti                          | 76450305                             |
| 7         | Kambire Casimir  | Président Groupement<br>Laayiri de Kampti               | S/C Mr<br>François<br>d'Assise Pooda |
| 8         | Traoré Lassina (le Barbu) et Kante<br>Moumouni   | Pisteurs collecteurs –<br>Intermédiaires Kampti         | 76128422<br>76661757                 |
| 9         | Mr Sombie Antoine  | Président de l'UTAB<br>Beregadougou                     | 78818555                             |
| 9         | Mr Traoré Mamadou  | Association Wouol<br>Beregadougou                       | 78807620                             |
| 10        | Mme KONE Minata  | SOTRIA-B Banfora  | 70232796                             |
| 11        | Mr Kabre Theophile   | DRAHRH (Chef de<br>service Etude et<br>Planification)   |                                      |
| 12        | Mr Diemkouma (coordonnateur)<br>Mme Nikiéma (socio-économiste)<br>Mr Touré Baba (responsable<br>communication) | PADL/CLK  | 20910354                             |
| 13        | Mr Konate Daouda (secrétaire   | Groupement Gnasiki de                                   | 76081326                             |



| N° | Nom et prénom   | Structure                                 | Contact     |
|----|---|---|-------------|
|    | général)  | Kolokolo/ Moussodougou                    |             |
| 14 | Mr Paul Ouedraogo (Chargé de la coordination)<br>Mr Konate Souleymane (Adjoint)                         | Coopake Orodara                           | 78822830    |
| 15 | Mr Seydou Barro (coordonnateur)<br>Mr Andre Traoré  | UAFK Orodara                              |             |
| 16 | Mme Barro Djeneba   | Groupeement de Dieri                      |             |
| 17 | Mr Abdoulaye Traoré (membre du comité de contrôle)<br>Mr Moussa Traoré (Chargé de la commercialisation) | Groupeement Zouton de Kourignon           | 76 633131   |
| 18 | Mr Moussa Guira (Bobo)  | INERA                                     | 70247972    |
| 19 | Mme Kyemdé/Ouedraogo Therese<br>Mme Belem/Kindo Oumou<br>Mme Toe/ Kamaté Awa                            | Union Yantaa des transformatrices de Bobo | 20 96 33 02 |
| 20 | Mr Neya Boureima (exportateurs)   | SCEO Bobo                                 | 76614079    |
| 21 | Mr Sanou Mamadou  | IRSAT Bobo                                |             |
| 22 | Mr Mande Jérémie  | SNV Bobo                                  | 70746087    |
| 23 | Mr Alain Traore (Ouaga)   | PAMER Bobo                                | 70620245    |
| 24 | Mr Traoré Sylvanus  | BAME/MEBF Bobo                            | 70255451    |
| 25 | Mr Nabyouré Ignace  | SP/CPSA                                   | 50318461    |
| 26 | Mme Velegda Mamounata   | Ets Velegda                               | 50332930    |

## **Annexe 2: Documentation**

- Etude de la filière anacarde au Burkina-Faso Juillet 2006 SNV ;
- Recensement général de l'Agriculture : Résultats préliminaires Phase 1 ; 2008, MAHRH ;
- Etude de marche sur la dynamique des produits issus de la transformation des noix d'anacarde dans la zone d'intervention du PAMER
- Rapport d'étude sur l'organisation des producteurs/productrices dans 4 filières ; PDA Mai 2007

### **Annexe 3 : Qualité exigée des noix et des amandes de cajou à l'exportation**

Ces normes sont conformes aux normes européennes et de CEE/ONU de janvier 2000.

- **Caractéristiques minimales des noix à l'exportation**

Les noix de cajou de bonne qualité doivent avoir les caractéristiques suivantes :

- Les fruits doivent être bien mûrs, tombés d'eux-mêmes de l'arbre ;
- Les noix doivent être saines
- Exemptes de noix pourries, de vermoulures ou de noix altérées
- Exemptes de toute odeur
- Taux d'impuretés maximum toléré: 0,5 %
- Taux d'humidité maximum : 5 %
- Pourcentage de noix défectueuses (vides, déformées, tachetées) maximum 2 %

Les noix sont calibrées en trois (3) principales catégories :

- ❖ **Catégorie dénommée « catégorie extra »** (*meilleure catégorie*) :

Elle est composée de noix pesant en moyenne cinq (5) grammes ; ce sont des noix dont le nombre (bien sec) est inférieur ou égal à deux cent (200) noix par kilogramme.

- ❖ **Catégorie 1 :** (*catégorie intermédiaire*)

Le poids moyen des noix de cette catégorie est compris entre 4 et 5 g

Nombre de noix par kilogramme compris entre 200 à 250 noix

- ❖ **Catégorie 2 :** (*catégorie la moins bonne*)

La quantité de noix par kilo est de 250 à 300 noix ; une noix pèse entre 3,33 à 4 g

Dans chaque catégorie, il est toléré 5 % de noix correspondants aux caractéristiques des noix de la catégorie immédiatement inférieure.

Cette tolérance qui était de 10 % est passée à 5 % en février 2006, attestant l'exigence de plus en plus soutenue du marché.

### **CONDITIONNEMENT**

Les noix doivent être emballées dans des contenants sains, propres, principalement dans des sacs de jute.

## **NORMES DES AMANDES DE CAJOU**

### **CRITERES MINIMALES**

- Les amandes doivent être saines
- Exemptes de tout corps étranger
- Exemptes d'insectes ou de parasites
- Exemptes de moisissures
- Exemptes de rancissement
- Exemptes de pellicules adhérentes ou de morceaux de la coque
- Exemptes d'odeur et de goût étranger
- Teneur en huile maximum 47 %
- Teneur en eau 3 à 5 %

### **CLASSIFICATION**

Les amandes de cajou sont également classées en trois (3) catégories :

❖ **Catégorie Extra** (*symbolisée par la lettre W*) : **Catégorie Supérieure**

Cette catégorie est composée d'amandes entières, couleur uniforme blanchâtre, ivoire pâle, gris cendré ou jaune pâle, exempt de tout défaut

❖ **Catégorie 1** (*symbolisée par la lettre B*) : **Bonne qualité**

Elle est composée d'amandes brisées dont les cotylédons restent attachés ; le taux de brisure maximum tolérée est de 5 %. Couleur brun clair, ivoire pâle, jaune- gris-cendré ou ivoire foncé par suite de surchauffage

❖ **Catégorie 2** (*symbolisée par la lettre S*) : **Qualité inférieure**

Constituée d'amandes fendues sur la longueur ou brisées à plus de 2 morceaux. Elle doit correspondre aux caractéristiques minimales. La couleur peut être brun-clair ou foncé, décolorée et tachetée de noir.

### **CALIBRAGE**

Le calibrage des amandes est obligatoire pour les catégories « extra » mais non obligé pour les deux autres.

Tableau N°12 : Calibrage des noix

| Calibres | Nombre d'amandes / Kg |
|----------|-----------------------|
| 150      | 265 - 325             |
| 180      | 326 - 395             |
| 210      | 395 - 465             |
| 240      | 485 - 530             |
| 280      | 575 - 620             |
| 320      | 660 - 706             |
| 400      | 707 - 880             |
| 450      | 881 - 990             |
| 500      | 990 - 1100            |

### **CALIBRAGE DES MORCEAUX**

Le calibrage des morceaux se fait avec des tamis à mailles sélectionnées.

- **Les gros morceaux :**  
*ne passant pas à travers les mailles de tamis de 4, 75 mm.*
- **Les petits morceaux :**  
*ne passant pas à travers les mailles de tamis de 2, 8 mm.*
- **Les très petits morceaux :**  
*ne passant pas à travers les mailles de tamis de 2,36 mm.*
- **Les mini- morceaux (ou granulés) :**  
*ne passant pas à travers les mailles de tamis de 1, 70 mm .*

## **Annexe 4 : Les Acteurs d'appui au secteur au niveau international**

Au niveau international les organisations internationales impliquées dans le développement du secteur sont :

**L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)** : Entité de supervision de la production au travers du sous groupe intergouvernemental sur les fruits tropicaux.

**La Commission économique pour l'Europe auprès des Nations Unies (CEE/ONU)** : fixe les normes et règles en vigueur en assimilant les noix de cajou aux fruits secs.

**L'Organisation internationale de normalisation (ISO)** fixe les normes internationales relatives au secteur des noix de cajou.

**Le Fonds commun pour les produits de base (CFC)** fournit notamment des brochures techniques.

**Le Centre du commerce international (CNUCED/OMC)** est l'agence de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et de l'Organisation mondiale du commerce dédiée à la coopération technique pour tout ce qui relève des aspects touchant l'entreprise et le développement du commerce.

**La Banque mondiale** : elle s'occupe du financement de projets relatifs au développement de la filière des noix de cajou dans les pays en développement.

**United States Agency for International Development (USAID)** qui à travers l'AGOA a créé des centres pour le commerce en Afrique. Ces centres dont celui de l'Afrique de l'Ouest travaille avec plusieurs partenaires y compris les gouvernements et le secteur privé. Le service d'appui à l'AGOA vise la promotion du entre les Etats Unis et l'Afrique subsaharienne, et l'accès en franchise au marché américain pour beaucoup de produits africains dont les noix de cajou. Pour le cas de la noix de cajou, les institutions sont le Département Fédéral Américain pour l'Agriculture(FDA) et le Service de l'Inspection Sanitaire Animale et Phytosanitaire(APHIS).

**L'Alliance Africaine de Cajou (ACA)** : L'ACA est une ONG créée en 2006, sponsorisée par de puissants acteurs internationaux (Kraft, EcoLogic, Ahold, OLAM, SNV, entre autres). L'ACA est une organisation panafricaine et internationale, d'interface pour la mise en relation, centre d'expertise encourageant les investissements, facilitant le partenariat et s'investie a la promotion de la filière africaine de l'anacarde au niveau international. Les objectifs de l'A.C.A visent l'amélioration de l'image et la production de cajou en Afrique ; ses activités sont notamment l'information, la formation.