

La filière noix de cajou au Mali



Techniques simples
d'extraction des
amandes et potentialités
des marchés locaux

La filière noix de cajou au Mali

Techniques simples d'extraction des amandes et potentialités des marchés locaux

Date(s) de l'expérience	2003 – en cours
Mise en œuvre	Jèkasy
Partenaires	Senagri (producteur des décortiqueuses)
Financement	Direction pour le développement et la Coopération (DDC-Suisse)
Zone géographique	Afrique de l'Ouest , Mali sud, Région de Sikasso
Mots clés	Noix de cajou, transformation agroalimentaire , marketing, commercialisation, valorisation des ressources naturelles
Echelle d'action	Unions de pépiniéristes planteurs
Public(s) cible(s)	Planteurs et organisations paysannes.

Résumé

Jèkasy, programme d'appui aux organisations paysannes pour la valorisation des ressources naturelles mis en œuvre par Intercooperation (IC) dans le sud Mali appuie le développement de l'arboriculture fruitière depuis 2002 (à la suite du programme GDRN démarré en 1995). Parmi les espèces plantées dans la région, la noix de cajou occupe une place particulière : produit à haute valeur ajoutée potentielle, mais qui n'est pas consommé de façon locale « traditionnelle ». La très grande majorité de la production est commercialisée brute, à un prix plancher déterminé par des intermédiaires replaçant la marchandise sur le marché mondial (principalement expédiée vers l'Asie pour transformation avant réexportation vers l'Europe).

L'objet de l'accompagnement des organisations de planteurs dans la valorisation des vergers d'anacardiens est tout d'abord une information sur les techniques de transformation, complétée par un appui à l'analyse du marché local pour finir par la réalisation de plan d'affaires et une mise en relation avec des institutions financières pour la réalisation des plans d'investissement.

Contexte

Les 4 préfectures où le programme Jèkasy a été lancé en 2002, sont parmi les principales zones de production fruitière du pays. Si la production de mangues et d'agrumes (dans une moindre mesure) sont très clairement majoritaires sur l'ensemble de la zone, il reste que de nombreux

planteurs (notamment dans les préfectures les plus méridionales que sont Kadiolo et Sikasso) ont dédié une partie de leurs terres à la plantation des anacardiens.

Les cercles de Sikasso et Kadiolo jouissent d'un climat soudano-sahélien à tendance tropicale. La pluviométrie y est importante : jusqu'à 1200 mm pendant une saison des pluies étalée de fin mai à fin septembre. Ce sont 2 préfectures relativement petites (respectivement 15'406 Km² et 514'764 habitants pour Sikasso et 5'282 Km² – 130'730 habitants pour Kadiolo) mais avec des réserves agricoles (et arboricoles) et pastorales importantes. De par leur localisation, les échanges trans-frontaliers avec la Côte d'Ivoire sont nombreux : Kadiolo est le point d'entrée du transport en provenance de RCI et Sikasso le carrefour entre les routes pour Bamako et pour l'est et le nord du pays (Koutiala, Mopti...).

Les systèmes d'exploitation agricoles du Sud Mali sont caractérisés par l'omniprésence de la culture du coton, associée à une diversification des activités agricoles dans un but de sécurisation des revenus. Le « système coton » est organisé autour d'une filière intégrée, gérée par l'état qui la prend en charge dans son ensemble, depuis l'approvisionnement en intrants jusqu'à la commercialisation de la fibre. À noter que le coton n'est pas seulement cultivé pour la rente qu'il génère mais aussi pour l'accès qu'il donne aux intrants nécessaires à d'autres cultures... Les systèmes de crédits d'intrants permettent ainsi de palier au manque de trésorerie récurrent des exploitations agricoles.

La difficulté principale pour les agriculteurs compte tenu de l'évolution récente des cours du coton sur le marché mondial (orientés à la baisse du fait des subventions allouées à leurs « cotonculteurs » par les pays développés) est de parvenir à dégager un revenu significatif de leur activité agricole dans un contexte de rendements et de prix d'achat de la fibre décroissants.

Eléments clés

On dit souvent de l'anacardier qu'il est « l'arbre du pauvre produisant la nourriture favorite du riche ». En effet, il s'agit d'une essence peu exigeante qui s'adapte particulièrement bien aux conditions du sud Mali. En revanche, la complexité de la transformation de ces noix (et donc le coût de cette transformation) en fait un produit de « luxe » réservé à des marchés du Nord.

5 pays assurent 73% de la production mondiale: Inde 32%; Brésil 15%; Vietnam 12%; Tanzanie 8%; Nigeria 6%; autres 22 pays 27%. L'Afrique représentait 78% de cette production mondiale dans les années 70, et l'Asie 15% (dont 95% pour l'Inde). En 2000, la part de l'Afrique s'était réduite à 30% ; 55% pour l'Asie (Inde, Vietnam, Chine, Thaïlande, Indonésie, Myanmar), et 15% pour le Brésil.

Problématique

Dans ce contexte de perte de parts de marchés sur le marché mondial, la question de la valorisation des noix issues des plantations des producteurs du sud Mali est devenue prépondérante pour le programme. La commercialisation des noix brutes via des exportateurs envoyant leur marchandise en Asie pour transformation (où se concentre la création de valeur ajoutée donc) ne les satisfaisant plus, les planteurs nous a demandé d'évaluer le potentiel commercial de la transformation des noix à destination du marché local.

Description / Mise en œuvre

La demande originelle des planteurs était centrée sur l'obtention d'une décortiqueuse pour noix d'anacardiens (si possible subventionnée). Il faut savoir que ces noix ne sont pas consommées

traditionnellement du fait des difficultés liées à leur décortilage (présence d'un baume acide dans la coque).

Le besoin sous-jacent est en fait une nécessité d'améliorer les revenus de l'arboriculture pour compenser des performances déclinantes dans d'autres spéculations (notamment coton). Compte tenu du peu de connaissance concernant la transformation des noix de cajou tant pour les planteurs que pour le programme, nous nous sommes mis en recherche d'un spécialiste du domaine.

Senagri, entreprise familiale implantée à Bamako est spécialisée dans la ferronnerie. L'un des petits frères du promoteur s'est expatrié en Guinée Bissau pour y apprendre les techniques de décortilage et ramener un exemplaire des machines utilisées dans ce pays. De retour, ils ont copié la machine et démarré la production de noix de cajou pour le marché bamakois.

Afin de combler le déficit d'information sur les techniques de décortilage des planteurs et des agents du programme, nous avons organisé 2 journées de démonstration du procédé au complet (depuis la récolte jusqu'au grillage des noix avant conditionnement). Les unions de planteurs ont ainsi invité leurs membres à ces journées où le technicien de Sénagri a procédé au traitement d'une petite quantité de noix sous les yeux des planteurs, tout en donnant des informations commerciales sur sa connaissance du marché bamakois. Au total c'est plus d'une centaine de producteurs qui a participé à ces démonstrations. Une machine a donc été utilisée par le démonstrateur/formateur et les paysans ont également pu l'essayer afin d'évaluer concrètement la nature du travail que cela représente.



A la suite de ces 2 journées, les planteurs se sont concertés au sein de leurs unions afin de déterminer s'ils étaient toujours intéressés à s'investir dans la transformation des noix de cajou (certains trouvant le travail trop « mesquin » ont rapidement renoncé). Il en est ressorti des demandes d'appui pour l'investissement dans 5 machines pour la zone de Finkolo ganadougou.

Parallèlement, le programme a analysé la faisabilité et la viabilité économique de cette activité basées sur une connaissance générale des marchés locaux (habitudes de consommation et pouvoir d'achat) confrontée à la l'expérience de Sénagri. Ces données sont venues étayer la prise de décision des planteurs : ils ont eu une idée précise de l'investissement à réaliser mais aussi des conditions pour le rentabiliser (Cf. quelques éléments chiffrés dans le paragraphe suivant).

Il reste maintenant à confirmer le potentiel commercial estimé lors de ces études préliminaires par la mise en œuvre d'une « étude rapide de marché¹ ». Une fois les hypothèses commerciales posées dans l'étude de faisabilité confirmées, le programme appuiera l'union à réaliser un plan d'affaire avant de les mettre en relation avec une institution financière disposée à les financer.

¹ Voir la fiche correspondante « Etude rapide de marché : élaboration d'une méthodologie pour les organisations paysannes et opérateurs économiques ruraux »

Résultats atteints et éléments chiffrés

Le principal résultat de cette démonstration est d'avoir permis une information des planteurs sur la nature du travail (en particulier sa pénibilité et le soin nécessaire au décortilage), mais aussi sur la nature et le volume d'investissement.

Ainsi les planteurs les moins motivés se sont découragés et seuls ceux qui ont vraiment le désir de s'investir dans cette activité ont mis à profit ces démonstrations pour « calibrer » leur demande d'appui au programme (nombre de machines, étude de marché et mise en relation avec des institutions financières).

À noter en particulier que ce sont surtout les jeunes qui ont semblé intéressés. Ce sont eux en effet qui ont vu le potentiel le plus important de cette activité : les « vieux » n'étant pas trop intéressés vu la pénibilité du travail, ça laisse la latitude aux plus jeunes de la communauté d'avoir une activité relativement indépendante et génératrice de revenus.

Du point de vue purement économique, les estimations de rentabilité sont les suivantes. Sur la zone de Finkolo Ganadougou, la production annuelle de noix brute avoisine les 250 tonnes. La demande porte sur l'acquisition de 5 décortiqueuses (plus équipements annexes), soit un investissement d'environ 641'750 Fcfa (978 €) permettant le traitement de 14,4 tonnes par an pour une production annuelle de noix estimée à 3.000 Kgs. Au prix de vente de 2'500 Fcfa le Kg, la marge nette dégagée par la transformation varie de 416 (0,63€) à 476Fcfa (0,72€)/Kg, soit 1'248'000 Fcfa (1'902€) à 1'428'000 Fcfa (2'176€) pour le total de la production. A noter que 2'500 Fcfa/Kg est le prix en vigueur au Burkina Faso, pays voisin, où ce genre de micro industrie est bien implanté et où les coûts de production sont notoirement plus faibles qu'au Mali.

Le potentiel économique est donc bien réel, il reste maintenant aux unions à confirmer le potentiel commercial et ensuite élaborer les plans d'affaires avant de lancer la négociation avec les institutions financières.

Un point reste toutefois à éclaircir : quelle sera l'organisation de la production au sein de l'union ? Qui sera propriétaire de ces équipements, comment s'organise le droit d'accès étant entendu que l'acquisition de 5 machines ne permet le traitement que 6% de la production totale de l'union...

Enseignements

En l'état actuel de l'avancement de cette activité, seuls des enseignements sur l'intérêt d'organiser des séances de démonstration dans le but de diffuser une information préliminaire à la mise en œuvre d'activités précises peuvent être tirés.

Le principe de la démonstration s'est révélé extrêmement efficace puisqu'il a permis en une journée de mettre au même niveau d'information à la fois les planteurs et les agents du programme.

En allant plus loin, on peut dire que cela a permis une sélection des acteurs réellement motivés à s'impliquer dans la transformation des noix de cajou au sein du partenaire du projet à savoir l'union des pépiniéristes planteurs, permettant du même coup de développer une logique d'accompagnement beaucoup plus efficiente.

Conditions de reproductibilité

La nécessité de la reproductibilité est évidente tant il est clair que ces journées de démonstration constituent un outil efficace pour la diffusion d'une information pertinente et ciblée. Mais 2 conditions sont essentielles.

Tout d'abord, la compétence du démonstrateur est primordiale. Un mauvais démonstrateur faisant une mauvaise démonstration risque de décourager vos partenaires alors même que les potentialités de développement de telles ou telles activités sont bien réelles.

La disponibilité des partenaires : il se mobilisent pour formuler une demande : nous voulons des décortiqueuses pour transformer des noix de cajou ; et nous répondons par : nous vous invitons à venir voir comment ça marche... Un travail particulier est nécessaire pour que les agriculteurs s'investissent dans cette démarche et qu'elle ne soit pas un facteur de découragement.

Changement d'échelle

Concernant l'extension de la transformation puisqu'il est prévu un démarrage à petite échelle (6% de la production transformée pour Finkolo Ganadougou), un éventuel changement d'échelle dépendra directement de l'évolution de marché local. En effet, à l'heure actuelle seules quelques petites unités de transformation urbaines produisent et vendent des noix de cajou via des réseaux de distribution ciblant une clientèle urbaine aisée à revenus élevés. Il s'agit donc d'un marché de niche où les marges sont très élevées.

L'optique des unions est différente : il s'agit pour eux d'ajouter de la valeur sur un produit qu'ils ont disponible en grande quantité à un coût très bas (pratiquement aucun investissement dans les plantations). Donc de transformer des volumes importants pour écouler sur le marché un produit où ils bénéficient de la valeur qu'ils y ont ajoutée (donc nécessairement moins cher que les produits actuellement sur le marché²).

Il semble donc qu'il y ait de la place pour que les unions puissent se positionner entre ces 2 niveaux de prix, et disposent ainsi d'un marché plus large que celui occupé pour l'instant par les transformateurs urbains (clientèle à revenus moins élevés des centres urbains secondaires). Si tel est le cas, le changement d'échelle ira de soi : en suivant l'évolution du marché les planteurs pourront envisager d'augmenter la production en investissant dans davantage de postes de transformation.

Auteur : Lionel Giron

Saisie le : 25/09/2003

POUR ALLER PLUS LOIN

Contact

Intercooperation, Délégation pour le Sahel, Korofina Sud, Rue 96 Porte 747, BP 2336 Bamako, Mali, tel : 223 224 44 60, fax : 223 224 61 19, email : icsahel@icsahel.org, site web : www.dicsahel.org

Programme Jèkasy, Coopération suisse – Intercooperation, BP 215, Sikasso, Mali, tel : 00 223 262 03 64, fax : 00 223 262 02 47, email : jekasy@icsahel.org

² Les marges mentionnées plus haut repose sur un prix de vente de 2'500 Fcfa/Kg alors que les sachets de 100g vendus en alimentation varient de 600 à 850 Fcfa les 100 grammes (soit 6'000 à 8'500 Fcfa le Kg).

Références bibliographiques

Collectif, rapport bilan de la phase transitoire, Programme Gestion Durable des Ressources Naturelles dans la Région de Siaksso (GDRN), Bamako, 2001, 35p

Collectif, Rapport annuel 2002, Programme Jèkasy, Intercooperation, Sikasso, 2003

F. Picard, rapport annuel du programme Gestion Durable des Ressources Naturelles dans la Région de Siaksso (GDRN), Sikasso – Bamako, Intercooperation, 1999, 50p