

Une noix en pleine transformation

La noix de cajou africaine est à un tournant. Les nouvelles normes sanitaires européennes conjuguées au prix du transport poussent à décortiquer l'anacarde sur place et à bâtir une filière solide.



Quelque 3 millions de petits agriculteurs dans une dizaine de pays africains cultivent l'anacardier (*Anacardium occidentale*) pour un marché mondial en constante progression (+ 6 % par an). Paré de vertus diététiques, le fruit de cet arbre des savanes, appelé anacarde ou noix de cajou, est très demandé, essentiellement par les pays occidentaux et depuis peu par la Chine. Les échanges internationaux, qui représentent à peine le cinquième de la production mondiale estimée à 2,3 millions de tonnes en 2005, devraient continuer à croître.

C'est là une opportunité pour les pays africains dont six figurent parmi les dix plus gros producteurs d'anacarde (par ordre décroissant, Nigeria, Tanzanie, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mozambique et Bénin). Ils sont toutefois devancés par l'Inde, le Brésil et surtout le Vietnam qui, à lui seul, assure près du tiers de la récolte mondiale. Proche de l'Europe, dotée d'une main-d'œuvre abondante et bon marché, l'Afrique, qui produit des noix très recherchées pour leur qualité, a de réels atouts. Mais elle n'exploite son potentiel que partiellement. En effet, elle exporte 90 % de ses anacardes en brut vers l'Inde qui les décortique avant de les réexporter, grillés ou transformés, vers l'UE et les États-Unis. La majeure partie de la valeur ajoutée échappe donc à l'Afrique.

Une nouvelle stratégie

Ce circuit né du démantèlement des offices de commercialisation est toutefois en train de se modifier. D'une part, les Indiens sont désormais plus enclins à décortiquer en Afrique en raison du renchérissement des coûts du pétrole et du transport. D'autre part, depuis 2005, les nouvelles normes sanitaires de l'UE les poussent à mieux maîtriser la qualité de leur marchandise sous peine de

perdre des clients. Les importateurs européens ne veulent pas risquer d'être condamnés si un des lots s'avérait dangereux pour la santé des consommateurs. En vertu de l'exigence de traçabilité, chacun des maillons de la chaîne entre le champ où a poussé l'anacardier et le dernier détaillant doit pouvoir, en cas de problème, indiquer la provenance exacte de la marchandise qu'il a vendue, transformée ou emballée. Mais la responsabilité incombe à l'importateur seul.

Le changement de stratégie des opérateurs indiens est entamé depuis deux ans. En 2004 et 2005, le groupe Olam International, qui commercialise un quart des anacardes mondiaux, a ouvert des usines de transformation au Nigeria et en Côte d'Ivoire. Des projets similaires se développent au Ghana et en Guinée-Bissau. En Tanzanie, le même groupe a ouvert une usine de traitement en partenariat avec l'ONG américaine Technoserve. Au Mozambique, un accord prévoit que les Indiens apporteront financement et technologie pour reconstruire cette industrie mise à mal dans les années 1990.

Transformer en Afrique

Par ailleurs, donateurs et gouvernements, désormais à l'unisson, souhaitent que la transformation de l'anacarde se fasse dorénavant en Afrique. Ils y voient un moyen de réduire la pauvreté en créant des emplois. Le décortiquage est effectué le plus souvent à la main par les femmes. Prometteuses, les filières africaines ont été étudiées de près depuis 2000. Des programmes nationaux soutiennent les petits et moyens producteurs tout au long de la filière. Ainsi, le Bénin, qui mise sur le cajou pour remplacer en partie le coton, commence à former ses paysans. Un fonds de garantie aide les transformateurs à obtenir des crédits auprès des institutions de microfinance. Six petites unités de décortiquage ont vu le jour depuis 2003.

Au niveau régional, le projet Développement des exportations de noix de cajou d'Afrique, financé notamment par le Centre de commerce international (CCI), vise à mettre en réseau tous les acteurs du secteur pour développer les exportations directes de noix brutes et

transformées tant vers les pays industrialisés que vers le marché régional.

Décortiquer en Afrique ne pose pas de réels problèmes techniques. Il existe de petites unités industrielles de traitement d'un prix relativement accessible. Bien que délicat, le décortiquage manuel donne de bons résultats. Il s'agit de libérer la noix de sa coque dure sans la briser sous peine de déclassement tout en recueillant le précieux baume de cajou, *Cashew nut shell liquid* (CNSL), un liquide irritant pour la peau, utilisé par l'industrie des lubrifiants et des vernis.

Une filière à investir

Des études montrent que, bien gérées, les usines aux mains d'associations, de coopératives locales et de petits ou moyens entrepreneurs privés peuvent être rentables en Afrique et livrer un cajou de qualité. Une des difficultés majeures au début est de financer des stocks pendant les deux mois de la récolte afin de faire tourner les usines toute l'année. Le regroupement des opérateurs est en outre indispensable pour mener des campagnes de marketing et accroître la force de négociation. Les nouveaux investisseurs ont, en effet, à faire face à la concurrence de sociétés disposant de solides réseaux d'approvisionnement et de commercialisation.

Le décortiquage n'est que la première étape de la transformation de la noix de cajou qui peut ensuite être grillée, salée ou servir à la fabrication de toutes sortes de confiseries. D'autres parties de l'anacarde sont aussi à valoriser. Frais, le faux fruit, appelé pomme cajou et riche en vitamine C, est très apprécié localement. Il se prête à la préparation de jus, de vin et de confitures. Le Ghana a ainsi mis au point un brandy de pomme cajou de qualité. Mais tous ces produits n'ont jusqu'à présent pas fait l'objet d'une promotion en direction du marché européen ni même régional, pourtant jugé porteur.

