

Guinée Bissau

ANALYSE DU SECTEUR DE L'ANACARDE SITUATION ACTUELLE ET PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT

Rapport préparé par

M. Suleimane DJASSI
Consultant National

Le présent rapport a été effectué au nom du Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI). Il a été financé par le Fonds global d'affectation spéciale du CCI dans le cadre du projet INT/W3/69.

Les appellations employées dans le présent rapport et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI) aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Juillet 2002

Le présent rapport n'a fait l'objet d'aucune modification par le Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI) quant à sa rédaction

INTRODUCTION

Le projet « Développement des exportations de noix de cajou d'Afrique » financé par le Fonds global d'affectation spéciale du Centre de Commerce International CNUCED/OMC (CCI) et co-financé par le Fonds Commun pour les Produits de Base (CFC) a pour objectif l'établissement d'un réseau régional efficace et d'une structure mieux adaptée pour soutenir les objectifs de développement des exportations du secteur de l'anacarde dans chacun des pays du projet. Les activités du projet ont pour but de contribuer au développement des marchés et de créer un réseau interactif régional, afin d'assurer le développement durable du secteur de l'anacarde dans les pays participant au projet et d'augmenter leurs parts du marché international.

Les pays africains participant au projet, énumérées par leur ordre d'importance en tant qu'exportateurs de noix de cajou sont : la République Unie de Tanzanie, le Mozambique, la Guinée-Bissau, la Côte d'Ivoire, le Nigeria, le Bénin, le Kenya, le Sénégal et le Madagascar.

Les bénéficiaires projet seront les petits producteurs d'anacarde et les petits et moyens transformateurs et exportateurs. Le projet devrait avoir un impact positif sur le développement des exportations directes des noix brutes et transformées d'Afrique tant vers les marchés des pays développés, que vers les pays en développement. Ceci résultera directement de la mise en réseau des acteurs du secteur, de l'augmentation de la transparence sur les marchés et des efforts régionaux coordonnés pour le développement des exportations.

Une réunion régionale de haut niveau avec les producteurs et les exportateurs du produit sera organisé dans le cadre de ce projet à Cotonou, au Bénin, à la fin juillet 2002. Cette réunion analysera la situation actuelle du secteur dans les pays du projet, sur la base des rapports techniques rédigés par des experts nationaux, afin de conclure sur les activités futures de développement des exportations, ainsi que sur les activités prioritaires de co-opération technique à être entreprises en coopération avec le Centre du Commerce International CNUCED/OMC, le Fonds Commun pour les Produits de Base et les autres donateurs internationaux dans le domaine du développement des marchés et du produit.

Les rapports techniques des pays sont publiés dans le présent volume dans la langue originale de rédaction, en anglais ou en français. Leur traduction dans l'autre langue pourrait être considérée à un stade ultérieur, en fonction d'un éventuel financement additionnel du projet.

SOMMAIRE EXECUTIF

La présente étude est composée de quatre (4) chapitres.

Le premier chapitre, dénommé « Filière de cajou : structure, organisation et stratégie de développement » montre que la culture de cajou en Guinée Bissau est effectuée par deux grands groupes de population: les familles, et les « ponteiros » ou fermiers. Les premiers pratiquent une agriculture de subsistance tandis que les seconds pratiquent une agriculture tournée pour des fins commerciaux.

Le système de plantation dans l'agriculture traditionnelle ou familiale est de 2 à 3 mètres ; Dans l'agriculture des grands fermiers, le système est de 4 à 6 mètres. La densité en générale est de 420 plantes/ha en moyenne.

Il n'y a aucune différence dans le système de récolte entre les deux groupes d'exploitation agricole. La récolte est faite par les femmes et les enfants.

La commercialisation est effectuée généralement par les propriétaires des plantations. Ils vendent leurs produits aux intermédiaires qu'à leur tour les vendent aux grands commerçants ou aux exportateurs. Le riz est très utilisé comme moyen ou produit de troc (permutation) pour l'achat de la noix de cajou.

Pour tirer meilleur profit de la filière, on est en train d'adopter certaines stratégies de développement. Ces stratégies consistent dans le pari au niveau de la formation des agriculteurs dans le domaine de protection des plantations et dans la transformation.

Au second chapitre, traitant la question de performance de la filière, il est montré que la production de la noix de cajou a évolué positivement de 1990-2001. La production nationale a augmenté de 14.811 tonnes de noix de cajou en 1990, à 91.350 tonnes en 2001. Les causes qui étaient à l'origine de cette situation ont été les prix, l'organisation des agriculteurs et l'amélioration du système de culture et des soins des plantations.

Jusqu'à 1994, il n'existait aucune structure de transformation moderne de noix de cajou.

Quant aux faux fruits (pédoncule), les femmes se limitent simplement à les transformer en jus, vin de cajou et rhum ou eau de vie. C'est à partir de l'année 1994 qu'on a commencé la transformation semi-industrielle de la noix grâce à la technologie introduite par TIPS/USAID (un projet financé par les États Unis d'Amérique). Néanmoins, les exportations des amandes sont encore modestes.

Les facteurs qui ont limité la performance des entreprises de transformation sont: les ressources financières limitées, les difficultés d'accès au marché international, la faible capacité d'absorption du marché interne et le manque des politiques d'incitation de la part du gouvernement.

Les exportations de noix de cajou représentent 90% des revenus en devises du pays. Les exportations en valeur ont augmenté de presque 93% durant la dernière

décennie, de 3.2 millions de USD en 1990, à 44.4 millions USD en 2001. Le volume total des exportations durant la même période a augmenté d'environ 80%, 16400 millions de tonnes en 1990, à 78600 tonnes en 2001.

Dans le chapitre III, faisant l'analyse des contraintes au développement des exportations de la filière, les principaux facteurs mentionnés relativement aux contraintes liées à la production et à la récolte sont les prix payés aux fermiers et les feux de brousse (brûlis) Quant à la politique nationale de production, elle n'est pas clairement définie.

Parmi les contraintes à la transformation de l'anacarde sont cités la capacité limitée du marché interne, les difficultés d'accès au marché d'exportation et le manque de ressources financières.

La commercialisation à l'exportation souffre des contraintes d'ordre financier, et de l'inadéquation des infrastructures existantes au niveau du pays.

Dans le chapitre IV, relatif à l'identification des projets pour faire face aux contraintes, les projets suivants seraient prioritaires :

- Création d'un système d'assurance (sécurité) des plantations contre les feux de brousse;
- Création des centrales d'exportation ;
- Système de financement pour les unités de transformation ;
- Campagne de commercialisation de la noix de cajou, et
- Création d'un laboratoire national d'analyse des produits d'exportation.

La filière de la noix de cajou a une grande importance pour l'économie du pays. Son développement est toutefois confronté à des nombreux obstacles. Il est nécessaire qu'un effort soit déployé dans le sens de trouver des solutions à tous les problèmes de la filière à fin qu'elle puisse jouer un rôle déterminant dans le développement du pays.

Chapitre I

FILIÈRE DE LA NOIX DE CAJOU: STRUCTURE, ORGANISATION ET STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

1.1 Structure et organisation de la culture et de la récolte

Au pays, il y a deux grands groupes d'agriculteurs qui cultivent la noix de cajou: les agriculteurs traditionnels ou familiaux, et les nommés «ponteiros» ou fermiers. Les deux catégories se distinguent par l'orientation qu'ils donnent à leurs cultures. Les agriculteurs traditionnels pratiquent une agriculture de subsistance tandis que les fermiers orientent leurs cultures vers le marché.

Il y a aussi une participation différenciée entre ces deux groupes quant aux superficies totales cultivées avec cajou. Le gros des surfaces plantées appartient aux agriculteurs traditionnels, tandis que des parcelles relativement petites appartiennent aux «ponteiros». Ainsi, par exemple, 103.000 ha, soit 85% du total de la superficie cultivée en 1995 était détenue par les agriculteurs familiaux, et seulement

15.000 ha avait été plantés par les fermiers. (1) En outre, les surfaces cultivées ont augmenté durant les dernières années. Selon une étude réalisée par le Ministère de l'Agriculture, les surfaces sous l'anacarde étaient de 113.000 ha en 1996,; de 125.000 ha en 1997, de 137.000 ha en 1998 et de 151.000 ha en 1999, soit une augmentation d'environ 34% en quatre années. Le gros des superficies cultivées continuent toujours à appartenir aux agriculteurs traditionnels. (2)

Des différences des surfaces moyennes cultivées existent entre les deux groupes de cultivateurs de cajou. Les agriculteurs traditionnels prédominent en terme de surfaces totales cultivées, mais les fermiers ont la prédominance en terme des surfaces moyennes cultivées par unité familiale. Ainsi, la moyenne cultivée par unité familiale est de 1,6 ha et cette même moyenne est déjà de 14 ha pour les ponteiros ou fermiers.

Les techniques de plantation dans ces deux types d'exploitation agricole sont aussi différentes. Les agriculteurs traditionnels utilisent des techniques de plantation semi-extensives, tandis que les fermiers ou ponteiros appliquent des techniques intensives de culture. En outre, tant les agriculteurs traditionnels que les fermiers utilisent des formes de plantation aléatoire et en lignes. D'après l'étude citée du Ministère de l'Agriculture, 76% des superficies sous cajou sont cultivées d'une façon aléatoire, et à peine 24% sont cultivées en ligne.

Quant à l'écartement entre les plantes, on peut constater une variation entre 2 à 3 mètres entre lignes dans les champs agricoles traditionnels, et entre 4 à 6 mètres dans les champs des ponteiros ou fermiers. La densité moyenne est de 420 plantes par hectare.

Récolte

Dans la filière cajou, il existe une division nette du travail entre les différents groupes sociaux, en particulier entre les hommes et femmes. Le rôle des hommes se résume au défrichage, plantation, soins de plantation, protection contre les feux de brousse et la commercialisation de la noix. Les tâches des femmes sont plutôt liées à la récolte, à la fabrication et à la commercialisation du vin et du rhum ou eau de vie de cajou. Les enfants aussi participent, en aidant les femmes dans les activités de cueillette.

Calendrier de l'organisation des activités de récolte

1. Activité	JAN	FEV	MA R	AVR	MAI	JUI N	JUI	AO U	SEP	OCT	NO V	DEZ
Plantation							XX	XX	XX			
Désherbage										XX	XX	XX
Récolte			XX	XX	XX	XX	XX					
Commercialisation			XX	XX	XX	XX	XX	XX				
Exportation					XX	XX	XX	XX				

Commercialisation et exportation

La commercialisation consiste principalement dans l'activité de ramassage de la noix de cajou auprès des producteurs. Les petits et moyens commerçants et toute autre personne détentrice d'une licence émise par le Ministère du Commerce participent à la rentrée des récoltes.

La pratique la plus courante dans la cueillette est en général le système de troc. Les commerçants remettent du riz aux producteurs, et reçoivent la noix de cajou en échange. Le gros de toute cette activité commerciale est effectuée à travers la permutation du riz et de la noix de cajou.

L'argent est aussi utilisé dans plusieurs cas pour l'achat de la noix de cajou. Mais ceci a lieu normalement au milieu de la campagne, lorsque les agriculteurs sont déjà suffisamment approvisionnés en riz pour leur consommation de l'année.

Ce processus de troc a connu une évolution avec le temps, dû principalement à l'organisation des agriculteurs. En 1984, par exemple, 1 kilo du riz était changé par 2 kilos de noix de cajou. À partir du moment que les agriculteurs s'organisent et connaissent mieux l'évolution des prix de la noix de cajou au marché international, ils exigent des meilleures relations de troc. C'est ainsi que la relation troc est devenue 1 kilo de noix de cajou pour 1 kilo de riz.

Pour satisfaire la demande spécifique de riz pour les besoins de la campagne de noix de cajou, le pays importe annuellement des milliers de tonnes de cette céréale. Le volume des importations varie en fonction de la production nationale du riz obtenu par année, ainsi qu'il ressort du tableau suivant.

Importations du riz les besoins de la campagne de noix de cajou entre 1990 et 2001

Année	Tonnes
1990	43.330
1991	59.700
1992	75.700
1993	63.330
1994	33.900
1995	59.000
1996	70.000
1997	54.390
1998	39.210
1999	58.000
2000	35.495
2001	38.940

La campagne est structurée de la façon suivante: les importateurs financent les exportateurs et les grossistes nationaux et ceux-ci, à leur tour, financent les petits et moyens commerçants – les intermédiaires – qui opèrent auprès des agriculteurs. Ce financement est fait avec le riz et en espèce (argent)

1.2 Stratégie de développement

▪ Stratégie de développement de la noix de cajou.

La stratégie du développement est orientée sur les volets suivants :

- La formation des agriculteurs au niveau du système de plantation
- Mesures dans le sens de protection des vergers contre les feux de brousse et contre les ravageurs.
- Mesures d'amélioration des qualités, à travers la récolte, séchage et stockage approprié.
- Choix des terrains aptes pour la plantation.

▪ Stratégie de développement de la transformation locale

Le but principal de cette stratégie est d'augmenter l'exportation du produit transformé et création de l'emploi pour les Guinéens. Cette stratégie est essentiellement concentrée sur les aspects suivants:

- Stimuler la création des unités de transformation de la noix de cajou.
- Appuyer les programmes de formation pour les travailleurs de ces unités.
- Stimuler et appuyer programmes de production locale des équipements de transformation.
- Création des laboratoires d'analyse et contrôle de qualité pour l'amande transformée et destinée pour l'exportation.

Chapitre 2

LA PERFORMANCE DE LA FILIÈRE

2.1 Production de la noix

Évolution de la production nationale durant la période 1990-2001 et perspectives.

Le volume annuel de la production nationale de la noix de cajou n'est pas connu avec exactitude. Il n'y aucune institution nationale qui recense des informations exactes sur ce sujet. Toutefois, deux méthodes d'estimation peuvent être appliquées afin d'aboutir au volume de la production nationale :

- Soit à travers des données statistiques des exportations, auquel s'ajoute un certain pourcentage représentant la consommation interne et des contrebandes ou exportations illégales. Il est raisonnable d'estimer que les quantités consommées localement et la contrebandes à travers les frontières ne dépassent pas les 10% du volume annuel des exportations.
- Soit à travers la surface totale cultivée, qui est la méthode la plus utilisée par l'ANAG (Association National des Agriculteurs guinéens) et par les techniciens du Ministère de l'Agriculture.

Malgré les difficultés liées à la détermination exacte du volume de la production nationale, les quantités minimales de la production annuelle peuvent être déterminées à travers des données statistiques officielles des exportations.

A partir de ces suppositions, en utilisant la méthode des surfaces cultivées, ont pu être estimés les volumes de production nationale de la noix de cajou entre les années 1990 et 2001, ainsi que montrés dans le tableau suivant.

Evolution de la production annuelle de noix de cajou, 1990-2001

Année	Surface Cultivée (ha)	Production (tonnes)
1990	29.622	14.811
1991	37.028	18.514
1992	46.285	23.142
1993	57.856	28.928
1994	72.320	36.160
1995	90.400	45.200
1996	113.000	56.500
1997	125.000	62.500
1998	137.000	68.500
1999	151.000	75.000
2000	166.100	83.000
2001	182.700	91.350

Source : L'auteur

2.2. Types de noix de cajou cultivée, progrès relatif à l'amélioration des cultivars

Types de noix de cajou cultivées.

Deux variétés de cajou sont cultivées en Guinée Bissau :

- Cajou de terre
- Cajou Mozambicain

Le cajou appelé *cajou de terre ou cajou local* est arrivé au pays dès le siècle dix-sept en provenance du Brésil. Il est le plus cultivé et il couvre probablement plus de 90% des surfaces sous plantations de cajou dans l'ensemble du territoire national. Il possède des caractéristiques suivantes : les faux fruits sont de volume moyen de couleur rouge et très sucrés. Leurs noix sont petites à très petites d'un poids moyen compris entre 4 à 5 grammes (4)

Le *cajou Mozambicain*, comme son nom l'indique, été introduit du Mozambique il y a moins de vingt ans par ADPP, une ONG des pays nordiques qui opère au pays depuis plusieurs années. Ce type de cajou possède les caractéristiques suivantes: le faux fruit est d'une couleur jaune et ses noix pèsent entre 6 et 8 grammes. (5)

Développement concernant les cultivars

Malgré l'intérêt évident d'améliorer les qualités des espèces en ce qui concerne la grosseur et la précocité des noix, jusqu'à présent, aucune mesure n'a été prise dans ce sens.

2.3. Principaux facteurs qui ont influencé la performance de la production et de la récolte

Plusieurs facteurs influencent la productivité de la récolte de cajou, y compris le prix de la noix, les associations des agriculteurs et les technologies de transformation.

Le prix de la noix

L'augmentation du prix de la noix est décisive dans l'augmentation de la production et de la récolte.

Pendant plusieurs années, les agriculteurs n'ont jamais montré l'intérêt pour la culture de cajou. C'est seulement quand ils se sont aperçus qu'ils pouvaient augmenter leurs revenus à partir de ce produit, qu'ils ont commencé à se dédier à sa culture. À l'époque, ils pouvaient échanger un kilo de la noix de cajou par un kilo du riz, produit alimentaire de base pour la majorité de la population guinéenne. L'expansion des surfaces cultivées avec le cajou a eu son début à partir des années quatre-vingt, quand les prix de la noix ont augmenté sensiblement. À l'époque, un kilo de noix pouvait être échangé contre deux à trois kilos de riz.

Au long d'une saison, les prix fluctuent, en commençant avec des prix un peu bas, qui augmentent sensiblement en milieu et à la fin de la campagne. De cette façon, les prix se situent autour de 150 FCFA/kg au début de la campagne, arrivent à 300 FCFA/Kg à son milieu et peuvent atteindre entre 450 et 500 FCFA/Kg à la fin de la campagne. C'est grâce à ces niveaux des prix qu'il y a eu une impulsion de la culture de cajou en Guinée-Bissau, transformant ainsi le cajou en principal produit agricole cultivé au pays.

Les associations

Les associations - un phénomène nouveau dans le pays, sont en train de jouer un rôle important dans les activités socio-économiques. Ainsi, l'ANAG, l'Association Nationale des Agriculteurs Guinéens, joue un rôle décisif dans le développement du secteur cajou. Suite aux activités de l'ANAG dans les domaines de mobilisation, organisation et conscientisation de ses membres, les agriculteurs se sentent encouragés et motivés pour la culture de cajou.

C'est encore grâce aux interventions de l'ANAG que les paysans ont commencé à obtenir des meilleurs prix pour leurs noix. Et ce fait a contribué à l'expansion des superficies cultivées avec la noix de cajou. Avant l'apparition de cette organisation, les revenus de la culture de la noix de cajou passaient en grande partie directement dans les poches des commerçants et exportateurs, les agriculteurs gagnant

très peu. Pour ces hommes qui cultivent la terre, les revenus de la culture de la noix se situaient au niveau de la survivance, de la même façon que les autres produits agricoles qu'ils cultivent. C'est à partir de ces actions que l'ANAG est devenu un interlocuteur valable du gouvernement en ce qui concerne la politique agricole et les problèmes liés aux prix payés aux paysans.

TIPS/USAID

Développé et financé par le gouvernement des Etats Unis pour appuyer la promotion du commerce et de l'investissement depuis 1994, le projet TIPS/USAID a eu un rôle important dans l'expansion des surfaces cultivées et dans les résultats obtenus au cours des dernières années dans la production de cajou. Ce projet a alloué des sommes importantes à la formation, aux études et au transfert de technologies pour les agriculteurs du pays.

TIPS/USAID ne s'est pas penché uniquement sur les aspects de la production, mais il s'est occupé aussi avec la transformation locale du produit, en créant le Centre de formation de Quinhamel, à cinquante kilomètres de Bissau. Le rôle de ce centre est de transmettre aux agriculteurs et aux transformateurs locaux les connaissances dans le domaine du traitement de la noix de cajou. L'ensemble de ces initiatives a contribué, sans aucun doute, à l'accroissement de la production et de la récolte de cajou.

En résumé, il peut être affirmé que l'augmentation des prix et l'apparition des organisations paysannes, appuyées par les projets de certains organismes non-gouvernementaux et internationaux ont eu un grand impact sur l'expansion de la production de noix de cajou.

Ainsi, selon le président de l'ANAG, M. António NUNES, durant la dernière décennie la production nationale de noix de cajou a connu une expansion d'environ 20% par année.

3. Transformation

3.1. Evolution et perspectives de la transformation locale

Il n'y a pas des données, ni études et enquêtes qui indiquent le niveau de la production locale des produits transformés et son évolution au long des dix dernières années. Néanmoins, il peut être affirmé qu'il y a eu une évolution positive pour certains types de produits, tandis que pour d'autres, du fait du niveau technologique, il n'y a pas eu des progrès significatifs.

Le pays a d'énormes potentialités dans le domaine de transformation. Après le conflit armé de 1998, et suite à l'instabilité des prix internationaux de la noix de cajou, plusieurs entrepreneurs sont entrain de démontrer un intérêt croissant pour le domaine de transformation.

La transformation de la noix a connu une évolution intéressante. Jusqu'à l'année 1994, le pays n'avait aucune unité de transformation de la noix malgré le fait que dans les années quatre-vingt une unité industrielle moderne a été implantée au pays par

l'entrepreneur MANDINGA. Cette unité ayant une technologie avancée, importée d'Italie, n'a toutefois jamais fonctionné. L'insuccès de cette première unité fut un motif de découragement pour tous ceux qui avaient pensé à créer des unités de transformation.

En 1994, des technologies artisanales et semi-industrielles originaires du Brésil ont été importées par le projet TIPS/USAID. Ce projet, encouragé par la réaction favorable des petits entrepreneurs à la nouvelle technologie, a stimulé la production locale de certains équipements et des autres activités promotionnelles dans ce sens. Dans le cadre de cette promotion, et afin de donner plus de dynamique à la divulgation et au transfert de ces technologies, le TIPS/USAID a créé le CENTRE DE FORMATION DE QUINHAMEL. Ce centre donne des cours de formation tant au niveau du traitement et de la gestion, que dans le domaine de la production d'équipements (étuves, tables et plateaux) Ce Centre a déjà formé depuis 1997 des centaines de nationaux jusqu'à ce jour, ainsi que des personnes en provenance des pays voisins, comme le Sénégal, la Guinée/Conakry et la Gambie. En général, ce sont des personnes intéressées à ouvrir leurs propres unités de transformation.

La formation et le transfert de technologie n'est pas un processus figé. Le Centre a déplacé certains membres de son équipe pour offrir des cours de formation dans les pays voisins. En 2001 par exemple, au sud du Sénégal, à Ziguinchor, des cours de formation ont été donnés à un nombre très élevé de personnes.

Les perspectives futures d'augmentation de la production des produits transformés, de l'emploi, de l'accroissement des rendements pour le pays et d'une amélioration du niveau de vie des populations cible sont les conséquences de ce transfert de technologie.

Dans ce cadre, une augmentation sensible de nombres d'unités de traitement est prévue dans le pays. Actuellement ils existent à peine 18 petites unités de transformation, ayant une capacité moyenne de production de 1.82 kilos par jour. Néanmoins, cette année devrait avoir lieu l'installation de plusieurs autres unités de traitement.

Cette motivation pour la création de nouvelles unités est due essentiellement aux chutes des prix de la noix de cajou sur le marché international. Les investissements seront assurés principalement par les grands commerçants et les exportateurs. Ce qui signifie que les unités qui doivent être implantées seront relativement de grande, en comparaison avec les unités existantes. Un exemple est l'unité installée par les Construções Limitada à Bissau.

3.2. Types des produits transformés commercialisés

La transformation de cajou est basée sur les quatre volets suivants:

- Transformation en jus
- Transformation en vin de cajou
- Transformation en rhum ou eau de vie
- Transformation en noix ou amande

Jus de fruit

Le processus de fabrication du jus de fruit est simple. La pomme de cajou (pédoncule ou faux fruit) est écrasée avec un bâton de bois spécialement construit à cet effet dans un vase type pirogue. Le liquide obtenu est ensuite filtré à travers un tamis et des pagnes. A la fin de ce processus on obtient le jus de cajou. Le jus ainsi obtenu est chauffé au feu pour détruire les micro-organismes. Le produit final est conservé dans un endroit frais, prêt à consommer.

Vin de cajou

Le système de fabrication du vin suit le même processus que la production du jus, jusqu'à la phase de filtrage. Après cela, le jus est stocké en bidons et laissé fermenter. La fermentation dure quelques jours, et résulte dans le vin de cajou.

Rhum (eau de vie)

La fabrication du rhum suit, elle aussi, les mêmes étapes que la fabrication du vin. Après filtrage, toutefois, le jus est distillé. Le processus de distillation est primitif. Le rhum est mélangé avec de l'alcool éthylique - qui est très nocif pour la santé humaine, d'après les affirmations des spécialistes du laboratoire de santé publique.

Amande de cajou

Les principales étapes de fabrication de l'amande de cajou sont les suivantes :

- Sélection de la noix
- Processus de cuisson
- Coupe
- Séchage à l'étuve
- Épluchement
- Classification
- Emballage et conservation

3.3. Principaux facteurs qui influencent les performances des entreprises nationales de transformation

La transformation de la noix de cajou a commencé en 1994, avec l'apparition au pays des petites unités de traitement. Malgré leur importance pour l'économie du pays, les unités de transformation sont confrontées à un ensemble de facteurs qui ont une influence négative sur leur développement. Les facteurs suivants d'étranglements ont été identifiés :

- Manque des politiques d'incitation au niveau gouvernemental.
- Manque des structures d'appuis pour les petits producteurs industriels.
- Difficultés d'accès au marché international.
- Manque de laboratoires d'analyse et de contrôle de qualité.
- Manque des ressources financières.
- Capacité limitée du marché interne.

Manque de politiques d'incitation au niveau gouvernemental.

Un exemple d'incitation à l'augmentation de la transformation locale de la noix de cajou consisterait dans l'abaissement des taxes sur les équipements importés, ainsi que des l'exemption des taxes sur les emballages et sur les amandes destinées à l'exportation.

Les propriétaires des unités de transformation font face à certaines difficultés relatives à la circulation des matières premières même durant les campagnes. Par exemple, au long des routes qui relient les centres de production aux petites usines de transformation, les camions qui transportent les noix sont stoppés constamment par les agents du Ministère des Finances, aux postes de contrôle pour le paiement des taxes.

De même, des conditions qui facilitent l'accès au crédit pour les petits promoteurs manquent cruellement.

Manque des structures d'appuis pour les petits producteurs

Aucun organisme ou institution d'appui ne répond aux préoccupations spécifiques de transformateurs de cajou. Il n'y a pas installations pour le montage des petites unités industrielles, comme c'est le cas dans la plupart des pays de la sous-région. Ceci est d'importance capitale compte tenu que le coût des installations absorbe plus de 50% des investissements.

Associés à ceci interviennent les coupures fréquentes de courant et le manque des installations qui regroupaient un grand nombre des petits producteurs.

Difficultés d'accès au marché international

Ces difficultés sont associées à la capacité limitée du marché interne d'absorber le produit. La production totale des unités existantes de transformation ne peut pas être absorbée par le marché interne. En autres mots, la capacité installée de production est trop élevée. Ceci est un facteur réellement décourageant.

La solution de ce problème pourrait être le marché d'exportation. Mais, malheureusement, à ce niveau interviennent des difficultés d'une autre nature, résidant dans le fait que la production de chaque unité est trop petite pour satisfaire les quantités minimales exigées à l'exportation.

Une autre solution du problème pouvait être la création d'une unité de coordination. Etant donnée qu'aucune des unités de transformation existantes possèdent, jusqu'à présent, des capacités suffisantes pour satisfaire la demande du marché externe, le rôle de cette unité de coordination serait d'organiser les exportations conjointes. Une solution dans ce sens est entrain d'être cherchée par une ONG Nord Américain « Entreprise Work », installée dans le pays vers la fins de l'année dernière.

Manque d'un laboratoire national pour le contrôle et la certification de la qualité à l'exportation

Le manque d'un laboratoire national de contrôle et de la certification de la qualité des produits à exporter constitue un des grands obstacles au développement des exportations. Les petites quantités des produits transformés exportées en 1999 par l'entreprise Hosson Lda, soit six tonnes au total, ont dû être analysées au Portugal. La réalisation de ce type d'analyse hors du pays présente un risque associé aux possibilités de refus du produit, avec tous les coûts inhérents.

Manque des ressources financières

Un des plus grands obstacles que les potentiels opérateurs économiques dans la branche affrontent est lié à l'impossibilité de l'obtention des fonds.

Les institutions avec vocations pour ce type d'opérations n'existent pratiquement pas. Jusqu'en 2001 existaient dans le pays trois banques: deux commerciales et une d'investissement (Totta & Açores, BIGB, BAO), ainsi qu'une institution de crédit, le FUNDEI. Actuellement les deux premières banques ont cessé leur opération, Totta & Açores - qui est une filiale portugaise, a fermé ses portes, et BIGB, qui est une banque nationale, est en faillite, le processus de liquidation étant en cours.

D'une façon générale, l'accès au crédit est très difficile pour le petit opérateur. Les conditions que les banques imposent peuvent difficilement être observées par la majeure partie des opérateurs. Une de ces conditions est la garantie, que pour des raisons historiques beaucoup des opérateurs ne possèdent pas. Un autre facteur décourageant est la capacité très lente de réaction des banques.

4. Exportations

4.1. Evolution des exportations nationales de noix de cajou et des produits transformés entre 1990-2001, par type de produit et par destination

- *Exportations de noix de cajou*

L'exportation de la noix de cajou occupe une place d'extrême importance dans l'économie nationale, représentant actuellement 90% des revenus du pays à l'exportation.

Exportations de noix de cajou 1990-2001

Année	Quantité (tonnes)	Valeur (millions \$ EU)
1990	16,4	3,20
1991	18,3	4,00
1992	3,7	0,80
1993	17,0	3,70
1994	46,4	15,50
1995	28,3	10,60
1996	13,0	9,52

1997	58,1	26,40
1998	33,8	14,08
1999	64,1	30,40
2000	73,2	42,65
2001	78,6	44,36

Source : BCEAO

Les exportations de noix de cajou ont fluctué constamment au long de la décennie passée, exception faite des trois dernières années où elles se sont accrues régulièrement. Ces fluctuations sont dues aux variations sensibles des prix internationaux d'une année à l'autre, à la contrebande, au système actuel de commercialisation et à la réglementation en vigueur.

Les **prix** ont affecté décisivement les exportations du pays. Quand les prix internationaux ne leur conviennent pas, les exportateurs bloquent leurs produits dans leurs magasins, attendant les meilleures cotations. Dans l'expectative des meilleurs prix, les produits finissent par passer une ou plusieurs années dans les magasins. Ceci est arrivé, par exemple, en 1993. Les exportations ont continué à baisser en 1995, 1996 et 1998, au niveau de 28,3 ; 13 et 33,8 tonnes respectivement.

Les autorités, les techniciens des ministères des finances se plaignent qu'une partie substantielle des noix de cajou du pays est envoyée en **contrebande** à travers les frontières, principalement par la frontière Nord. Quand il y a des meilleurs prix au-delà des frontières, les producteurs et les petits commerçants trouvent le moyen de traverser la frontière avec leurs produits, même en courant des risques. Selon les rumeurs, en 1999, un commerçant d'origine indienne, installé spécialement pour l'effet à Kolda, au sud du Sénégal, a acheté plus de 15.000 tonnes de cajou provenant de la Guinée-Bissau. Une partie significative de la noix en question provenait de la campagne 1998, l'année du conflit politico-militaire.

La guerre de 1998 a aussi empêché énormément les exportations de noix de cajou, qui ont chuté de 58100 tonnes en 1997 à 33800 tonnes l'année suivante. Néanmoins, des milliers de tonnes ont été exportées clandestinement, principalement à partir des zones peu atteintes par le conflit armé.

Les taxes appliquées aux exportations de noix de cajou sont un lourdes, comparées à celles appliquées dans les autres pays. Voici les impôts et taxes qui sont actuellement payées par les exportateurs de Guinée Bissau:

- Impôt extraordinaire 10%
- Contribution (impôt) foncier rustique 2%
- Taxe de services douaniers 1%

Au total, ce sont 13% des taxes à payer pour pouvoir exporter. Vu d'un autre angle, l'État perçoit pour chaque tonne de noix de cajou exportée une somme de 106 \$ EU.

Malgré le fait que ces taxes ont été abaissées au niveau actuel de 13% à partir d'un niveau initial de 22%, elles restent toujours très hautes, constituant la raison de la

contrebande aux frontières. Au Sénégal, les exportations de la noix de cajou ne payent aucune taxe. Ceci permet aux exportateurs établis au Sénégal d'offrir des prix un peu supérieurs aux producteurs et aux petits commerçants. C'est cette différence de prix qui motive et attire les producteurs et les commerçants intermédiaires de la Guinée-Bissau.

Étant donné la perte importante des recettes d'exportation de l'Etat, les autorités ont pris certaines mesures visant décourager les exportations clandestines. Ainsi, toutes les exportations par des voies terrestres sont interdites. Sont uniquement autorisées les exportations par voie maritime, soit à travers le port de Bissau. En outre, les personnes prises en flagrant délit de traverser la frontière avec la noix de cajou souffrent des graves pénalisations, comme la confiscation totale du produit. La moitié de la valeur du produit saisi revient à l'agent ou autorité qui a contribué à l'appréhension.

- *Analyse des exportations des produits transformés*

Les produits transformés n'ont pas eu une part importante dans les exportations de la filière de cajou pour deux raisons. En premier lieu, parce que les technologies et les unités de transformation ont commencé à apparaître au pays seulement en 1994 et, en second lieu, parce que les unités installées sont tellement petites qu'elles n'arrivent pas à produire des quantités minima rentables pour l'exportation.

Néanmoins, deux exportations ont été faites vers Portugal. La première a eu lieu en 1997 (2,5 tonnes d'amandes), et la deuxième en 1999 (à peine 6 tonnes)

La PROCAJU - Association National des Transformateurs de la noix de cajou reçoit de plusieurs parties du monde, des demandes permanentes pour la fourniture d'amandes. Mais malheureusement, les associés du PROCAJU ne sont pas en conditions de satisfaire la demande des importateurs.

Donc, le manque du marché ne constitue pas le facteur limitatif pour le développement des exportations des produits transformés, mais plutôt d'autres facteurs, tels que le manque des ressources financières, des technologies adéquates de transformation et le manque de l'organisation de la filière.

La situation relative aux exportations de l'amande de la Guinée-Bissau pourra changer radicalement dans les années à venir, du fait qu'actuellement la filière est en train de s'organiser pour permettre que les producteurs puissent exporter leurs petites productions à travers une centrale d'achat pour l'exportation. De plus, l'essor de la fourniture d'emballages pour l'exportation est un autre facteur qui contribuera certainement au changement du cadre des exportations des produits transformés. Dans ces nouvelles conditions, les exportateurs de noix qui manifestent eux-mêmes leur intérêt pour investir dans la transformation.

4.2. Degré d'organisation et coordination de la filière et son incidence sur la performance de l'exportation

Plusieurs organisations interviennent dans la filière cajou, à savoir : L'ANAG, la Chambre à Commerce, Industrie et Agriculture (CCIA), et l'AGEX – Association Guinéenne des Exportateurs. Toutefois, jusqu'à ce jour ces organisations n'ont eu l'impact espéré sur le développement des exportations. La filière a besoin d'être organisée et coordonnée afin de permettre l'obtention des meilleurs résultats à l'exportation. Le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat devrait prendre l'initiative de convoquer des réunions de coordination, pour résoudre les problèmes des années précédentes et les conflits que parfois peuvent surgir.

En effet, des conflits sont apparus durant les années passées entre les producteurs et les exportateurs, liés particulièrement à l'organisation des campagnes. Ces conflits nécessitent la concertations et la coordination des efforts des parties intervenantes dans le processus, c'est à dire le gouvernement, les agriculteurs et les exportateurs. Durant les années 1992, 1993 et 1994, le gros de la récolte des noix de cajou n'a pas été exporté, mais a été bloqué dans les magasins de stockage des exportateurs.

Evidemment, les exportateurs avaient souffert des dommages pendant ces années, du fait des coûts du stockage, des arriérés des intérêts à payer pour les emprunts contractés, etc. L'État a été aussi perdant, car des recettes importantes ne sont pas entrés dans le trésor public. Une meilleure coordination entre les exportateurs et les autorités pourrait éviter les problèmes de non-exportation dans le futur.

4.3. Qualité des produits exportés : normes et laboratoires existants d'analyse et certification de qualité, incidence de la qualité des produits sur les performances de l'exportation

La Guinée-Bissau utilise les normes internationales de classification de la noix de cajou, soit : « cajou » ; « très petit » ; « petit » ; « moyen » ; « grand » et « très grand »

Type	Dimension (en grammes)
cajou	Jusqu'à 3,35
très petit	3,36 – 4,5
petit	4,51 – 7,81
moyen	7,82 – 10
grand	10,01 – 15
très grand	Plus de 15

Le pays ne dispose pas de laboratoires spécialisés dans l'analyse des noix. Les importateurs, généralement indiens, ont l'habitude d'envoyer leurs propres « spécialistes » en Guinée-Bissau, pour observer et analyser la qualité des noix qu'ils ont l'intention d'acheter aux producteurs et aux intermédiaires locaux.

Or, les commerçants locaux qui vendent la noix ne sont généralement pas satisfaits avec ces « spécialistes ». Tous se plaignent que les avis donnés souvent par ces « spécialistes » sur les qualités des noix de cajou sont négatifs, juste pour obliger

les producteurs à baisser les prix de leurs produits. L'opinion unanime partagée par les commerçants est que, dans la plupart des cas, ces « spécialistes » ont l'habitude de falsifier les données sur les qualités de la noix qu'ils iront acheter.

Cette pression sur les commerçants locaux est plus accentuée au début des saisons pluvieuses, quand ils souhaitent précisément de vendre leurs produits. Toutefois étant donné que ces « spécialistes » sont en même temps des employés des entreprises importatrices, leurs opinions et décisions sur la qualité des produits ne peuvent pas être dispensées.

En outre, malgré l'inexistence des laboratoires appropriés pour l'analyse de la noix de cajou pour l'exportation, certains certificats sont toutefois exigés pour l'exportation et doivent être émis par les autorités. C'est le cas pour :

- Certificat d'origine, émis par le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat
- Certificat Phytosanitaire, émis par le Ministère de l'Agriculture, des Forêts, de la Chasse et de l'Élevage
- Certificat du Poids, émis par le représentant de l'Agence Lloyd à Bissau.

Le consensus général est que le manque d'un laboratoire d'analyse porte beaucoup de préjudices tant aux producteurs, qu'aux commerçants et aux autres acteurs de la filière.

Chapitre 3

ANALYSE DES CONTRAINTES AU DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS

3.1. Production et récolte

Prix:

Les prix sont le facteur de contrainte le plus important pour la production et récolte de noix de cajou. Les niveaux des prix ont généralement baissé dans le temps, atteignant des niveaux très bas en 2001. Les producteurs ont réussi à vendre leurs noix entre 100 FCFA et 150 FCFA par kilo.

Cette chute des prix de la noix a eu un impact négatif sur la production. Tous les producteurs ceux qui avaient l'intention d'agrandir leurs plantations ont du attendre l'évolution de la situation. Et certains, préoccupés avec le futur incertain des prix de la noix, démontrent déjà des signes de regret pour avoir dédié une vaste surface pour la culture de cajou.

Feux de brousse (brûlis)

Les feux de brousse sont la préoccupation constante des agriculteurs. Tous les ans, plusieurs superficies de plantation de cajou sont atteintes par le feu. Ceci arrive justement pendant les saisons sèches, quand le cajou est en état de floraison. L'origine de ces feux est, dans la plupart des cas, inconnue. Ils peuvent être provoqués par les

chasseurs, par les paysans qui veulent nettoyer leurs terrains ou pour une simple cigarette jetée par un voyageur.

Les brûlis sont devenus une véritable calamité publique. En dépit des campagnes de sensibilisation à la télévision et à la radio, afin d'éviter ce grave problème national, les résultats obtenus à ce jour sont infimes.

3.2. Transformation

Limitation de la demande locale

Une des contraintes du développement de la transformation locale est la capacité limitée du marché interne. L'amande de cajou est un produit cher, et le pouvoir d'achat des consommateurs locaux est bien limité. En conséquence, les pionniers dans le domaine de transformation ont été confrontés avec l'impossibilité d'écoulement de leurs production sur le marché local.

Difficulté d'accès au marché d'exportation

Les transformateurs guinéens ont des difficultés d'accès aux marchés d'exportation, essentiellement parce que les quantités produites sont relativement petites pour satisfaire les quantités minima exigées par les importateurs, et du fait que les coûts du transport sont relativement élevés, ce qui diminue la compétitivité de leur prix à l'exportation.

Absence de laboratoire national de contrôle et certification de la qualité à l'exportation

L'absence de laboratoire national pour effectuer les analyses et la certification de la qualité des produits pour l'exportation a un impact négatif sur le développement du secteur.

Manque des ressources financières des entrepreneurs

Les entrepreneurs qui veulent se dédier aux activités de transformation de la noix de cajou sont confrontés au manque des ressources financières et d'accès au crédit, afin d'être en mesure d'acheter des équipements et de la matière première.

Même lorsque les petits entrepreneurs (ce sont les seuls à opérer jusqu'à présent dans ce secteur) réussissent à installer une unité de transformation avec leurs propres ressources, ils n'ont pas accès au crédit pour le fond de roulement et manquent des matières premières pour pouvoir fonctionner durant toute l'année. De ce fait, ils ne peuvent travailler que pendant les campagnes de récolte de la noix de cajou, qui durent à peine quatre mois. De plus, les coûts de stockage de la matière première sont très élevés.

Manque d'équipements adaptés pour la transformation

Les équipements pour la transformation de la noix ne sont pas fabriqués ou disponibles localement. Les entrepreneurs désirant rentrer dans le secteur ont des

difficultés à les obtenir de l'étranger. Les coûts d'un même type d'équipement revenant, par exemple, à 50 \$ EU en Inde et 100 \$ EU au Brésil, arrive à 250 \$ EU en Guinée-Bissau.

Manque d'informations techniques et sur le marché

Les entrepreneurs et opérateurs du secteur n'ont aucun endroit où ils puissent obtenir des informations dont ils ont besoin pour leurs activités.

3.3 Commercialisation et exportation

Système financier inadéquat

Le système financier capable de garantir un bon fonctionnement des opérations commerciales et d'exportations est inadéquat. Ceci constitue un des gros problèmes pour les que les opérateurs économiques guinéens. Du fait de cette contrainte, plusieurs opérations d'exportation en 1999, 2000 et 2001 ont du être effectués à partir de Dakar, Sénégal.

Le manque de liquidité de l'économie nationale constitue un autre obstacle majeur au développement des exportations de noix de cajou. Il n'est pas rare que les banques commerciales du pays se retrouvent sans argent, et ne peuvent pas satisfaire les besoins des commerçants en termes de liquidité. Parfois, pour retirer 3.000.000 FCFA dans une banque il faut atteindre quelques jours, à cause du manque d'argent dans les caisses. Pour contourner cette situation, les opérateurs ont adopté la pratique d'opérer avec les banques siégées au Sénégal, d'où ils retirent de l'argent liquide pour financer leurs opérations d'achat de la noix en Guinée-Bissau.

Système portuaire inadéquat

Les exportateurs se plaignent aussi du fonctionnement du port de Bissau, qui est morose, peu efficace et très cher.

3.4 Politique nationale de production et commercialisation

La politique nationale se referant au secteur n'est pas très explicite, aucun document écrit traite de ce sujet. Il est toutefois probable que, dans le futur immédiat, des définitions et des orientations claires sur la politique de production et de la commercialisation seront donnés, du fait de la création de l'Institut National du Cajou (INC), qui prouve la volonté politique d'agir dans ce sens.

Ce qu'on constate est l'existence des comportements et actions des différents intervenants tels que l'ANAG (Association National des Agriculteurs), l'AGEX (Association Guinéenne des Exportateurs) et du gouvernement, qui défendent leur intérêt à court terme. La création de l'INC permettra l'adoption des actions concertées pour atteindre des objectifs de développement de la filière à moyen et à long terme, par l'intermédiaire des politiques de production et de commercialisation qui puissent apporter des bénéfices durables pour le pays.

Chapitre 4

IDENTIFICATION DES PROJETS ET ACTIVITÉS POUR CONTOURNER LES CONTRAINTES AU DEVELOPPEMENT

❖ Production et récolte

- Projets liés au système de protection et assurance des plantations contre les brûlis.

❖ Transformation

- Création des centrales d'exportation
- Financement des unités de transformation.

❖ Commercialisation et promotion des exportations

- Financement des campagnes de commercialisation
- Conservation des produits.
- Laboratoire d'analyse et contrôle des produits

❖ Stratégies et politiques nationales favorisant le développement de la filière

- Créer des stimulants pour la transformation des produits de la filière.
- Encourager l'introduction des variétés améliorées de cajou.
- Stimuler les recherches dans la filière

❖ Organisation de la filière

- Stimuler la création d'une structure régionale africaine de la filière de cajou.

❖ Amélioration et garantie de qualité des exportations

- Conservation de la noix.
- Interdiction de la récolte du produit sur pied (arbre)
- Séchage et emballage dans les sacs appropriés pour l'effet.

ANNEXE I

PRINCIPAUX ACTEURS DE LA FILIERE

Producteurs

- Exploitation CARLOS CAPÉ
- São Francisco da Floresta
- ADPP (Aide pou le Développement du Peuple par le Peuple)
- AGRI-BISSAU

Exportateurs

Ancora, Ltda.
 Armazém Bandim
 Atlântico
 Bacassamá
 Baldé & Baldé
 Cimpor
 Cogegui
 Comimex
 Elka Trading
 Felixberto Sanhá
 Galva Trading
 General Trading
 Gomes & Gomes
 Gui-Nab, L.da
 Guiné Agro-Ind
 Globo Trading
 Nadia Jauad
 Iam Bissau
 Roni
 Kouro Trading
 Rumu
 Saiko I. Balde(Syb Lda)
 SICAP, Lda
 SIDEC; Lda
 Surice Trading
 Tentenguele Agro

Associations

ANAG – Association Nationale des Agriculteurs Guinéens

PROCAJU – Cooperative des Transformateurs de Cajou

Ministères

- Ministère de l’Agriculture et du Développement Rural

- Ministère du Commerce, de l'industrie et de l'Artisanat
- Ministère des Finances

Principales unités de transformation

Unité	Localité
CENTRO F. QUINHAMEL	Quinhamel
JOAO QUADE	Safim
FERNANDO RAMOS	Bissora
SULEIMANE DJASSI	Bissau
ARMANDO RAMOS	Bissau
ADPP	Bissora
FATIMA ALMEIDA	Cumura
FLORENTINO NANQUE	Bissau
FRANCISCA PERREIRA	Bissau
BRAIMA FATI	Bolama
EMILIA CORREIA	Quinhamel

Organismes Gouvernementaux

- CNJ – Conseil National de Cajou
- INPA – Institut National de Recherches Agricoles
- INITA - Institut National de Technologie
- Direction Générale des Douanes
- Port Autonome de Bissau

ANNEXE II
BIBLIOGRAPHIE

1. A fileira de cajú na Guiné-Bissau, Ministério do Desenvolvimento Rural e Agricultura
2. Beneficiamento de castanha de cajú. 1995, José Inácio de Medeiros.
3. Relatório sobre o sector do cajú. Junho 2000, Banco M