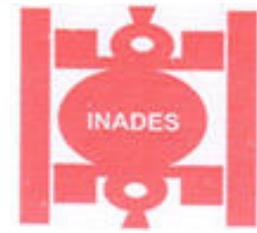




Institut Supérieur d'Agriculture
48 boulevard Vauban
59046 LILLE CEDEX
FRANCE



RONGEAD
21 rue Longue
69001 LYON
FRANCE



INADES
Avenue Conseil de l'Entente
01 BP 1022 OUAGADOUGOU
BURKINA-FASO

**Mémoire de Fin d'Etudes présenté en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur
de l'Institut Supérieur d'Agriculture de LILLE conférant le grade de master.**

**Analyse de la filière anacarde au Burkina-Faso:
identification des leviers d'actions pour une meilleure
valorisation des ressources paysannes**

Résumé

L'étude réalisée avec les ONG RONGEAD et INADES s'inscrit dans une démarche de soutien de la filière anacarde au Burkina-Faso. Cette filière jeune est en plein développement, mais est freinée par de multiples facteurs.

Pour mieux connaître les acteurs de la filière, leurs perceptions, contraintes, mais aussi leurs capacités, une étude dépassant la simple compilation de données économiques est nécessaire. Une partie importante de ce mémoire est donc consacrée à la compréhension des acteurs, de leurs comportements et échanges. Les paysans orientent leurs pratiques culturelles en fonction de leurs perceptions économiques et sociales. Ils ont des relations entre eux, au sein de leurs exploitations agricoles familiales et de leurs organisations paysannes. Leur capacité d'action dépend grandement de ces constructions sociales. L'écoulement de la production permis par le système de commercialisation est en rivalité avec la transformation locale. Celle-ci, par la volonté structurante de ses dirigeants induit des modifications dans l'organisation des producteurs. La transformation artisanale de la noix de cajou a développé une organisation lâche mais efficace.

La connaissance des perceptions et constructions sociales sera couplée avec la compréhension des jeux d'acteurs et idéologies au sein des institutions de développement. Cela permettra d'évaluer les actions de développement menées et d'élaborer en cohérence des idées applicables en vue de l'amélioration de la filière.

Mots clés : Anacarde, Filière, Perceptions, Capacités, Changement sociaux

1

Abstract

Realized within the RONGEAD and INADES NGO, this study deals with the cashew value chain support planning in Burkina Faso. This young value chain is under full development, but multiple factors make it slowing down.

A study exceeding the simple economic compilation of data is necessary to better know the stakeholders of this network, their perceptions and constraints. An important part of this report is dedicated to the understanding of the actors, their behavior and exchanges. Farmers orient their cultural practises depending on their social and economic perceptions. Their capacities depend especially on these social constructions. The production flow allowed by the commercial system is rival to the local transformation. This local transformation some modifications in regard to the producers organization. The handcrafted cashew nuts processing developed a loose but efficient organization.

The knowledge of perceptions and social constructions will be coupled with the understanding of actors' games which are playing within the institutions of development. It will allow to appraise the actions led in development and to work out with consistence some applicable ideas in order to improve the value chain.

Keys Words : Cashew, Value Chain, Perceptions, Capability, Social Change

Remerciements

Tout d'abord un grand merci à tous les paysans Burkinabés qui m'ont accueilli dans leurs villages, qui ont partagé avec moi le To, le Banji et le Dolo. Pour leur ouverture d'esprit, leur curiosité, leurs sourires.

Merci aux responsables des unités de transformation, notamment Raouda Savadogo, Samuel Sedogo et Mariam Drabo, pour le partage de leurs informations.

Merci à mes traducteurs, Mme Diallo, Mme Koné, Mme Coulibaly, Amadou, Abdoulaye, Nicolas, Adama, Laurent et Ahmed, qui m'ont ouvert à la compréhension de leur univers. Pour votre disponibilité et votre patience à mon égard.

Merci à mes «collègues» stagiaires, Isaka, Sylvain et Fanta, pour le partage d'un peu de temps. Pour l'échange de points de vue.

Merci à ma famille et à Marianne pour leur soutien.

Merci aux développeurs du GTZ/PDA, Bahoudé Touré, Stéphanou, Philippe Constant, Benjamin Kafka et Andréa Wilhelmi-Somé, du GTZ/ICA, Mr Sanon Boureima, de Wouol, Jean-Bosco Dibloni et Antoine Sombié, de RONGEAD, Romain Peyrache, de l'INADES, Yessie Meyer, de l'ACA, Mme Koné. Pour le partage de votre passion pour le développement.

Merci à mes encadrants, Corinne Statnik, Cédric Rabany et Ousséni Ouédraogo. Pour l'expérience que j'ai vécue et la liberté accordée.

Abréviations et Acronymes

Institutions	
ACA	Alliance Cajou Afrique, association interprofessionnelle
BKF 012 (Projet)	Coopération Luxembourgeoise
CEAO	Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest
CEAS	Centre Ecologique Alber Shweiser
FAO	Food and Agriculture Organisation of united nation
GIE	Groupement d'Intérêt Économique
GTZ	Coopération Allemande
ICA	Initiative du Cajou Africain, ONG de développement de l'Anacarde
INADES	INstitut Africain pour le Développement Économique et Social
INERA	Instit National de l'Environnement et de la Recherche Agronomique
IRSAT	Institut de Recherche en Sciences Appliqué et Technologies
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisations Paysannes
PAMER	Programme d'Appui au Micro-Entreprises Rurales
PDA/GTZ	Plan de Développement de l'Agriculture de la GTZ
RONGEAD	Reseau d'ONG Européenne pour l'Agriculture et le Développement
SNV	Coopération Néerlandaise
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
CIRDES	centre International de Recherche-Développement pour l'élevage en zone Sub-humides
CRA	Chambres Régionales d'Agriculture
DRAHRH	Direction Régionale des Ressources Hydroliques et Halieutique
DRRA	Direction Régionale des Ressources Animales
UNPCB	Union Nationale des Producteur de Coton Burkinabè
Entreprises et Associations de transformation	
ANATRANS	société de TRANSformation industrielle de l'ANAcarde à Bobo-Dioulaso
COOPAKE	COOPérative des Arboriculteur du KEnédougou
ECLA	association Etre Comme Les Autres
GENESE	société de commercialisation de l'Anacarde
GIE CTAT	GIE de Commercialisation et Transformation de l'Anacarde de Toussiana
SOTRIA-B	SOciété de TRansformation Industrielle de l'Anacarde à Banfara
UTAB	Unité de transformation de l'Anacarde de Bérégadougou (réseau Wouol)
UTAK	Unité de transformation de l'Anacarde du Kenédougou (réseau Wouol)
UTASO	Unité de transformation de l'Anacarde du Sud-Ouest (réseau Wouol)
UTAW	Unité de transformation de l'Anacarde Walopié (réseau Wouol)
WOUOL	«l'entente» association paysanne
SOFITEX	SOciété des Fibres Textiles
Termes techniques	
KOR	Kernel Out-put Ratio (en Lbs d'amande par sac de 80 Kg)
CNSL	Cashew Nut Shell Liquid (huile corrosive contenue dans la coque de la noix)

Sommaire

Résumé	2
Remerciements	3
Abréviations et Acronymes	4
Introduction	7
Le projet d'appui à la filière anacarde du Burkina-Faso	8
Présentation des structures.....	8
Le projet d'appui.....	9
État de la connaissance	10
Objectifs d'INADES/RONGEAD à travers leurs actions.....	11
La problématique de cet essai	12
Méthodologie	14
1. Logiques et perceptions paysannes	19
1.1 La paysannerie des Hauts Bassins.....	19
1.1.1 Le fonctionnement d'une cour.....	19
1.1.2 Logiques de rendements: travail ou surfaces?.....	21
1.1.3 Des conditions jugées inacceptables par la jeunesse.....	22
1.1.4 Place de l'anacardier face à l'augmentation de la pression foncière.....	22
1.1.5 L'implantation de l'anacardier dans ce contexte.....	23
1.1.6 Perceptions de l'arbre par différentes catégories sociales	25
1.2 Confrontation des logiques de production.....	26
1.2.1 Logiques paysannes toujours centrées sur le rendement du travail.....	26
1.2.2 Comparaison de rendement entre la théorie et la pratique	30
1.2.3. Sensibilité des producteurs au prix.....	30
1.3 Synthèse de la production.....	33
1.4 Limites des résultats obtenus.....	34
2. Une filière d'exportation	35
2.1 Écoulement de la noix.....	35
2.1.1 Une chaîne efficace	35
2.2.2 Relation de confiance.....	36
2.2.3 Définition du prix.....	37
2.2.4 Répartition des marges.....	37
2.2.5 Efficience du réseau.....	37
2.2.6 Impacts sociaux	38
2.2 Organisations Paysannes.....	39
2.2.1 Groupement «traditionnel» de travail.....	39
2.2.2 Groupement «moderne».....	39
2.2.3 Ventes groupées	40
2.2.5 Perceptions des Groupements.....	40
2.3 Synthèse de l'exportation.....	40

3. La transformation de la noix	41
3.1 La transformation industrielle et semi-industrielle.....	41
3.1.2 Lien avec le producteur: l'approvisionnement uniquement ?.....	42
3.1.3 La transformation.....	44
3.1.4 L'impact de la matière première sur les coûts de transformation.....	46
3.1.5 Une filière fragile.....	48
3.2 La transformation artisanale.....	50
3.2.1 Une transformation minimisant les charges fixes.....	50
3.2.2 Une filière robuste.....	53
3.3 Synthèse de la transformation.....	58
4. Politiques de développement de la filière	60
4.1 Qui développe la filière?.....	60
4.1.1 Le développement endogène.....	60
4.1.2 L'aide exogène.....	61
4.2 Stratégies d'appui à la filière.....	63
4.2.1 Niveau production.....	63
4.2.2 Structuration de la production.....	65
4.2.3 Appui à la transformation dans des unités.....	65
4.2.4 Appui à la transformation artisanale.....	69
4.2.5 Amélioration des échanges entre producteur, transformateur et commerçant.....	69
4.3 Synthèse des politiques de développement de la filière	71
5. Anticipation et propositions	74
5.1 Valoriser le potentiel des unités semi-industrielles.....	74
5.2 Renforcement du Cluster d'Orodara.....	74
5.3 La capacité des groupements, alternative à la contractualisation.....	76
5.4 Valoriser les coproduits de l'anacarderaie.....	77
Conclusion	79
Bibliographie	80
Annexe 1: Guides d'enquêtes.....	82
Annexe 2: Personnes ressources.....	90
Annexe 3: Description Macro et Meso économique.....	92
Annexe 4: Calcul d'intéressement.....	96

Introduction

Le développement de nombreux pays des Suds est lié à l'exportation de matières premières agricoles. Le Burkina-Faso en est un très bon exemple puisque 85% de sa population est en lien direct avec le secteur agricole. Ce dernier contribue pour 40% au PIB et représente 80% des exportations nationales. Pourtant la population rurale est aussi la plus exposée à la pauvreté.

Le Burkina-Faso est l'un des pays les plus pauvres du monde et doit faire face à une balance commerciale fortement déficitaire. Les Burkinabés rencontrent de multiples difficultés: surpopulation, déforestation, malnutrition et faible degré de formation scolaire.

Le coton, longtemps pilier du développement du pays, connaît des problèmes de compétitivité sur le marché international. Ainsi d'autres cultures plus marginales, telle l'anacarde (noix de cajou) prennent de l'intérêt pour diversifier les travaux et les revenus des paysans.

Introduite par le gouvernement pour lutter contre la désertification, cette culture pérenne présente un intérêt en terme de développement rural. En effet, cette production est une source pécuniaire complémentaire, à l'origine d'une diversification et d'une sécurisation des revenus pour les agriculteurs. Cette production se vend avant la période de soudure, à un moment de forts besoins financiers des paysans.

Cette production des noix a cependant des prix bords de champs fortement variables d'une année sur l'autre. Le Burkina-Faso n'est pas reconnu comme une zone de production majeure, les importateurs de noix ne s'y rendent qu'en cas de pénurie. Une rapide exploration de la filière montre son faible niveau d'organisation. En effet, les organisations paysannes sont peu actives, l'encadrement technique balbutiant et la qualité réputée mauvaise.

Une alternative à l'exportation est la création d'une filière locale. La transformation des noix en amandes génère de nombreux emplois (1 à 1,5 équivalent temps plein par tonne d'amande exportée) ainsi qu'une plus grande valeur ajoutée sur le territoire en question. Différents types de transformation existent au Burkina-Faso, de la transformation artisanale à la transformation industrielle, chacune ayant sa place, ses marchés et ses fonctionnements propres.

On pourrait penser que ce nouveau débouché local est une opportunité pour les producteurs. Mais ceux-ci semblent inconscients de cette chance. En effet les transformateurs peinent à s'approvisionner (quantitativement et qualitativement) les années où la concurrence des exportateurs est trop forte. L'année 2010 marque un prix déraisonnablement élevé pour les transformateurs. Pourquoi les producteurs ne soutiennent-ils pas leurs industries?

La filière se développe tout de même, bien que la majeure partie de la production (90%) soit encore exportée brute. La valeur ajoutée liée au décorticage est donc générée ailleurs, sans raison technologique.

L'organisation de la filière est en cause. Il s'agit alors d'évaluer cette organisation à différents niveaux : entre les maillons de la filière et au sein même des maillons, du producteur analphabète au dirigeant d'entreprise sur diplômé. Quelles sont leurs relations, quelles représentations ont-ils les uns des autres, se font ils confiance, etc.?

Les institutions du développement perçoivent que la production de l'anacarde peut être un secteur créateur d'emplois et générateur de revenus. Elles comptent accompagner l'organisation et la structuration des producteurs vers un réel développement d'une industrie. Pour exploiter cette ressource à la hauteur de ses potentialités, il faudra accompagner l'amélioration de l'organisation de la filière et y induire ainsi des changements sociaux.

Le projet d'appui à la filière anacarde du Burkina-Faso

Présentation des structures

- **RONGEAD**

Le Réseau d'ONG Européenne pour l'Agro-alimentaire et le Développement (RONGEAD) est une ONG lyonnaise qui travaille sur un axe souvent délaissé par les institutions du développement, l'accès au marché international pour les productions agro-alimentaires des pays en voie de développement.

L'équipe de RONGEAD travaille sur trois axes.

- La régulation du commerce international via des missions de formation et d'assistance technique pour les pays qui accèdent à l'OMC ou qui souhaitent mieux défendre leurs intérêts dans les négociations à l'OMC. Cette sensibilisation touche des domaines comme les échanges de services, la propriété intellectuelle, les accords régionaux.

- Le comportement et la responsabilité des acteurs grâce à la promotion des normes sociales et environnementales. Ces normes permettent dans un contexte de dégradation de terme de l'échange de stabiliser, voir d'augmenter les revenus générés par les exportations.

- Une stratégie de développement local dans une économie mondialisée à travers une conduite des programmes de coopération économiquement, écologiquement et socialement viables et solidaires.

Les actions menées par RONGEAD peuvent prendre plusieurs formes; appui sur des projets, assistance technique, formations et création d'outils pédagogiques, études et publications.

- **INADES**

L'Institut Africain pour le Développement Économique et Social est une ONG panafricaine qui réalise des formations en milieu rural dans le cadre de projets de développement.

L'organisation d'ateliers de réflexion, de sessions de formation, de voyages d'études, la mise en contact ont pour but d'améliorer les capacités techniques des paysans, de renforcer leur organisations et capacité d'action. INADES publie également des documents pratiques sur ces mêmes thèmes destinés aux paysans et paysannes et des acteurs du développement.

Les deux ONG travaillent ensemble dans le cadre de projets de valorisation des ressources paysannes. Leur approche de développement est intégrée et participative, le but est de stimuler et d'accompagner un processus de changement social, économique et politique, que les paysans et paysannes initient.

Le changement recherché est le renforcement du pouvoir paysan dans la société, ce qui suppose qu'ils s'organisent autour des filières agricoles pour les maîtriser. L'accès aux ressources stratégiques (ressources naturelles, l'information, et le financement) et la participation à la gestion des affaires publiques est aussi un axe de travail pour un développement équitable et durable.

Cela s'inscrit donc dans l'idée d'un développement rural endogène, mais ouvert sur les marchés, sources de devises.

Le projet d'appui

Les deux ONG avaient mené un projet sur la filière anacarde en Côte d'Ivoire depuis 1999. Dans le contexte trouble des conflits en Côte d'Ivoire en 2002, l'opération a été maintenue. Un aspect de cette crise dans ce pays est la mise en avant de l'ivoirité par le président Henri Konan Bédié et d'une certaine xénophobie populiste à l'encontre des émigrants économiques (en majorité Burkinabés). Cette politique a exacerbé des tensions internes au pays. Mais ce conflit n'est pas qu'interne; on peut aussi l'analyser comme étant le symptôme d'une trop grande disparité de développement entre une Côte d'Ivoire prospère (avant le conflit) et des voisins exclus de l'intégration économique. Même s'il ne s'agit pas d'une cause directe du conflit, cette disparité a facilité l'entrée sur le territoire ivoirien de nombreux jeunes Burkinabés qui, dans l'espoir d'un enrichissement facile, ont rejoint les mouvements rebelles.

Le projet a modestement apporté un apaisement et une voie pour la reconstruction économique et sociale du nord du pays, comme l'illustre le slogan «make Cashew, not war», *figure 1*, établi à l'issue de l'atelier de capitalisation des acquis de la filière en Côte d'ivoire.

Figure 1: Make Cashew not War



Source : makecashewnotwar.blogspot

La différence de développement n'explique pas les causes du conflit, mais permet de comprendre la nécessité pour les régions d'évoluer à un niveau comparable pour éviter des réactions de violence. A l'origine le projet devait aider une filière porteuse dans un des pays les plus avancés de l'Afrique de l'ouest. Pour pallier ce manque, la question pour INADES/RONGEAD est alors de mettre à niveau la filière anacarde le Sud du Burkina-Faso jouxtant la zone de production de la Côte d'Ivoire. Cette zone est d'ailleurs connue des commerçants ivoiriens, ghanéens et indiens qui viennent y compléter leur commande d'exportation à moindre coût en raison des prix plus bas consentis dans ce pays.

L'idée de développer la filière anacarde au Burkina-Faso s'inscrit dans une logique de mise à niveau de la sous-région, afin d'améliorer l'organisation et la structuration de la production.

État de la connaissance

Cette production agricole attire l'attention de nombreuses institutions de coopération qui voient en cette filière un moyen de développement rural relativement aisé à mettre en œuvre. Ces coopérations ont publié de nombreuses études à propos de cette filière.

- **Rapports-diagnostiques**

En 2006 la SNV (coopération Néerlandaise) publia un «rapport d'étude sur la filière anacarde au Burkina-Faso».

Cette même année, RONGEAD/INADES faisait une analyse de la Filière anacarde des Hauts Bassins, préalable à l'élaboration du projet d'appui.

Plus récemment, en 2008 la GTZ (coopération Allemande) publia , dans le cadre du plan de développement agricole coordonné par la GTZ à l'échelle du Burkina-Faso, un «diagnostic de la filière anacarde au Burkina-Faso pour une analyse de chaîne de valeurs», largement inspiré du rapport de la SNV.

Ces diagnostics ainsi qu'un atelier mené par la GTZ sur la chaîne de valeur des filières amandes blanches et amandes blanches biologiques ont permis d'identifier d'autres contraintes conduisant à des recommandations semblables:

- les préalables pour l'élaboration et la réussite de promotion de la filière : des statistiques fiables, l'organisation des acteurs de la filière et la mise en place d'un **cadre de concertation** de la filière.
- l'accroissement de la valeur ajoutée par la **qualité des produits** (de la production à la transformation et exportation) et l'organisation de la filière pour minimiser le nombre d'intermédiaires.
- la **stabilisation concertée des prix** au niveau national (organisation des acteurs, prospection de nouveaux marchés, mise en place d'un système d'information sur les marchés)

Bien que très générales et pour une bonne partie inapplicables, ces recommandations soulignent toutes plus ou moins directement le **manque de capacité des organisations paysannes** et la **faible organisation** de la filière.

- La place de cet essai dans cette bibliographie

Si les besoins de la filière sont connus, pourquoi alors commander un n-ième rapport à ce sujet? Plus que pour réactualiser les données, ce rapport va chercher en profondeur dans les relations entre les acteurs et leurs fonctionnements sociaux. En effet, les approches strictement économiques sont souvent défailtantes et conduisent à un faible taux de réalisation des projets quand il leur manque le **volet socio anthropologique**. Ainsi pour éviter d'avoir à «expliquer l'inexpliqué par l'inexplicable»(JP Olivier de Sardan), c'est à dire reconnaître les échecs liés à une méconnaissance des fonctionnements du public cible par un concept flou et fourre-tout «culturel» , il apparaît nécessaire de réaliser une étude préalable à ce sujet.

Ainsi, avec une approche holistique, nous tenterons de montrer quelles sont les **constructions sociales** à l'œuvre dans le bassin de production de l'anacarde, quelles sont leurs **efficacités économiques** et finalement comment agir efficacement sur celles -ci.

Objectifs d'INADES/RONGEAD à travers leurs actions

L'objectif général de ce programme est de réduire la pauvreté dans le contexte du développement durable, notamment en poursuivant les **Objectifs du Millénaire pour le Développement** (OMD). Cette action s'y inscrit en visant l'amélioration des revenus des populations rurales par une optimisation du fonctionnement d'une filière agricole porteuse.

L'objectif spécifique de l'action est de favoriser l'amélioration et la sécurisation du revenu de populations rurales défavorisées du Burkina-Faso par la création de valeur ajoutée.

L'action proposée vise le **renforcement des capacités** techniques et économiques des organisations de producteurs d'anacarde. Il vise également l'appui aux initiatives privées de valorisation des ressources agricoles par la transformation (décortiquage) et de micro-entreprises de formation et conseil en milieu rural.

L'appui aux processus durables de développement humain vise l'intégration économique et l'autonomie des groupements cibles. Le renforcement des capacités de gestion des organisations de producteurs par des sessions de formation et de suivi des projets permettra une meilleure valorisation des ressources locales.

L'appui à la gestion d'une activité économique vise l'intégration des groupements de producteurs et des micro-entreprises dans des marchés internationaux spécifiques (promotion du Commerce Équitable, de l'Agriculture Biologique et la double labellisation certifiée par des standards internationaux). Le projet a pour but de **favoriser la concertation** entre tous les acteurs impliqués dans la filière.

<p>Concrètement, le projet a pour objectif final de palier les problèmes diagnostiqués, c'est-à-dire renforcer les capacités et l'organisation des paysans pour qu'ils puissent avoir de bonnes pratiques agricoles et les appuyer pour un accès aux informations techniques et économiques nécessaires à la valorisation de leurs ressources et à leur intégration dans la filière et dans l'économie de la sous région.</p>

La problématique de cet essai

- **Contextes des filières des Suds**

Les Pays des Suds, le Burkina-Faso en particulier, ont une économie fortement dépendante de leurs productions agricoles. Pour se développer, il est logique de s'appuyer sur l'existant, de renforcer la valeur dégagée par ce secteur. Longtemps, dans une logique Centre-Périphérie¹, où le centre achète des matières brutes à la périphérie, il s'agissait d'abord de produire des cultures «de traite». Ainsi le Burkina-Faso produit et exporte du latex, du coton et des arachides.

Du fait de la dégradation des termes de l'échange², les Suds se sont lancés dans un accroissement quantitatif des exportations. Ces politiques ont conduit à une chute accélérée des prix des matières premières, sans contrôle de l'offre au niveau international.

La transformation agro-industrielle est une voie d'accroissement de la valeur ajoutée du produit. Des filières nationales peuvent ainsi prendre leur essor. Cependant, cette transformation nécessite des constructions sociales et des compétences plus complexes. Ces filières ne sont pas «spontanées» et nécessitent souvent une intervention de l'extérieur.

Le débouché de ces filières est essentiel pour leur pérennité. En effet, les Suds sont en concurrence entre eux pour atteindre ces marchés. La satisfaction des clients devient donc de plus en plus difficile. D'autant plus que les normes législatives et barrières à l'entrée de marchandises sur les marchés rémunérateurs des Nords s'alourdissent³.

Le consommateur final est habitué à des produits extrêmement calibrés par une agro-industrie fortement capitalisée des Nords. Aussi une alternative à cette maîtrise du calibrage est le marketing biologique-équitable. Le consommateur accepte le produit «paysan» avec ses défauts et variations, si la qualité organoléptique et sanitaire est préservée.

- **La filière anacarde**

La filière anacarde est récente au Burkina-Faso. Les premières unités de transformation datent de 2001. Elle apporte déjà néanmoins sa part au développement, grâce à la valeur ajoutée produite sur le territoire, liée principalement à la création de nombreux emplois féminins.

En partie initiée par des ONG et associations, cette filière intéresse désormais beaucoup les entrepreneurs et de nombreuses unités de transformation sont en construction ou en projet.

La filière est fortement appuyée par des structures adaptées (interprofession et ONG). Mais le soutien apporté par les développeurs est d'une certaine manière déconnecté d'une réalité paysanne, car vu à travers des systèmes de pensées occidentales.

Quelles sont donc les perceptions des paysans et des autres acteurs? Quelles sont leurs différences?

Pouvons-nous comprendre les constructions sociales en jeu au sein de la filière? Comment les traduire en termes intelligibles pour les développeurs? .

1 Samir Am, *Le développement inégal*. 1973.

2 R.Preisch, H.Woflgang, A Emmanuel, *L'échange inégal*. 1968.

3 http://www.wto.org/french/tratop_f/sps_f/sps_agreement_cbt_f/c1s3p1_f.htm

Pouvons-nous identifier les points clés, où des changements contribueraient à un essor plus durable de filière?

Finalement cette recherche orientée pour déboucher sur des actions de développement tentera de répondre à cette problématique:

<p style="text-align: center;">Quels changements dans les constructions sociales sont envisageables pour le développement de la filière anacarde au Burkina-Faso?</p>
--

Le **développement** est ici envisagé comme une dynamique sociale. Le changement dans les rapports sociaux est toujours cause et conséquence du développement. Celui-ci permet de mieux valoriser les ressources disponibles afin d'accroître les capacités des acteurs⁴.

La notion de **filière** est un moyen d'analyser cette dynamique et sa structuration⁵. Cette notion est intéressante car suit le devenir d'un produit. Cependant cette notion ne doit pas occulter le fait, qu'à la base, les producteurs ne sont pas centrés sur un produit unique. Les autres spéculations influent sur le comportement du producteur tout autant que la filière étudiée.

Les **constructions sociales** réfèrent aux relations des acteurs de la filière, entre maillons et au sein même des maillons. Ces relations passent par la perception des acteurs⁶ d'eux-mêmes et de leurs collaborateurs, des échanges entre eux et de la confiance entre les partenaires.

Dans ce mémoire nous allons voir la diversité des filières d'une même production, de la plus déstructurée à la plus complexe, pour pouvoir répondre à la problématique. Le plan de ce mémoire suivra donc le fil de la complexification existante de la filière, passant des logiques paysannes dans le contexte de l'exportation directe, à l'implantation d'organisations permettant la transformation locale de la ressource.

- **Hypothèses de travail**

Les hypothèses suivantes seront considérées:

– principe de rationalité.

Tous les acteurs de la filière obéissent à une rationalité certaine. Cette rationalité n'est pas seulement basée sur des arguments économiques, mais aussi sur les arguments sociaux et environnementaux⁶.

– principe d'adaptation.

Face à un changement, quel qu'il soit, les agents s'adaptent. La «culture» n'est qu'une construction sociale conséquence d'un contexte⁶ et non pas sa cause. Elle n'est ni sacrée, ni immuable.

– principe d'inclusion.

L'aspect économique fait partie intégrante de la sphère du social, elle même incluse dans un environnement matériel. C'est bien la société qui utilise des outils de production pour se procurer plus de libertés vis à vis de son environnement. Le développement économique n'est donc pas une fin en soi mais un moyen pour le développement d'une population dans son environnement.

4 A.Sen *la pauvreté comme absence de capacité*.2004

5 J.Hellin.M.Meijer, *Guidelines for value chain analysis*.2006.ESA

6 J.P.Olivier De Sardan, *Anthropologie et développement, essai en socio-anthropologie du changement social*.2000

Méthodologie

- **Recherches bibliographiques**

La consultation des sites internet des structures spécialisées (ACA, portail cajous Bénin: anacardium, West Africa trade hub, unctad , FAOstats...) est réalisée pour recueillir des documents relatifs à l'anacarde en Afrique de l'ouest et à des expériences de commercialisation de produits agricoles. De nombreuses publications sont recensées sur l'anacarde pour prouver l'intérêt des ONG à investir dans la filière.

Les documents les plus enrichissants ne sont cependant pas sur le Net, il faut se les procurer par réseau, ce qui limite la circulation de l'information , donne au secteur du développement son apparente amnésie et explique la nécessité éprouvée par chaque structure de «réaliser une étude» pour légitimer une idée. Des études précédentes d'autres structures ont souvent déjà répondu à la question. Ces dossiers sont donc souvent une perte d'énergie et de moyens car non mutualisés du fait d'une concurrence entre les institutions du développement.

Il y a par ailleurs beaucoup de contradictions entre les chiffres d'une étude à l'autre. D'autre part, quand des concordances existent dans les chiffres, c'est souvent en référence à une même source bibliographique. Ceci met en question le sérieux des consultants chargés du montage de ces dossiers et met en doute leur réelle connaissance du terrain.

Les données statistiques réalisées par les services de l'état (Direction de Production de Statistiques Agricoles et Agroalimentaire) sont rares du fait de la non priorité accordée par l'Etat à cette filière. Mais ces chiffres trouvent actuellement crédit auprès de l'ensemble des acteurs rencontrés en ce qui concerne les surfaces et niveaux de production à défaut de statistiques plus fiables.

Cependant quelques rapports utilisent des approches 'filière' et d'autres études organisationnelles et diagnostics internes de structures données apportent beaucoup de matière à réflexion sur la complexité du sujet.

Cette documentation «grise» a servi de base à la compréhension de l'organisation de la filière.

Aussi, l'entretien avec des acteurs «historiques» de la filière, au travers du récit de leurs expériences, permet d'obtenir des informations introuvables ailleurs, car non transcritibles à l'écrit pour des raisons politiques. Pour cela, la filière est intéressante car relativement «jeune» et les pionniers sont encore en vie pour témoigner.

- **Choix des méthodologies**

La bibliographie a permis d'identifier les trois axes sur lesquels la méthodologie devra s'appuyer. Elle sera donc mixte, combinant une approche sociologique de l'organisation, une approche économique et une approche anthropologique. Ceci permettra d'envisager la filière sous tous ces aspects humains.

L'approche économique pour comprendre avec quelle efficacité les acteurs travaillent ensemble, leurs rapports de forces et leurs spécificités propres. L'approche anthropologique pour comprendre les perceptions et la force des relations inter-maillons sous les aspects non économiques. Et finalement l'approche de la sociologie des organisations pour comprendre comment est structurée la filière.

Une fois la filière comprise dans son ensemble, il s'agira de proposer des actions envisageables pour cette production et plus particulièrement pour les structures INADES/RONGEAD dans le cadre de leur poursuite du projet et dans leurs compétences relatives.

- **Méthode de l'enquête terrain: les guides d'entretiens**

L'étape suivante est la réalisation de guides d'entretiens qui sont le moyen de s'approcher des acteurs de la filière et d'aborder différents thèmes. Quatre acteurs majeurs de la filière seront abordés par ces entretiens: les producteurs d'anacarde, leurs organisations paysannes, les transformateurs et les commerçants. *cf. annexes 1.*

Toutes les organisations paysannes importantes et les transformateurs seront enquêtés, par contre les commerçants seront abordés grâce aux listes de contact des rapports trouvés pour toucher ainsi tous les types de transactions. Les producteurs, anonymes et nombreux, seront quand à eux échantillonnés dans six localités différentes, au hasard de leur disponibilité, de manière à avoir toute l'hétérogénéité possible (taille de la famille, surface d'anacarde, appartenance au groupement,...)

Pour la réalisation du guide d'entretien, les trois thèmes d'analyse ont été utilisés chaque fois. Le thème principal est le recueil de données économiques selon des points abordés dans la méthodologie Value Links⁷. L'entretien déviara progressivement vers des questions sociologiques. Aussi, les relations entre structures et leurs dirigeants sont notées. Une analyse s'approchant de la sociologie de l'organisation sera menée avec ces résultats. Finalement, tout au long de l'entretien des données anthropologiques seront recueillies puis évaluées. Dans le cadre de l'évaluation des OP et des producteurs, ces données serviront aussi spécifiquement à l'identification d'informateurs privilégiés destinataires d'entretiens libres par la suite.

Les structures d'appuis seront également interrogées sous forme d'entretiens libres, mais ceux-ci utiliseront les mêmes thèmes d'évaluation.

Des thèmes transversaux constitués de pistes de progression envisagées par les développeurs seront abordés. Ceci concerne l'amélioration de la qualité et la mise en place de systèmes de contractualisation plus stables entre les acteurs de la filière.

Un autre moyen d'acquérir de l'information est l'utilisation de l'observation participante en tout temps lors des missions terrain et lors des activités d'INADES. Ceci pour observer les comportements de groupes qui sont toujours différents des comportements individuels. De même, la participation aux réunions formelles ou informelles entre développeurs permettra d'identifier les points de discordance entre les approches des développeurs entre eux et avec leur cible.

- **Matériel et méthode**

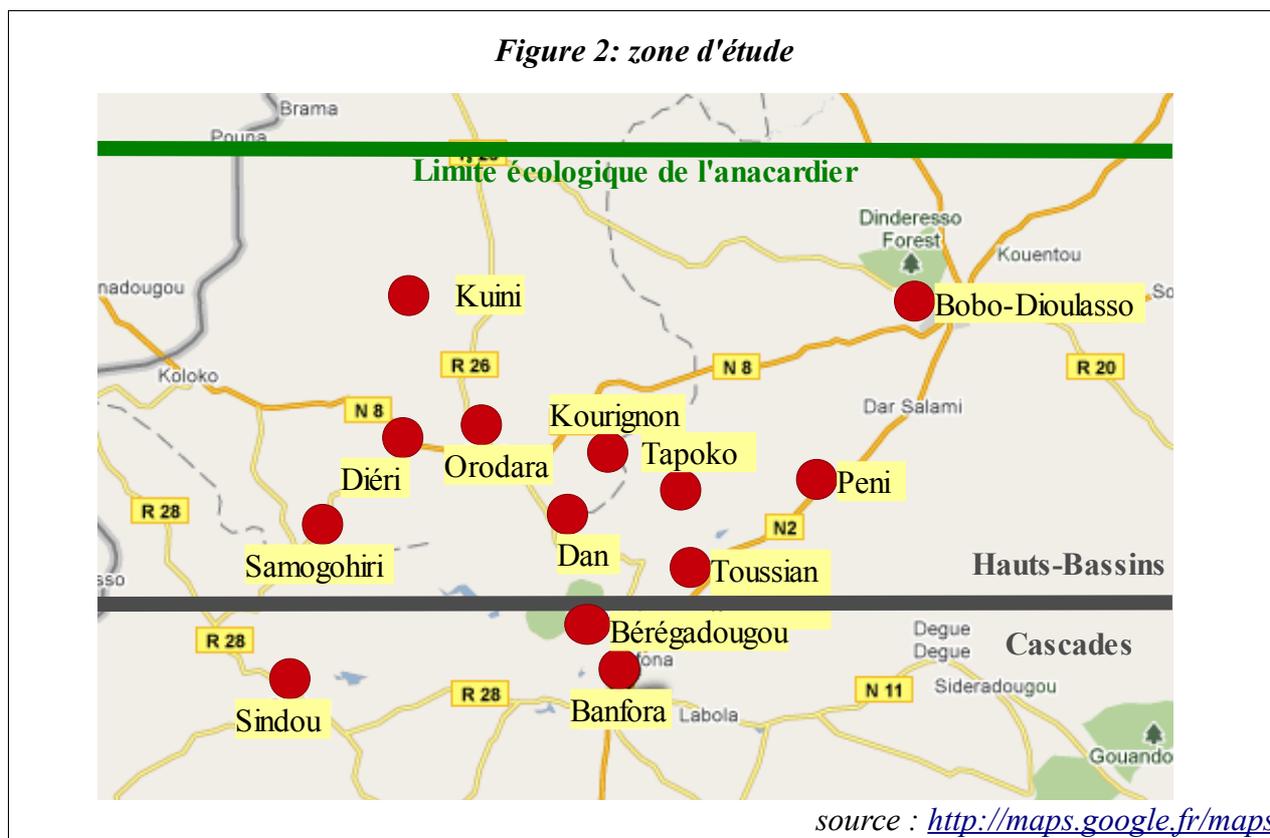
Pour réaliser ces enquêtes, des sorties terrains de 4 à 5 jours ont été réalisées dans toute la zone de production des Hauts-Bassins, débordant aussi sur les villes de Sindou, Bérégadougou et Banfora du fait de leur importance dans la production et transformation de la noix. Pour les déplacements, une motocyclette est mise à disposition, afin de gagner un maximum d'autonomie dans les déplacements entre les villages, hameaux de culture, cours et même dans les champs.

Les lieux d'enquêtes (Points Rouges, *figure 2*) ont été définis en fonction de la présence de certains acteurs de la filière (notamment les unités de transformation) et de la disponibilité de

7 A.Lfasse.U.Grote.U.Winter, Value Chain Analysis Methodologies in the Context of Environment and Trade Research 2006

Unknown (GTZ). The Value Link Manual, The Methodology of Value Chain Promotion, 2007

traducteurs. Bien que fortement corrélée aux groupements appuyés par INADES-RONGEAD, la mobilité de l'enquêteur permet de toucher une grande variété de producteurs.



- **Description de l'échantillon**

L'échantillon des commerçants de noix et d'amandes, des transformateurs ainsi que des personnes ressources a été exhaustif, toutes les structures ont été représentées. *CF. annexe2.*

Les producteurs, plus nombreux, ont été interrogés dans toutes les localités indiquées ci-dessus. Pour toucher un maximum de population en évitant les «réunions villageoises», faiblement productives, c'est l'enquêteur qui se déplacera de cour en cour. Pour le guider, un traducteur issu des groupements appuyés par l'INADES sera engagé. En plus de ces déplacements, le positionnement sur les marchés villageois permettra de croiser des producteurs venant de hameaux de cultures reculés.

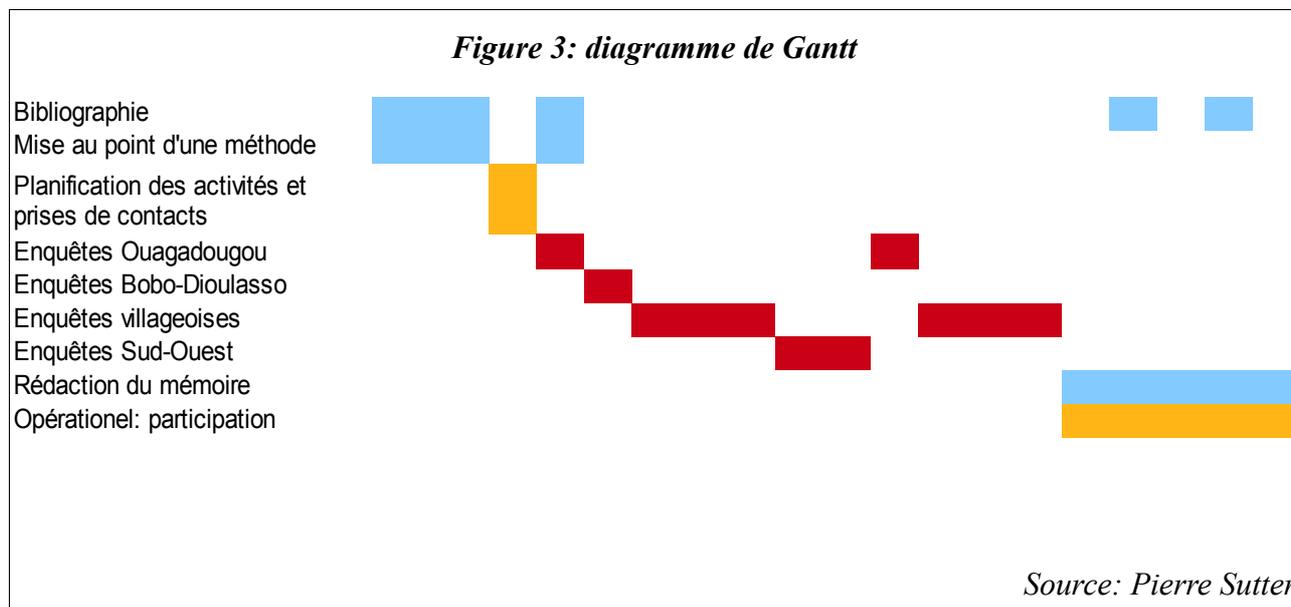
Ainsi, l'échantillon comporte 192 producteurs, âgés de 20 à 84 ans, à 39% alphabétisés, cultivant en moyenne 21ha, dont 6 d'anacarde. 47% font partie de groupements de producteurs d'anacarde (14% de type informels et 33% de type formels)

Les femmes y sont très peu représentées (une seule sur tout l'échantillon) du fait de leur exclusion du foncier.

- **Ressources humaines**

Le mémoire devait initialement se réaliser en binôme Franco-Burkinabé. Ceci devait permettre une meilleure compréhension des perceptions locales ainsi qu'apporter un second point de

vue. Cependant, pour des raisons scolaires le stagiaire Burkinabé n'a pas pu réaliser le stage. Après un moment d'attente valorisé en recherche bibliographique, les enquêtes terrain ont commencé. La *figure 3* indique le programme suivi.



- **Analyse**

Les données recueillies sur le terrain seront recoupées et traitées statistiquement afin de tirer des conclusions quantitatives à propos de l'échantillon et établir dans quelle mesure cet échantillon est représentatif de la réalité.

Certaines observations terrain, certains témoignages échapperont toutefois à cette quantification. Dans ce cas, l'usage du conditionnel sera de rigueur dans les conclusions.

Les limites du travail seront discutées chaque fois qu'elles auront un impact sur un résultat ou sur une conclusion.

- **Forme du mémoire**

Les aspects historiques et agronomiques ressortiront tout au long du rapport sous la forme d'encadrés au moment opportun.

Les mots ayant leur importance dans la formulation d'une pensée, les expressions locales sont importantes pour suivre le raisonnement des groupes étudiés. Elles seront utilisées entre guillemets.

RESULTATS

**Identification des leviers d'actions pour
une meilleure valorisation des ressources
paysannes**

1. Logiques et perceptions paysannes

Même si «c'est compliqué» d'être un paysan burkinabé (citation quasi proverbiale), nous allons nous attacher dans ce premier temps à comprendre le contexte et les logiques auxquelles répondent les paysans.

1.1 La paysannerie des Hauts Bassins

On peut parler ici de paysannerie: les productions sont en grande partie destinées aux besoins alimentaires de la famille, l'agriculture est faiblement capitalisée et la main-d'œuvre familiale. Ce sont donc des exploitations agricoles familiales⁸.

1.1.1 Le fonctionnement d'une cour

La famille est l'unité sociale de base. Elle comprend la descendance masculine d'un homme et de ses femmes ainsi que les filles non mariées. S'y ajoute la propre famille des fils du patriarche. Tous vivent dans une même cour. L'approvisionnement en vivres se fait sur des champs communs gérés par le patriarche. Une part du foncier commun est aussi dédié aux cultures de rentes. Les vivres et les revenus générés par la main-d'œuvre familiale sont ensuite partagés équitablement (en théorie) par le patriarche. Les cultures de rentes sont aussi individualisées, avec l'attribution par le chef de famille de parcelles. Les femmes et les enfants peuvent ainsi gagner un peu d'indépendance financière.

Au moment du décès du patriarche, l'aîné récupère la responsabilité de l'attribution des terres et mène la cour familiale. Cependant des conflits peuvent exister entre les frères. Dans ce cas, le foncier est partagé et les plus jeunes partent bâtir leur cour ailleurs.

«L'expérience acquise par l'aîné est la plus grande». L'intégration de cette position justifie un fonctionnement, particulièrement anti-démocratique, où l'aîné dirige les opérations agricoles au profit de ses fils ou cadets «petits frères». Or, dans un contexte où la survie de tous est en jeu tous les ans, cette expérience est fondamentale, pour ne pas risquer une mauvaise production. Cette centralisation de la décision a un impact fort sur l'avancée des changements sociaux et se retrouve dans le fonctionnement des prises de décision en milieu rural. L'aîné monopolise la parole et les cadets acceptent en apparence tout ce qui sera dit.

Les changements sociaux somme toute relativement récents de l'introduction de la monnaie et de la scolarisation induisent des changements dans l'acceptation de cet ordre établi. C'est une motivation pour beaucoup de jeunes de quitter un milieu rural étouffant dans lequel ils n'acceptent plus de se faire exploiter.

8 M.Gafsi, P.Dugué J.-Y.Jamin, J.BRossier, exploitations agricoles familiales en Afrique de l'Ouest et du Centre.2007.

Cultures Sahélo-Soudanaise

La zone des Hauts Bassins étudiée propose 3 types de cultures adaptées au climat Sahélo-Soudanai et aux sols à faible activité cationique (LAC Soil)

Les cultures vivrières

Le maïs, le sorgo et le mil sont les principales céréales cultivées et composent le menu quotidien des paysans, sous la forme du Tô. Les sauces sont à base de gombo, d'arachide et de bissap, cultivés à cet usage par les femmes. D'autres cultures, comme le pois de terre, le pois sucré, le manioc et l'igname permettent de varier l'alimentation.

Ces cultures vivrières ne sont pas destinées seulement à l'auto consommation, elles sont aussi vendues pour dégager du numéraire. Les cultures de céréales sont prioritaires à l'échelle nationale et bénéficient d'un appui technique de la part des services de l'Etat.

Les cultures de rentes

Le bissap, le coton et le sésame sont les seules cultures destinées uniquement à la vente. Le coton est remis actuellement en question, les producteurs n'y trouvent plus leur intérêt et sont relativement résistants au OGM que tente d'imposer la SOFITEX (Société des FIBres TEXtiles chargée de coordonner la filière burkinabé), et l'UNPCB (Union Nationale des Producteur de Coton Burkinabé) avec l'objectif de 80% des surfaces emblavées en OGM.

Le bissap trouve un marché local, sous-régional et international. Il représente une charge de travail importante. Cette culture est peu encadrée.

Le sésame est une culture encore peu pratiquée dans cette région. Elle se développe progressivement grâce au soutien des ONG.

L'arboriculture fruitière

Développée par un projet fruitier, la production de mangues, d'agrumes et d'anacardes est la source de revenu principal dans les régions des Hauts Bassins et Cascades selon le ministère de l'agriculture. Cette arboriculture produit une quantité de fruits pour des débouchés locaux, sous-régionaux et européens.

Les femmes, elles ,exploitent le karité et le néré qui parsèment les champs à la manière d'une arboriculture extensive pour le marché local.

Association de cultures

Ces trois types de culture se mélangent dans les champs et il n'est pas rare de voir pousser du coton sous l'anacarde, le bissap entre les rangs de maïs...lui même fertilisé avec l'engrais fourni pour le coton.

Les producteurs «jonglent» avec des cultures qui sont gérées de manière segmentée par les différents services de développement.

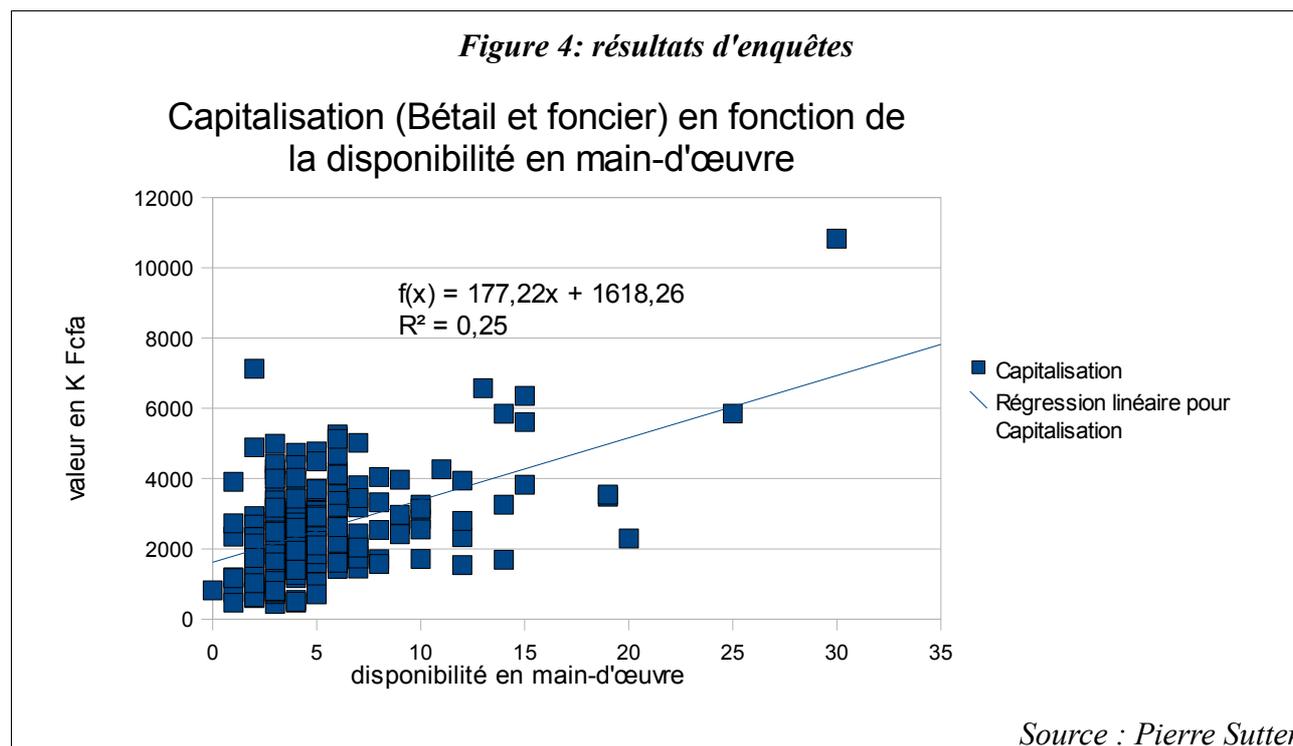
1.1.2 Logiques de rendements: travail ou surfaces?

La richesse d'une famille est mesurée en fonction de sa main-d'œuvre disponible pour les activités champêtres. Ainsi, le rendement est traditionnellement mesuré en fonction du travail investi (ressource limitante) et non pas du foncier (ressource abondante).

Cette stratégie n'est cependant pas remise en question du fait de la saturation progressive du foncier. En effet la population de l'échantillon a un taux de croissance annuel moyen de 1,18. Cette forte croissance démographique est typique des pays en voie de développement où l'analphabétisme et la condition de la femme ne lui permet pas de contrôler les naissances. De plus, les enfants sont toujours considérés comme une main d'œuvre «pour garder les ânes» c'est à dire pour les petits travaux de la ferme.

Une forte migration rurale vers les villes et la Côte d'Ivoire existe, les jeunes «partent se chercher», dans l'espoir de «gagner» un emploi stable. Cet espoir souvent déçu voit un fort retour au village. Par exemple dans l'échantillon, 22% des producteurs sont revenus de Côte d'ivoire et 4% de Bobo-Dioulasso.

A cela s'ajoutent de fortes migrations internes, des Burkinabés quittant le Sahel et le plateau Mossi pour s'implanter dans le sud qu'ils considèrent fertile et peu peuplé. Ces émigrants ne sont cependant pas présents dans l'échantillon car peu d'entre eux acquièrent le droit de planter sur la terre.



Le foncier se saturant, les producteurs ne disposeraient que de 16% de terres théoriquement disponibles pour les nouveaux arrivants. Aussi, la main-d'œuvre n'explique plus qu'un quart de l'accumulation de richesses. Le foncier devient progressivement un facteur limitant et attire donc l'intérêt du paysan.

1.1.3 Des conditions jugées inacceptables par la jeunesse

La jeunesse d'un village est considérée comme sa richesse. En effet, traditionnellement, la main d'œuvre employée par la famille n'est pas rémunérée. Le père ou le «grand frère» n'étant tenu de répondre qu'aux besoins exceptionnels de leurs petits frères.

La jeunesse est donc faiblement représentée dans l'échantillon pour plusieurs raisons. Premièrement, peu de jeunes sont motivés par leur condition paysanne/rurale/traditionnelle. Après un échec à l'école et dans la recherche d'un emploi, la condition paysanne subie ne permet pas aux jeunes de se projeter dans l'avenir.

De plus, ayant échoué à trouver un emploi malgré les incitations fortes des parents et ne pouvant ainsi prendre en charge les vieux jours de ces derniers, les jeunes déçoivent les espoirs de leurs propres parents et pas seulement les leurs ce qui ajoute un fardeau de culpabilité. Comment être digne dans ces conditions, en se sentant coupable de faire travailler ses parents jusqu'à un âge avancé?

Les médias tels que la radio et la télévision donnent aussi une image du monde qui renforce ce sentiment d'isolement. Le jeune paysan a l'impression d'être «le dernier du monde».

Ceci ressort par une question récurrente auquel doit répondre un occidental: «tu viens de quelle ville?». L'occidental est une image de la réussite, traduite par un fort intérêt de la population «j'ai toujours rêvé d'avoir un ami blanc» ou encore «je rêve d'avoir une femme blanche». Cette image de la réussite ressort aussi dans l'intérêt que la population a vis-à-vis des biens de consommation occidentaux ainsi que dans le marketing de ces biens consommés par «des noirs vivant comme des blancs». Dans la question «tu viens de quelle ville?» la réussite est donc associée à une vie urbaine. Malgré un retour croissant des jeunes urbains au village cette idéalisation de la ville existe toujours.

A contrario, les urbains idéalisent la vie à la campagne, pure et sans soucis, sans connaître l'effet de l'isolement prolongé des ruraux. Comme les fonctionnaires, qui se rendent dans leur village le week-end, tout chargés qu'ils sont des symboles urbains, pour leur conter la beauté de leur mode de vie. Cela discrédite grandement leur propos.

1.1.4 Place de l'anacardier face à l'augmentation de la pression foncière

La terre est traditionnellement attribuée aux nouveaux arrivants par un «chef de terre» issu en théorie de la lignée mâle de la première famille du village. Face à la croissance de l'utilisation des terres les producteurs s'inquiètent. Pour préserver leurs terres d'un partage que le chef de terre leur demanderait, un moyen efficace est d'en occuper un maximum. Or la diminution de la main-d'œuvre disponible est sensible suite à l'encouragement direct (par l'incitation de la jeunesse à trouver un emploi salarié) et indirect (en ne rémunérant pas son travail) des enfants à quitter la campagne. Ainsi, l'anacardier, un arbre extrêmement facile à planter devient un moyen de sécuriser le foncier. Cette stratégie est énoncée plus ou moins directement par **51%** des producteurs interrogés.

Cette stratégie n'est pas toujours un choix, mais en voyant le voisinage planter, le paysan se retrouve face à deux contraintes. D'une part, s'il ne veut pas être considéré différent des autres il se doit de planter lui aussi. D'autre part, s'il ne suit pas la tendance, ses surfaces libres seront plus visibles et plus facilement partagées par le chef de terre.

1.1.5 L'implantation de l'anacardier dans ce contexte

Carte d'identité de l'anacardier

Originaire du Nord-est du Brésil, *L'anacardium occidentale* est une plante tolérante vis-à-vis des types de sol et des conditions climatiques. Cependant, les sols meubles profonds et bien drainés sous un climat semi aride tropical lui conviennent. Elle peut pousser également sur des sols acides aux sols pauvres et accepte les cultures intercalaires jusqu'à l'âge adulte (9ans). Du point de vue minéralogie, des sols pourvus de calcium sont souhaitables et la faiblesse en potassium est bien tolérée.

Cette plante pousse entre 0 et 1000 mètres d'altitude, sous une pluviométrie annuelle de 500 à 1800 mm sur 4 à 8 mois. Des recherches menées ont révélé que l'anacardier réagit favorablement au climat sec et chaud ; les amandes produites dans ces régions seraient plus douces.

Elle exige, pour sa fructification, une bonne insolation sur sa couronne, une saison sèche bien marquée (4 à 6 mois) et une faible humidité de l'air (inférieur à 80%).

La production des fruits démarre entre 3 et 5 ans à partir de la date de mise en place de la culture. La productivité au Burkina-Faso peut atteindre 600 Kg de noix par ha. S'il peut vivre durant 50 à 60 ans la durée de vie économique des plantations est de 25 ans en moyenne.

L'anacardier n'est pas arrivé par diffusion au Burkina-Faso dans les stratégies paysannes. Sa présence remonte initialement à des projets forestiers.

L'anacarde, une espèce de reboisement

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. C'est à dire que la réalisation des plantations visait beaucoup la protection des sols et la lutte contre la désertification.

Par la suite, les producteurs se sont désintéressés de cette culture ne leur rapportant que des pommes à auto consommer (le faux fruit acidulé surmontant la noix de cajou). On rapporte des arrachages/défrichages de quelques parcelles forestières avant 1980 du fait de remise en culture.

La vision du producteur vis à vis de cet arbre a par la suite changé à la mise sur pied d'un nouveau projet agricole.

L'anacarde, une espèce fruitière : le «Projet-Anacarde»

Entre 1981 et 1991 la Caisse Centrale de la Coopération Économique (actuel AFD) a financé un programme de promotion de l'anacarde par la création d'un projet dénommé «Projet-Anacarde».

L'exploitation économique de l'anacardier a réellement commencé avec ce « projet anacarde ». Les semences ont été importées de la Casamance et du Nord de la Côte d'Ivoire.

L'objectif était d'assurer aux populations un revenu monétaire.

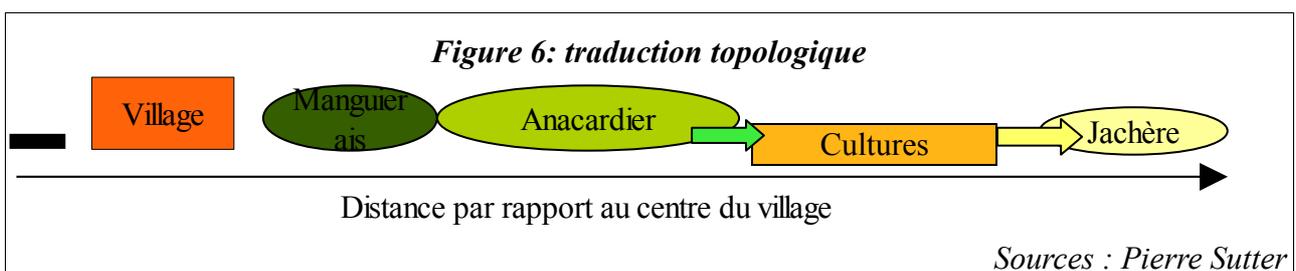
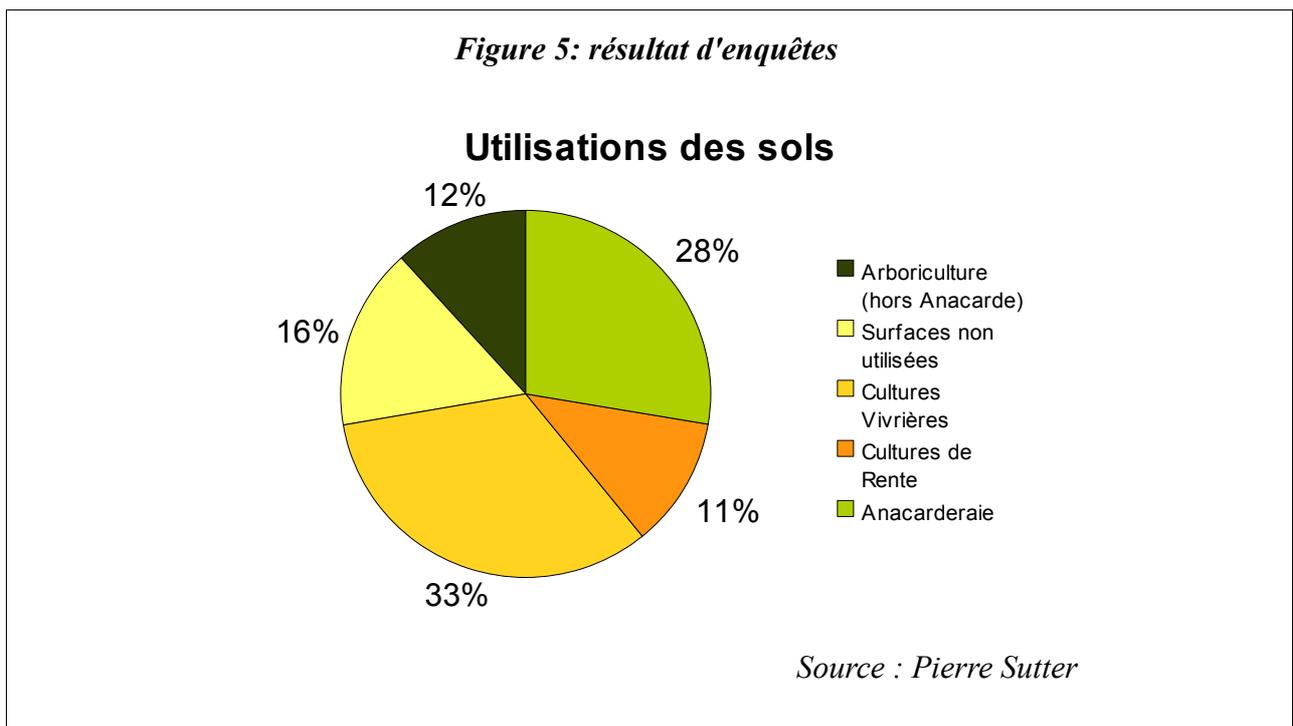
Le projet a contribué à la mise en place de plantations industrielles à la Guénako (environ 400 ha), à Yendéré (environ 500 ha), à la réhabilitation de la plantation de Dinderesso(701 ha) et des plantations villageoises par la vulgarisation(environ 4 500 ha).Pour la vulgarisation de l'espèce, une méthode très efficace de dons simultanés de semences , d'engrais et de conseil fut mise en place.

Une fois l'arbre implanté dans les perceptions des paysans, ils s'approprient son mode de plantation en fonction de leurs objectifs.

Actuellement la plantation d'anacarde se fait dans un champ cultivé où la terre commence à s'appauvrir après 10 à 15 années de culture. Le semis des noix se fait en même temps que le semis des céréales. Les plants poussent en association avec les cultures pendant 3 à 4 ans, puis ces dernières sont abandonnées. De nouvelles terres (d'anciennes jachères) sont défrichées pour offrir une terre riche aux cultures.

Cette pratique demande excessivement peu de travail et d'investissement. Ceci est confirmé par la seconde motivation des paysans à planter: la faible demande en travail nécessitée par la plantation et l'entretien (**43%**). La troisième motivation est la faiblesse des investissements nécessaires (**35%**) car le coût d'opportunité pour ces terres fatiguées destinées à la jachère, impropres aux cultures est inexistant.

Les paysans induisent donc une dynamique de plantation intéressante illustrée par la *figure 5 et 6*. Des champs sont défrichés dans d'anciennes jachères et cultivés jusqu'à épuisement des sols. L'anacarderaie plantée remplace donc la jachère. Deux externalités négatives pour le rendement en travail se profilent. En terme topologique, les champs de cultures s'éloignent des habitations, ce qui rend les temps de parcours plus longs. La jachère plantée en anacarde n'est plus réhabilitée en champs, même après 30 ans, et les cultures sans jachères nécessitent une intensification. D'où le développement récent de fosse fumière.



Comme la terre n'est pas encore monétarisée il n'y a pas de «bulle inflationniste» spéculative. Cela protège les plus pauvres d'une exclusion du foncier. On comprend alors aisément la vitesse à laquelle s'est répandue cette culture qui répond à un vrai besoin social de sécuriser son moyen de production.

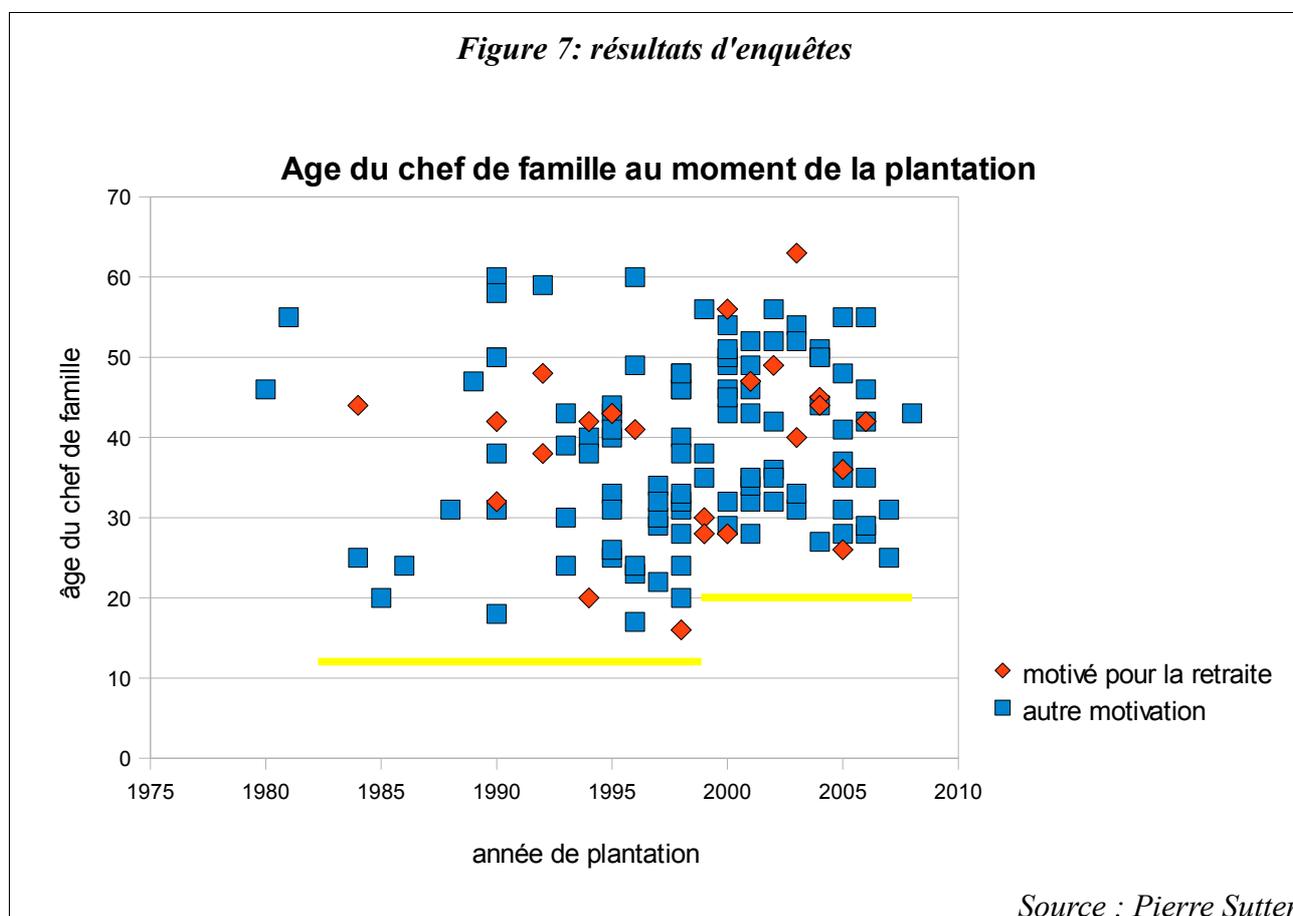
La préparation à la privatisation des terres est un motif actuel à la plantation de vergers dans d'autres régions moins peuplées (le Sud Ouest). Voyant cette idée progresser, les paysans s'empressent de matérialiser l'appartenance d'un maximum de terres, pour éviter d'avoir à la racheter à l'Etat par la suite sans s'inquiéter d'un possible impôt foncier.

1.1.6 Perceptions de l'arbre par différentes catégories sociales

Le chef d'exploitation

Devenue culture de rente en plus de ses aspects environnementaux et de protection du foncier, la plantation d'anacardier répond-elle à la tradition des plantations dans l'Afrique de l'ouest qui est de garantir une retraite au paysan? Dans **18%** des cas enquêtés, la préparation d'une retraite est une justification énoncée.

La *Figure 7* exprime l'inexistence d'une corrélation entre l'année de plantation, l'âge du planteur et sa motivation. On «prépare l'avenir» à tout âge. Les enquêtés utilisant cet argument comme principale raison de leur motivation ont la même moyenne d'âge au moment de la plantation que les autres: 39 ans (écart type de 10 ans dans les deux cas). 40 ans est l'âge où, en effet, les forces d'un homme décroissent et où il est raisonnable de penser à ses vieux jours.



Les jeunes

Le graphique *figure 7* illustre que le «projet anacarde» réussissait à motiver des paysans de tous âges, et notamment les plus jeunes, à planter. Depuis la privatisation, l'âge minimal a augmenté de 10 ans. Ceci peut être relié à l'effet d'une prise de décision plus aisée lors d'un accompagnement régulier par un technicien aguerri que lorsque l'on est livré à soi-même.

Actuellement les jeunes, en voie d'autonomisation mais pas encore totalement indépendants vis à vis de leurs cours d'appartenance, sont très peu capitalisés. Ils ont peu de foncier et peu de temps disponible. Lorsqu'ils plantent de l'anacarde c'est un premier investissement, en vue de gagner de quoi investir dans quelque chose de plus rentable tel que la mangue, l'orange ou encore l'élevage.

Les femmes

Les femmes ont très peu d'accès au foncier. De surcroît, il leur est rarement accordé de planter. Les femmes possédant des plantations sont en général émancipées.

Les Allochtones

Les nouveaux arrivants n'ont pas immédiatement le droit de planter sur les terres qui leur sont accordées, la plantation est synonyme d'intégration sociale. Ainsi, ils sont particulièrement fiers de leurs plantations et les entretiendraient mieux que la moyenne. N'ayant pas la prétention de connaître l'arboriculture, ils sont d'autant plus sensibles aux conseils des vulgarisateurs. Disposant de peu de terres, ils sont aussi plus attentifs aux logiques d'intensification.

1.2 Confrontation des logiques de production

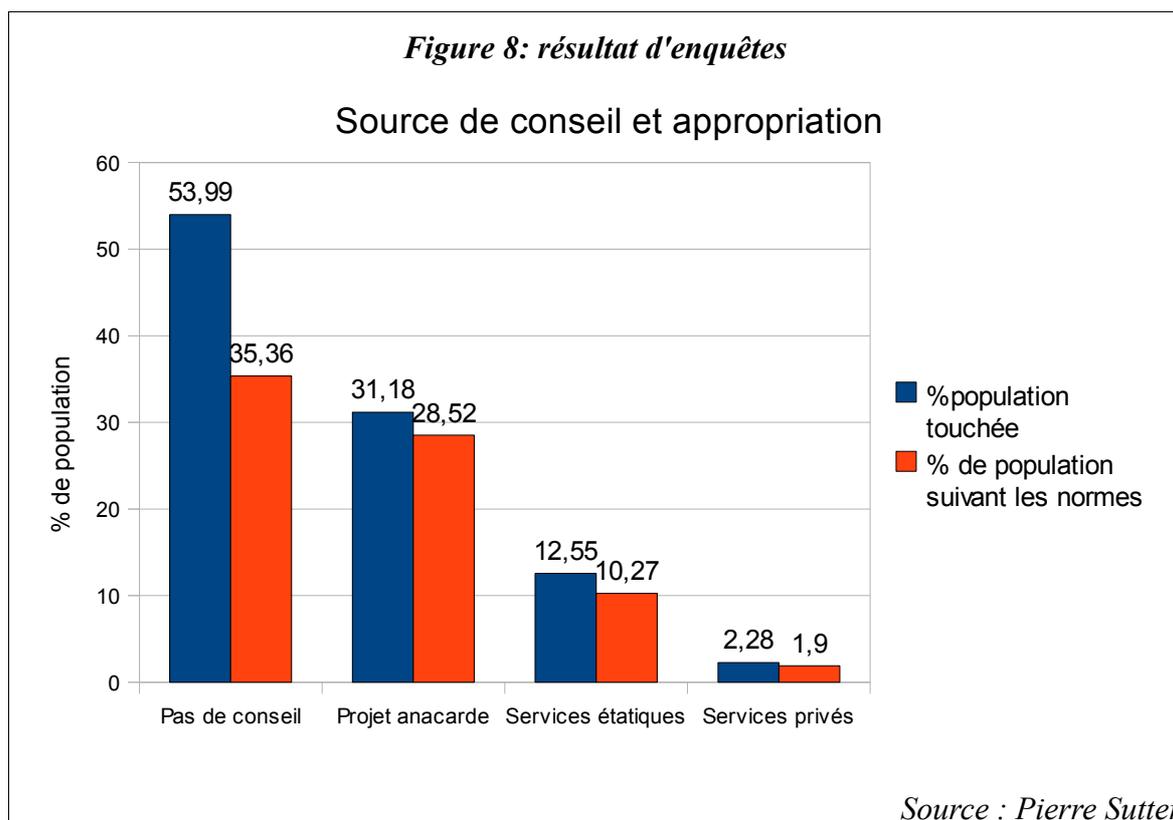
La catégorie de producteurs qui va nous intéresser ici est issue de la paysannerie contrairement à celle qui investit dans la terre en «agrobusinessman». Les premiers composent 95% des producteurs et sont les principaux intéressés par les politiques de développement.

1.2.1 Logiques paysannes toujours centrées sur le rendement du travail

Le semis

Les producteurs des hauts bassins n'ont jamais totalement été laissés à eux mêmes. L'introduction de l'arbre résulte en effet d'une action volontariste de l'état et la conséquence de projets menés. 76% des 47% des producteurs enquêtés ayant reçus un conseil respecteraient les normes de plantation (en ligne, avec des espacements de 8 à 10 mètres). *La figure 8* montre que la diffusion de la technique de la culture s'est fait par effet de tache d'huile, les paysans plantent eux mêmes en s'inspirant de ce que fait leur voisinage. La culture étant excessivement simple, cette diffusion se fait dans de grandes proportions. 65% des 53% des paysans qui n'ont pas reçu de conseils suivent tout de même les recommandations des vulgarisateurs relatives à cette plantation. Le non respect des normes est expliqué par les producteurs de deux façons. Certains voient la production par pied et se disent simplement que plus il y a d'arbres, plus il y aura de noix et moins il y aura d'herbe à couper. D'autres expliquent que dans certaines terres pauvres, l'anacardier est planté plus serré car le producteur anticipe la lenteur de la pousse de l'arbre et pour maximiser la production des premières années plante plus d'arbres. Par la suite, se rendant compte que l'entretien

est plus faible sous ces arbres (en raison d'une couverture plus dense du sol) ils ne réalisent pas les éclaircies nécessaires à une productivité accrue.



La technique de plantation suit en général (98% des cas) la technique employée dite du «semis direct». En effet, elle est rapide: moins d'un jour de travail par hectare même lorsque il y a piquetage pour respecter les intervalles. Cette technique ne nécessite aucune anticipation contrairement au semis en pépinière qui doit être réalisé 45 jours en avance et dont la trouaison doit se réaliser 7 jours avant la transplantation. Or la plantation se réalise durant début de l'hivernage. Cette période correspond aussi aux travaux d'implantation de toutes les autres cultures ainsi qu'à une période de cérémonies (mariages et funérailles) qui rendent ce genre d'anticipations difficiles.

La semence est donnée dans 71,3% des cas, soit par le projet anacarde (22,6%) soit par le voisinage qui donne une boîte de semence (48,7%). Ces pratiques de dons de semence entre voisins favorisent le développement de surfaces d'anacardières mais pénalisent la qualité de la noix, du fait de la reproduction croisée de l'arbre.

L'entretien

En ce qui concerne l'entretien de la plantation (destruction de la couverture herbacée et pare-feu), deux méthodes se combinent: le labour et le «balayage» (nettoyage à la machette).

Le choix entre ces deux méthodes dépend de la possession d'une ou plusieurs paires de bœuf.

- Si le paysan en est équipé, il déclare réaliser le labour une année sur deux (4,5 jours de travail par hectare) et un balayage l'année suivante (10,5 jours de travail par hectare). Dans une logique centrée sur le rendement en travail, pourquoi alors réaliser le balayage? Plus que pour les aspects agronomiques, le coût d'opportunité du labour est élevé. En effet il se réalise en début d'hivernage au «même instant» que les labours pour les autres spéculations. Fatiguer excessivement les bœufs

n'est donc pas opportun, alors que l'on pourrait même les louer à un prix intéressant (en moyenne 16 200 Fcfa/ha). L'entretien est alors repoussé en septembre, mois où la main-d'œuvre est disponible.

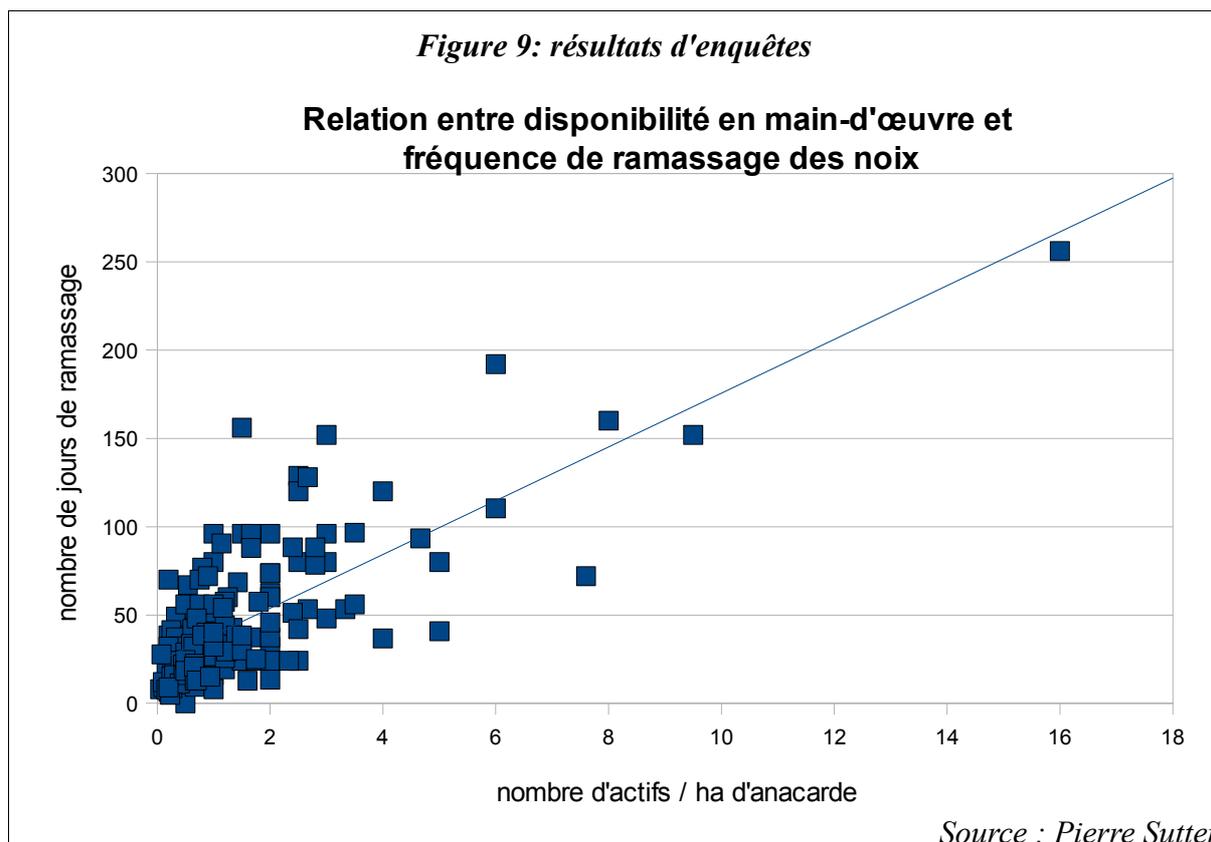
- Si le paysan cultive sans bœufs, le labour serait réalisé une année sur trois et coûte en moyenne 16 200 Fcfa, ou 13 jours de travail s'il est réalisé manuellement. Le balayage de la couverture herbacée semble être plus difficile dans ces conditions et coûte 11,5 jours de travail.

L'utilisation d'un herbicide total est minime (2% des producteurs) car le coût (10 000 Fcfa/Ha) n'est guère plus avantageux que d'employer quelqu'un pour le balayage (11 000 Fcfa/Ha) et nécessite l'achat d'un pulvérisateur pour les paysans ne produisant pas le coton. Le faible taux d'utilisation d'herbicide marque le fait qu'il y a une main-d'œuvre abondante employable pour le désherbage.

Ces déclarations de travail réalisé ne sont pas forcément réelles, car souvent, comme nous le verrons par la suite, l'entretien est négligé.

La récolte

La récolte est un point important pour la qualité de la noix. En effet, moins souvent la famille passe sur la plantation, sous le même arbre, plus les noix attendront longtemps au sol, risquant de se faire « taper » par le soleil ou de moisir en prenant l'humidité sur le sol. La *figure 9* montre que la fréquence déclarée de ramassage est proportionnelle à la disponibilité en main-d'œuvre.



Si l'on considère le nombre moyen d'actifs se consacrant à la récolte (5,6 personnes) et le nombre de jours de travail consacrés à cette tâche par hectare (31 jours), on constate que 5,5 jours sont consacrés par le groupe de ramasseurs à chaque hectare dans l'année. Le groupe pouvant

récolter deux hectares par jour et la période de ramassage durant de 3 à 4 mois (14 semaines), cela signifie que le nombre de ramassages d'une même surface est de 0,78 fois par semaine. Or la fréquence préconisée est de 2 à 3 fois par semaine.

On constate ici que les surfaces plantées le sont bien au delà de la capacité de travail théorique des producteurs. En effet, la récolte se fait à un moment où le coût d'opportunité du travail est nul, il n'y a aucune autre activité agricole. Or toute la main-d'œuvre disponible ne suffit pas. Ceci conduit donc à des pratiques productives néfastes en terme de qualité. Pour minimiser les sorties les producteurs laissent la noix à terre plus d'une semaine, obtenant des noix huileuses. Ils pour les mêmes raisons incités à cueillir sur l'arbre la noix encore immature, la coque se formant avant même la maturation de la pomme et de l'amande, obtenant ainsi des noix vides.

Les producteurs sont conscients de cette nuisance sur la qualité de la noix car ils savent à 65% qu'il faut ramasser la noix tous les 3 jours. Cependant tripler le temps de travail pour une noix non payée en fonction de sa qualité n'est pas une évidence La rapine est plus souvent citée comme motivation à multiplier les fréquences de présence dans le champ (limiter la perte directe engendrée par les vols). La présence de nombreux «Wak» (talismans protégeant la récolte) laisse penser que la solution magique est plus utilisée qu'une réalité de présence accrue dans le champ.

Le stockage

Les producteurs sont incités à sécher leurs noix pour deux raisons. La première est l'incertitude quant à la date d'enlèvement des noix: il s'agit donc qu'elle se conserve correctement jusqu'à la vente. L'achat des noix se fait par mesure du volume avec une boîte: le séchage ne fait perdre que de la masse, il ne nuit donc pas à la rémunération.

Figure 10: Stockage dans un grenier en banco



Source : Isaka Ouedraogo

La noix est ensuite stockée dans des greniers à céréales, *figure 10*, (ceux-ci étant pour beaucoup vides avant l'hivernage) ou en vrac à même le sol pour 49,5% des producteurs.

Figure 11: Stockage dans des sac polyéthylène



Source : Isaka Ouedraogo

Les autres moyens de stockage sont les sacs de seconde main en polyéthylène, *figure 11*, d'une durée de vie de 3 ans, pour un coût de 105 FCFA/Ha. Ces sacs sont déconseillés puisque la noix s'y dégrade. Les sacs de jute sont recommandés mais coûtent eux 800 Fcfa pièce pour une durée de vie de 2 ans. Ces sacs amènent un surcoût de 175Fcf/Ha qui n'est pas intéressant tant que le prix d'achat ne tiendra pas compte de la qualité.

1.2.2 Comparaison de rendement entre la théorie et la pratique

Les préconisations faites par les techniciens du Projet-Anacarde tout comme celles des autres programmes sont basées sur une approche théorique «occidentale». Ces conseils sont écoutés mais pas forcément appliqués de la manière souhaitée par les vulgarisateurs.

Rendement d'un hectare théorique

Une plantation semée avec une densité de 100 arbres / ha peut produire jusqu'à 400 Kg de noix par an, sans investissement en engrais. Pour cela il a fallu y travailler pour l'entretenir, idéalement un labour en juin, suivi d'un nettoyage fin septembre. Ces travaux requièrent 16 jours de travaux. La récolte se passe 3 fois par semaine. Pour une moyenne de 5,5 travailleurs agricoles, cela signifie un total de 59 jours de travail.

Ainsi le rendement du travail est de $400/75 = 5,33$ Kg/jour de travail

C'est un gain, mais le coût d'opportunité de la main-d'œuvre (pour le labour) n'est pas nul.

Le rendement d'un hectare réel est cependant plus proche de 200 Kg/Ha. Une des causes majeures est dû au manque d'entretien de la parcelle. En effet, on peut estimer qu'au mieux une seule opération annuelle de nettoyage est réalisée. Ces 6,7 jours de travaux s'ajoutent aux 31 jours de récoltes (à la fréquence moyenne actuelle).

Le rendement du travail est donc de $200/37,7 = 5,3$ Kg/ jour de travail. Sans Coût d'opportunité.

Le producteur n'enregistre pas de baisse de rendement du travail et il peut cultiver de cette manière quasiment le double de surface par actif. Cette stratégie extensive s'avère gagnante s'il s'agit dans le même temps de sécuriser son foncier ainsi qu'avoir le prestige d'être appelé «grand producteur» au moment des «enquêtes des blancs».

1.2.3. Sensibilité des producteurs au prix

Beaucoup de producteurs menacent les promoteurs de l'arboriculture d'arracher leurs arbres si les prix continuent à rester bas. Ils ont en effet compris que les agents forestiers luttent contre la déforestation. Toutefois cela reste une menace rarement mise en exécution.

Variations inter années

En étudiant la dynamique de plantation, on obtient le graphique suivant à travers les enquêtes réalisées et en y associant la variation des prix sur les marchés internationaux ainsi que les surfaces brûlées par les feux de brousse.

Pour interpréter la *figure 12*, il est bon de savoir que les feux de brousse brûlent majoritairement des anacarderaies mal entretenues avec une couverture herbacée inflammable et non protégée par des pare feux. Aussi les données sur les surfaces de plantations sont à borner en 2006. Les producteurs qui ont planté il y a moins de 3ans ne produisent pas encore de noix et ne sont pas présents dans l'échantillon. D'autre part le souvenir des feux de brousse reste vif dans les mémoires sur une période récente (2007-2010) et s'estompe au fil du temps (feux d'avant 1995)

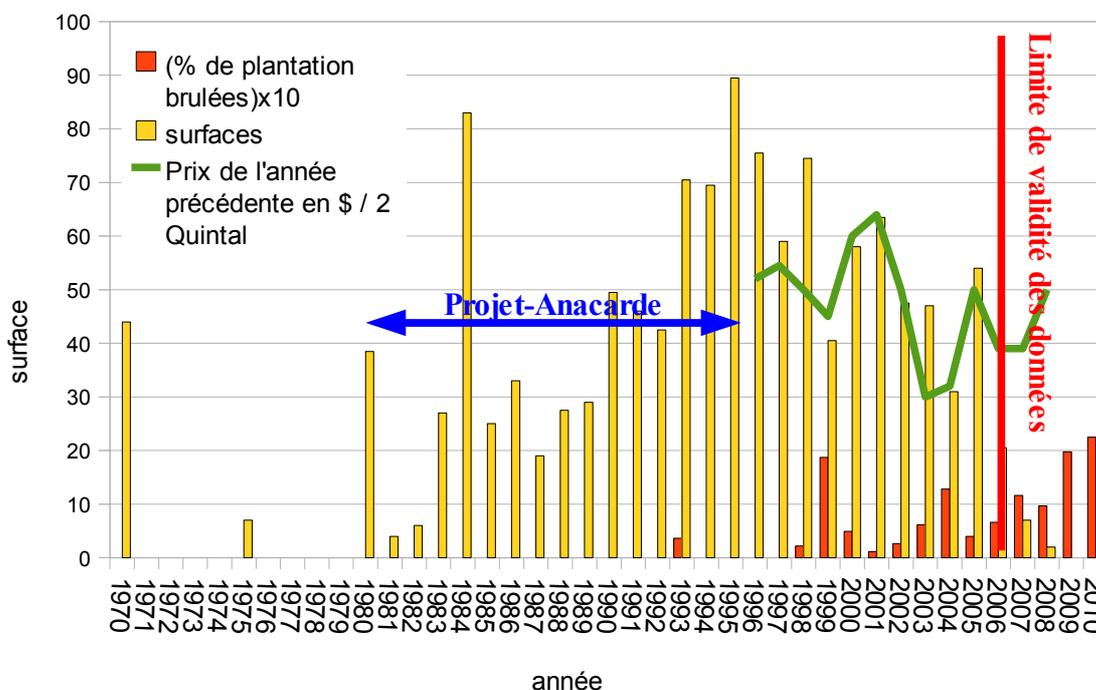
Comme vu plus haut, les plantations ont commencé dès 1970, l'arbre planté pour son faux fruit ainsi que pour sa qualité en terme de reforestation. La non valorisation économique de l'arbre n'a pas incité à la plantation au-delà des projets gouvernementaux.

Dans les années 1980, le «projet fruitier» a vulgarisé cet arbre et organisé le marché de la

noix, de 1985 à 1996. La noix a été achetée à un prix fixé par la Caisse de Stabilisation des prix du Burkina-Faso. On remarque que durant ce projet les plantations d'anacarde sont en hausse. Les paysans prennent confiance en cette production car les prix sont stables et rémunérateurs.

Figure 12: résultats d'enquêtes

Sensibilité des producteurs au prix



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de la FAO & Pierre Sutter

Suite au projet, à partir de 1996, les commerçants ont eu accès à ce marché et ont «tiré» le produit en fonction de la demande mondiale. Mais ces débouchés, moins stables, soumis à des années de méventes et des années fastes ont perdu la confiance des producteurs. Le paysan plante et entretient bien lorsqu'il a confiance dans le débouché de la production mais néglige sa plantation lorsque il n'en est plus sûr. D'autant plus que l'Etat n'a pas repris la vulgarisation de cet arbre au sein des Directions de l'Agriculture.

Il est à noter que durant les années 1997-1998, les réseaux de collecte privée n'étant pas encore établis, les prix burkinabés devaient être bien moindres. On remarque par la suite une forte relation entre des prix mondiaux élevés de l'année précédente, la plantation et le bon entretien des plantations.

L'année 1996 marque un changement en profondeur de l'application des idées de développement des pays du sud, passant d'une idéologie d'accompagnement des paysans à une idéologie de responsabilisation. Or ce changement s'est fait sans transition. Les producteurs habitués à une organisation descendante bienveillante à leur égard se voient soudain confrontés, aux dures réalités du marché mondial.

Le prix de l'année est déterminé sur les marchés. À ce niveau, il est bien difficile, même pour une filière appuyée par l'Etat d'avoir un prix fixe.

Expériences de stabilisation des prix

L'année 2010 marque un prix exceptionnel de la noix pour les producteurs. Ce «bon prix» de la noix n'est cependant pas le prix juste pour le fonctionnement de la filière (car il ne permet pas la transformation locale). En effet lors de la conférence du 18 juin 2010 les acteurs de la filière ont décidé d'élaborer un mécanisme de stabilisation des prix avec un prix plancher (sécurisation des producteurs) et un prix plafond (sécurisation de la transformation).

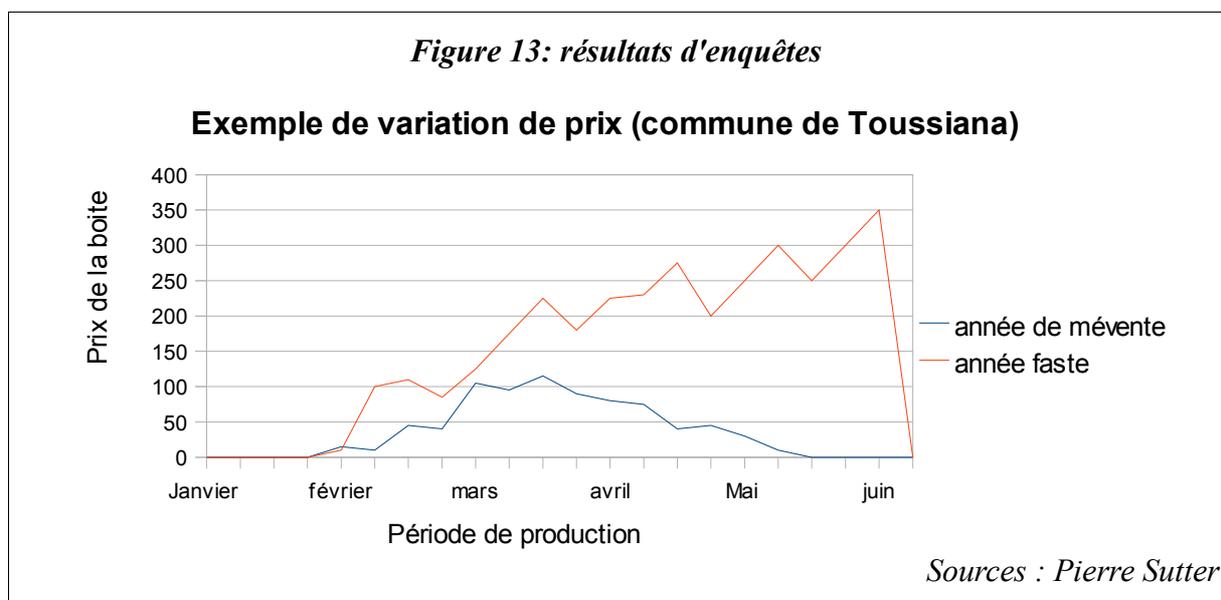
Pour obtenir l'appui de l'état dans l'application de ce mécanisme, un plaidoyer sera rédigé. Le protectionnisme est exclu en raison de l'application des règles de l'OMC. Il y a peu de moyens de contrôler l'application de ces prix. L'interdiction de l'exportation n'est pas envisageable du fait de la trop faible part de la transformation.

L'expérience malheureuse de la Guinée-Bissau dans les tentatives d'imposer des prix fixes s'est soldées par un échec. Le prix bord champs est incontrôlable du fait du pouvoir qu'à l'acheteur sur le producteur et de l'inorganisation de ces derniers. Le contrôle des prix d'exportation est lui risqué, détournant les importateurs vers d'autres pays et ruinant l'initiative.

Cette maîtrise des prix nécessite une meilleure organisation de la filière, et l'augmentation de la transformation locale. L'exemple du Brésil est intéressant puisque le pays a développé une industrie traitant la production nationale. Pour garder les dimensions équivalentes un accord international ouest-africain afin de protéger une zone de production assez grande pour être incontournable est une alternative aux mesures nationales.

Variations intra-années

Si les producteurs sont sensibles au niveau des prix annuels, ils sont aussi sensibles aux variations dans l'année. En effet on peut caractériser deux types d'évolution des prix lors de la saison de production.



Durant les années de méventes, la demande mondiale ne «tire» pas la production. Les prix sont donc extrêmement bas et n'évoluent pas. Les années fastes, au contraire, le prix évoluent

rapidement avec de fortes variations. La *figure 13* illustre ces dynamiques. Quelles stratégies le producteur peut-il adopter face à cela? Ne pouvant connaître à l'avance la demande de l'année différents choix sont possibles. Les années de méventes, les producteurs savent qu'à tout moment le prix peut s'effondrer. Les années fastes, le risque est grand de manquer une opportunité...

Le premier choix est donc de répartir les risques et de vendre sa production à chaque fois qu'une opportunité se présente. En fractionnant ainsi ses ventes le paysan s'évite une grosse perte. Or seulement 25% des paysans adoptent cette seule stratégie. 24% adoptent une stratégie mixte, vendant une partie «petit-petit» pour leurs «petits besoins» et spéculant à la hausse sur une autre. Une grande partie (51%) déclare vendre le gros de leur production «d'un coup».

Ceci pourrait nous inciter à penser que la variation des prix n'est pas un problème pour les paysans. A cela ils répondent que lorsque ils vendent petit à petit «ils ne voient pas l'argent», le dépensent avant d'avoir pu «réaliser quelque chose». Ainsi certains préfèrent risquer leur production afin de pouvoir toucher «l'argent de l'anacarde» et de faire une grosse dépense fastueuse telle qu'un mariage qui a lieu à cette période.

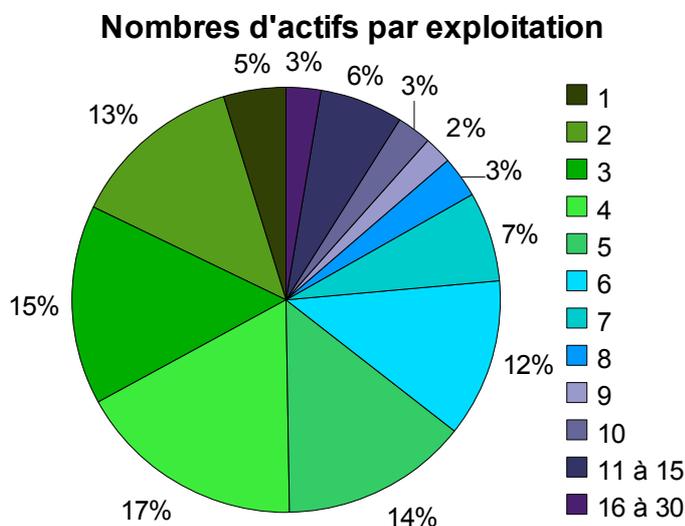
Les années fastes présentant de grandes variations de prix, le paysan rentre dans la logique du joueur, qui «mise tout» sur une seule vente. Cette analogie avec le jeu n'est pas anodine. Les variations incompréhensibles mais tendanciellement à la hausse en année faste, le paysan risque sa production en pensant que de toute manière, les prix étant exceptionnels cette année, même s'il «tombe», ce sera toujours mieux que les années de méventes. Les producteurs font donc leurs calculs à partir du niveau de prix et d'une échéance. Un niveau de seuil maximal en année faste est de 300 Fcfa la boîte. Ils parient à la hausse, jusqu'à tel niveau, avant telle date. Ils seraient capables d'attendre ainsi un à deux mois pour finalement se décider de vendre.

1.3 Synthèse de la production.

L'anacarde est une espèce qui présente de multiples intérêts du point de vue du producteur, Cette espèce sert les dynamiques de protection du foncier des Hauts Bassins en voie de saturation. Au vu de son faible entretien (par rapport aux cultures annuelles) c'est un investissement pour la retraite.

La structure sociale traditionnelle de production, la cour familiale, adaptée à une culture extensive, se raréfie. Actuellement, les grandes familles se divisent en familles nucléaires (1/3 des exploitants) ou bi nucléaires (1/3 des exploitants). La *figure 14* reflète bien cette diminution du nombre d'exploitants par cour.

Figure 14: résultats d'enquêtes



L'effet combiné de la saturation du foncier, de la modernité, du retour de la ville des jeunes scolarisés induit ce changement dans la structure de l'exploitation.

Paradoxalement, les surfaces s'étant développées au delà des capacités des paysans, l'entretien est devenu le principal problème de la production.

Le facteur travail étant limitant, la logique de plantation de l'anacarde est d'utiliser les champs en fin de rotation, minimisant ainsi le travail de défriche et d'entretien lors des premières années. Aussi l'anacarde est en quelque sorte plantée comme une jachère productive.

Le prix des noix est à définir en fonction de la rémunération du travail du producteur. 5,3 Kg de noix représentent une journée de travail. Pour atteindre le salaire de 500 Fcfa/jours d'un journalier, un prix de 95 Fcfa/Kg est nécessaire.

1.4 Limites des résultats obtenus

Les résultats des enquêtes auprès des paysans souffrent de différents problèmes liés à la méthode de l'enquête en elle même. Bien qu'ayant couvert tout le champ de la culture de l'anacarde, de sa vente, et de l'organisation entre les producteurs, le fait de poser des questions d'une certaine manière induit des réponses. Avec la frontière de la langue en plus, les questions sont souvent mal traduites.

Au fil des reformulations, et d'un traducteur à l'autre, les réponses peuvent beaucoup changer. Aussi, lorsque le traducteur perçoit qu'une réponse satisferait l'enquêteur, il aura tendance à l'induire.

Le fait d'être enquêté est parfois perçu par le paysan comme une reconnaissance, un intérêt que le monde porte sur lui. Certaines personnes viennent ainsi se mettre en avant. D'autres voudraient attirer l'enquêteur dans une compassion misérabiliste. Or il est impossible de vérifier les déclarations des paysans.

Bien que relativement court, le mode de fonctionnement du questionnaire «fatigue» les paysans. Aussi, ils ont tendance à vouloir écourter l'entretien. Cependant l'enquête semi dirigée ou libre n'aurait pas pu apporter suffisamment de réponses et il était nécessaire d'orienter les enquêtes sur les sujets mis en avant. Aussi, cette méthode a permis d'écouter des producteurs parmi les plus analphabètes auprès desquels un entretien libre aurait été très difficile. Les données ainsi produites ont la prétention de représenter le mieux possible la réalité et non pas seulement les perceptions des élites rurales.

Les entretiens libres réalisés auprès de ces élites ont cependant été très utiles pour interpréter les réponses qui semblaient irrationnelles, incompréhensibles. Ils ont aussi contribué à mieux comprendre le contexte global de la ruralité burkinabé.

2. Une filière d'exportation

2.1 Écoulement de la noix

90 % de la demande en noix est «tirée» hors du Burkina-Faso, principalement pour alimenter les industries de transformations indiennes. *Cf annexe3.*

2.1.1 Une chaîne efficace

Le circuit de commercialisation de la noix suit la même voie que le karité, le bissap et le sésame. Ce sont les mêmes commerçants, les mêmes organisations qui s'occupent de ces produits.

Le maillon du pisteur

L'interlocuteur auquel le producteur vend sa production est en général un autre producteur. Dans le village, plusieurs personnes de confiance travaillent ainsi, en plus de leurs activités propres, à collecter pour leur «client». Pré financés, ces «pisteurs» sont nombreux et efficaces, motivés par leur rétribution au sac (400 à 600Fcfa). Ils «tournent en brousse», sollicitent les producteurs à céder leurs stocks de différentes manières. Pour travailler leurs cibles, ils seraient par exemple capables de diffuser de façon conjointe des rumeurs sur une chute imminente des prix, utilisant ainsi l'effet de prophéties auto réalisatrices.

Ils sont cependant en concurrence entre eux qu'ils aient le même débouché ou non. Pour tirer des volumes en période de prix forts ils sont capables de rogner sur leurs marges pour proposer un prix plus intéressant.

Présents dans les villages, ils se postent aussi à des lieux clés, tels que les routes vers les marchés pour y arrêter les producteurs et leur «éviter de transporter leurs sacs» jusque là. En effet, il existe aussi des pisteurs sur le marché, généralement des femmes, achetant aux producteurs venant y vendre quelques boites de noix pour leurs «petits besoins».

Le maillon du collecteur

Basé dans un centre urbain, le collecteur peut avoir fait connaissance avec ses pisteurs lorsque le collecteur «tournait en brousse» à la recherche de produits. Des relations peuvent se tisser lorsque le collecteur repère quelqu'un correspondant au profil du pisteur (capacité de déplacement, bonne connaissance des villages, garanties matérielles suffisantes). Lui abandonnant une partie de la marge, le collecteur peut ainsi ratisser plusieurs villages, augmenter ses volumes et être plus concurrentiel. Ce collecteur peut être en partie pré financé, et en partie auto financé (il est à noter que lorsqu'ils sont pré financés, ils paient un intérêt à leur client, sous forme de diminution de leurs marges)

Une fois la commande de son client réalisée, un transporteur vient acheminer la marchandise à destination.

Le maillon du grossiste exportateur

Basé à Bobo-Dioulasso, Banfora et Orodara ils répondent à des commandes d'exportations, soit directement par envoi de la marchandise aux ports d' Abidjan, Acra et Lomé, soit par livraison des produits à des exportateurs étrangers venant les acheminer eux-mêmes jusqu'à destination.

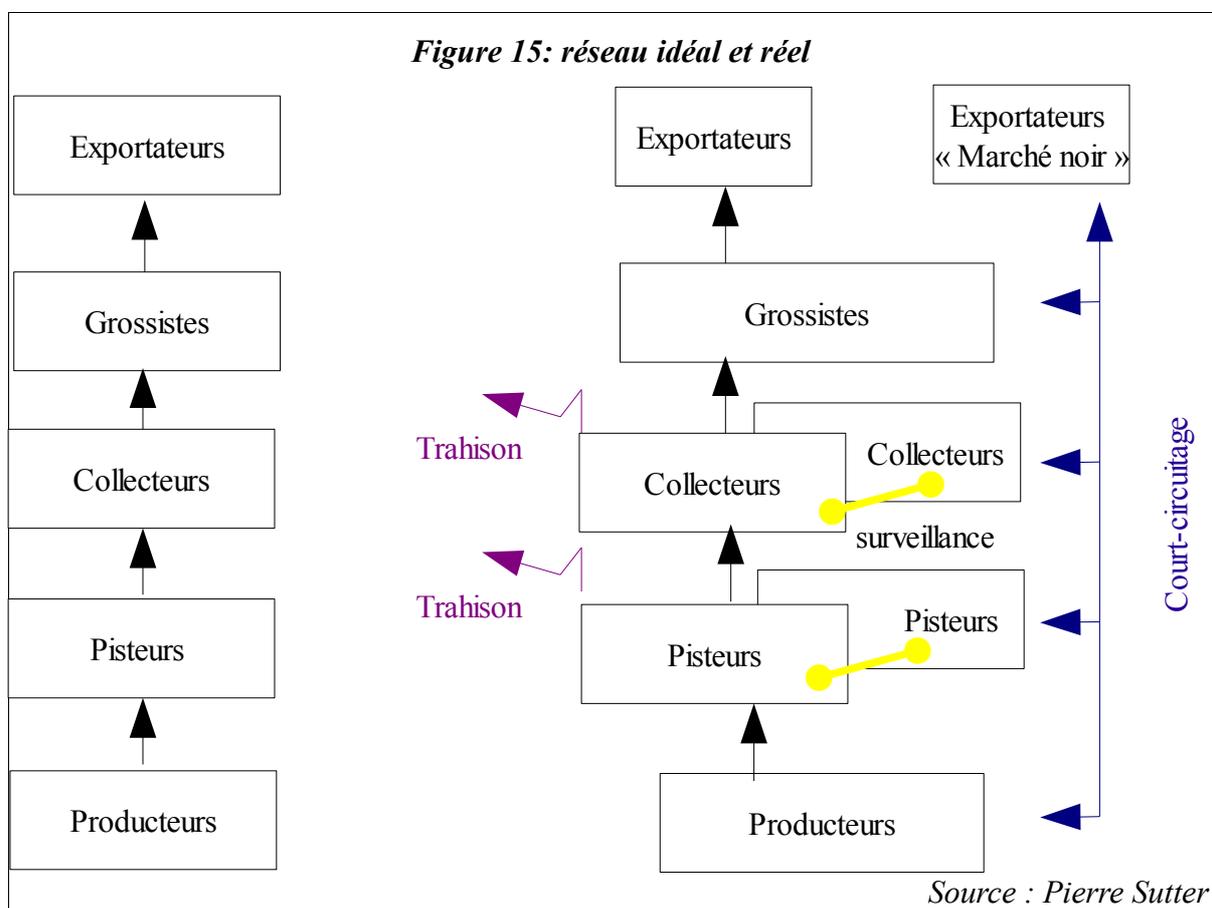
C'est à ce niveau qu'est impulsée une chaîne de commande à partir du prix déterminé par le contrat.

Un retour sur le prix est possible quand les collecteurs estiment que dans leurs zones la concurrence a fait monter les prix. Ils obtiennent alors des «rallonges» ou bien se voient retirer leur part, au profit d'autres zones de collecte.

2.2.2 Relation de confiance

À tous niveaux, les fournisseurs pré financés peuvent contourner leurs clients, vendant plus cher le produit à un autre client, puis remboursant les premiers. En effet chaque maillon est connecté à l'aval non pas à un seul, mais à plusieurs autres maillons. En vue d'une plus-value intéressante, ou de l'entrée dans un nouveau réseau, ils n'hésitent donc pas à trahir. D'autant plus qu'ils sont liés à leurs clients par un contrat seulement moral.

Pour avoir une vérification de ce qui se passe dans une zone, un maillon de l'aval a aussi plusieurs maillons à l'amont dans une même zone. Ainsi il surveille l'évolution des prix et est au courant lors de trahisons. C'est donc plus un réseau qu'une chaîne, comme le montre la *figure 15*.



L'information est la seule cause du cloisonnement du collecteur ou du pisteur à son niveau. S'il est mis en contact avec un client important, il peut rapidement devenir un concurrent pour ses clients habituels. D'où la présence importante du «marché noir» à tous les niveaux de la chaîne (le marché noir correspond à la présence d'acheteurs de la sous région contournant les frontières qui ne s'acquittent pas des formalités administratives). Les exportateurs «au noir» viennent charger leurs camions directement au niveau des collecteurs. Le grossiste et l'exportateur ainsi évités les autorisent à offrir un prix plus intéressant.

2.2.3 Définition du prix

Le prix est défini par le marché mondial, à partir duquel chaque intermédiaire retire ses frais de transport/manutention et sa propre marge. Sur le terrain, l'effet de concurrence entre les pisteurs et les court-circuitages fait monter les prix. Après avoir légèrement rogné leurs marges, les collecteurs et grossistes se retirent alors temporairement pour calmer l'inflation de l'anacarde sur une zone donnée.

La modélisation de l'évolution des prix ne peut pas se faire à l'échelle nationale, ayant trop d'incertitudes sur les volumes produits, les différents types d'acheteurs intermédiaires et les différentes qualités...Au niveau régional, des données sont plus accessibles (données portuaires notamment). Aussi à ce niveau, les jeux d'intermédiaires et les transactions transfrontalières ne sont plus aussi importants. Ce niveau d'analyse sera réalisé à travers une étude à venir, commanditée par l'Initiative du Cajou Africain (ICA).

2.2.4 Répartition des marges

Les marges ne sont pas fonction du prix de l'anacarde, les maillons étant majoritairement pré financés pour la collecte. Quels que soient le prix et la qualité du cajou, les rémunérations restent sensiblement les mêmes. Partant d'une base de 100 Fcfa le Kg, on obtient en *figure 16* une estimation de répartition des marges.

Figure 16: résultats d'enquêtes

	Pisteur	Collecteur	Grossiste
Prix d'achat	100	106	138,86
Coûts de transports	0	8,93	5,95
Coûts de manutention	0	1,19	1,79
Frais de communication	0,5	0,64	0,67
Frais financiers	0	3,17	2,17
Prix de vente	106	138,86	168,02
Marge brute	106%	131%	121%

Source : Pierre Sutter

Ce type de chaîne linéaire n'est pas majoritaire. Dans la réalité, plusieurs collecteurs peuvent se succéder pour une même livraison et, à contrario certains maillons peuvent être court-circuités.

2.2.5 Efficience du réseau

Ce type de réseau est très efficace et permet de retirer rapidement de grands volumes. Le coût de la collecte est cependant élevé (+68% par rapport au prix bord champ). Ceci explique pourquoi les acheteurs du «marché noir» coupent ce circuit pour s'approvisionner directement chez les pisteurs et collecteurs.

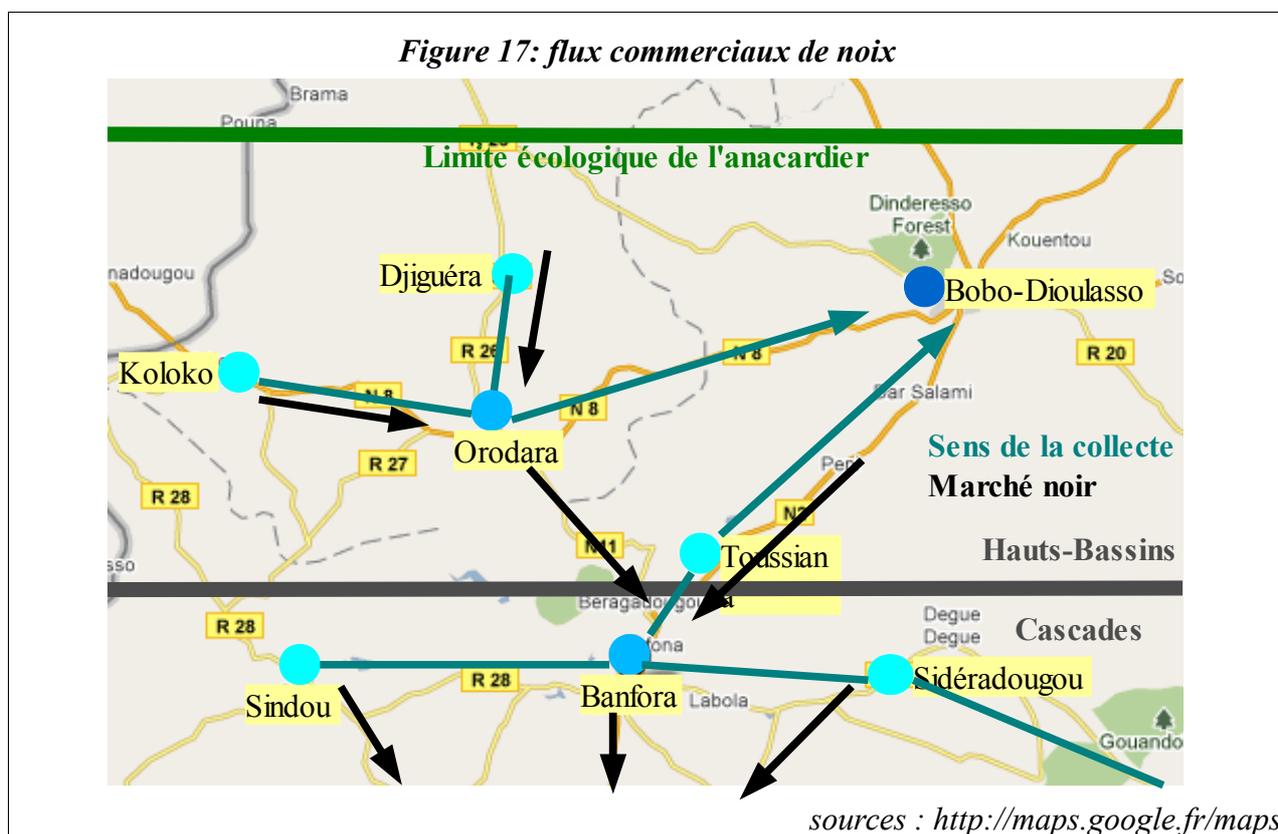
La qualité de la noix est aussi en question, car le temps entre la collecte et l'enlèvement du produit peut durer entre 2 à 3 semaines. Pendant ce temps le produit est stocké dans des sacs plastiques et se détériore.

La longueur et le coût de la chaîne s'expliquent par le manque de connaissance du terrain par les acheteurs finaux. Ne connaissant personne de confiance, il font appel à une personne avec un réseau large couvrant de grandes zones. Ils diminuent ainsi les délais de livraison et externalisent le risque sur le grossiste.

Le tissage du réseau de collecte répond à une stratégie de chaque maillon de diversifier au maximum ses approvisionnements et ses débouchés. Ainsi, lors de la défaillance de certains, ils ont toujours de quoi travailler. Pour tisser ce réseau, il faut de l'information, c'est celle-ci qui justifie la position de chaque acteur de la chaîne.

Les exportateurs du marché noir ont eux une meilleure connaissance du terrain et sont donc beaucoup plus efficaces dans la collecte. Économiquement, ils s'affranchissent des collecteurs et, temporairement, ils sont capables d'effectuer leurs transactions en moins d'une semaine.

Ces flux commerciaux sont schématisés par la *figure 17*.



2.2.6 Impacts sociaux

Traditionnellement chaque commerçant entretient un réseau fidèle par des stratégies de faveurs. Le prêt, le favoritisme affichés sont des moyens de fidéliser des fournisseurs. Cette pratique est toujours présente dans la campagne entre collecteurs et pisteurs et entre pisteurs et producteurs. Mais elle n'exclut pas la sécurisation citée plus haut. Ce clientélisme s'exprime au niveau des producteurs : 67% des producteurs bénéficiaires d'un emprunt à un moment donné sont toujours fidèles au commerçant contre une fidélité de 21% en temps normal.

Ces prêts sont pourtant usuriers, le remboursement se faisant en nature à des prix prédéfinis avant la campagne. Pour sécuriser son prêt, le commerçant propose donc un prix extrêmement bas (de 50 à 75 Fcfa la boîte). Avec un gain de seulement 25 Fcfa/boîte pour 4 mois de crédit, cela représente un taux d'emprunt de 100%. Le producteur est conscient de se faire « taper », mais il n'a pas le choix car peu d'autres accès au crédit. Dans les faits, seulement une proportion de 26% des producteurs a recours à ces crédits.

Le long de la répartition de la valeur ajoutée commerciale, seulement 9% de celle-ci est captée par des pauvres (pisteurs, manœuvres et transporteurs). Le reste est capté par les détenteurs du capital nécessaire à l'achat et les réseaux de télécommunications.

2.2 Organisations Paysannes

Face à cette valeur perdue par les producteurs, une première intuition est de développer les ventes groupées, de limiter le nombre d'intermédiaires. Pour cela il faut qu'il y ait groupement.

2.2.1 Groupement «traditionnel» de travail

Les producteurs sont regroupés dans des associations d'entraide mutuelle, où des paysans proches géographiquement ou socialement (amis, cousins et fratries) se retrouvent pour travailler ensemble leurs champs. Ce travail collectif est plus motivant, les chants et les boutades donnant plus de cœur à l'ouvrage, aucun ne voulant être la risée des autres. Une fois leurs propres travaux finis, le groupe peut proposer à d'autres paysans son service contre rémunération en espèces ou en nature.

Cette association, basée sur le travail, reflète encore une fois le facteur important dans la gestion des exploitations. Si ces groupements existent toujours, ils ne sont pas actifs dans d'autres domaines que le travail.

2.2.2 Groupement «moderne»

Ces groupements ne reflètent pas le développement endogène idéalisé par les tenants d'un auto-développement. Les groupements réellement actifs sont bien souvent issus de l'implication de personnalités exogènes, œuvrant dans un souci d'intérêt général. Ils ont souvent eu une expérience hors du village et ont acquis des compétences variées.

L'implication des services de l'état, des ONG, projets et secteurs privés dans la filière induit une recherche de leur part d'interlocuteurs «collectifs». Or concrètement, en dehors des proches du leader, peu de producteurs sont impliqués dans ces associations. D'autant plus que, contrairement à la filière coton, le groupement n'est pas obligatoire pour le producteur.

Certains groupements sont issus d'une impulsion d'un projet, d'une structure. Le «groupement» de cette structure bénéficie alors d'une aide administrative pour l'enregistrement du groupement et parfois d'une formation.

Ces organisations correspondent peu au contexte local. De conception démocratique et participative, elles se confrontent à des problématiques de domination des aînés qui monopolisent la parole et les débats. Les plus jeunes sont donc peu présents ou bien font sécession et perdent toute capacité par manque de compétences et d'appuis. On est donc confronté à des groupements fondés par la bonne volonté de personnalités éclairées, mais fonctionnant de manière traditionnellement despotique⁹.

Ces fonctionnements sont renforcés lorsque l'achat de noix passe par le président du groupement. Bien que personne de confiance, lui confier cette tâche et cette rémunération attire sur lui le soupçon des membres et peut détruire la fragile organisation.

Les groupements les plus importants et structurés sont les coopératives. Issues d'un projet fruitier et impulsées par l'exportateur de mangue Burkinabè, elles ne traitent au niveau de la production que des mangues biologiques. Elles sont cependant citées ici car les producteurs de mangues sont aussi des producteurs d'anacarde et les personnels des coopératives sont impliqués dans la filière anacarde et font partie des cibles pour retransmettre l'information technique.

9 A.COUNIL, Diagnostic opérationnel de la coopérative Zoutou de la commune rurale de Kourinon.2008.

2.2.3 Ventes groupées

Les ventes groupées sont actuellement réalisées par un seul groupement dans les Hauts-Bassins, le GIE CTAT (Collecte et Transformation de l'Anacarde de Toussiana). En effet ce groupement est dirigé par un collecteur tout comme le sont ses membres influents. Ainsi une partie des anacardes de la commune est commercialisée par cette voie. Le fait que ces collecteurs dirigent le groupement est aussi un frein car ils voient en lui un concurrent.

Cette expérience est cependant unique. Ce genre de vente est beaucoup trop fragile face à l'efficacité du réseau commercial. En effet, le temps que prend le dirigeant du groupement à trouver un acheteur puis de contacter ses membres et enfin d'organiser la collecte, est trop long. Les producteurs les plus nécessiteux auront déjà vendu leur noix aux pisteurs locaux.

De plus, la plus-value de ces ventes est réalisée grâce aux les intermédiaires évités. Or ils représentent le maillon le plus pauvre de toute la chaîne de collecte.

2.2.5 Perceptions des Groupements

Le producteur voit le «groupement moderne» comme le réseau de quelqu'un. S'il perçoit l'intérêt de faire partie de ce réseau, en fonction du prestige du fondateur, il pourra y adhérer. Sa participation est ensuite plus incertaine. Beaucoup s'inscrivent et attendront simplement que les dirigeants impulsent une initiative pour calculer où est leur intérêt et suivre ou non l'idée.

Pour les clients du fondateur, la participation au groupement est un moyen de se valoriser à ses yeux et de bénéficier d'avantages.

Il n'y a pas à réellement parler d'initiatives collectives, les porteurs de celles-ci étant toujours (à tort ou à raison) soupçonnés de clientélisme.

Un bon exemple de la perception attentiste est la certification biologique. Un leader impulse cette certification, trouve des financements, certifie certaines surfaces (prioritairement les membres actifs qui sont son réseau de clients). S'il trouve un débouché, les membres du groupement toucheront les primes sans avoir eu à investir ni temps, ni argent. C'est une forme très appréciée d'assistanat.

Par contre, lorsqu'il s'agit de mobiliser des fonds communs pour une initiative, réaliser des travaux communautaires, chercher un client pour le groupe, c'est une démarche active qui n'a guère d'appuis à la base.

2.3 Synthèse de l'exportation

La logique des commerçants est de préserver et d'élargir leur réseau de collecte dans un contexte de forte concurrence entre eux. La multiplication du nombre de maillons fait perdre en efficacité, le coût de la collecte s'alourdisant. Cependant l'efficacité, en terme de rapidité et volumes fournis est elle remarquable.

Les initiatives de groupement sont quant à elles limitées par une perception attentiste des membres du groupement et la mauvaise volonté des commerçants membres qui ont bien trop peur de se retrouver ainsi évincés de leur positions.

Ce fonctionnement correspond à tous les produits d'exportation qui ne font pas l'objet d'une attention particulière des pouvoirs publics.

3. La transformation de la noix.

La transformation de l'anacarde représente moins de 10% des volumes de noix produites. Bien que touchant peu de producteurs, cette transformation crée une filière ainsi que des changements sociaux.

Valorisation de la noix : le projet anacarde

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

En 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.

L'approvisionnement des unités était assuré par le projet qui achetait les noix des producteurs liés au projet, en plus de celles issues des plantations industrielles, pour les décortiquer par les unités.

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.

Les amandes étaient par la suite écoulées par le projet dans les villes de la sous région (notamment en Côte d'Ivoire) jusqu' au Moyen-Orient.

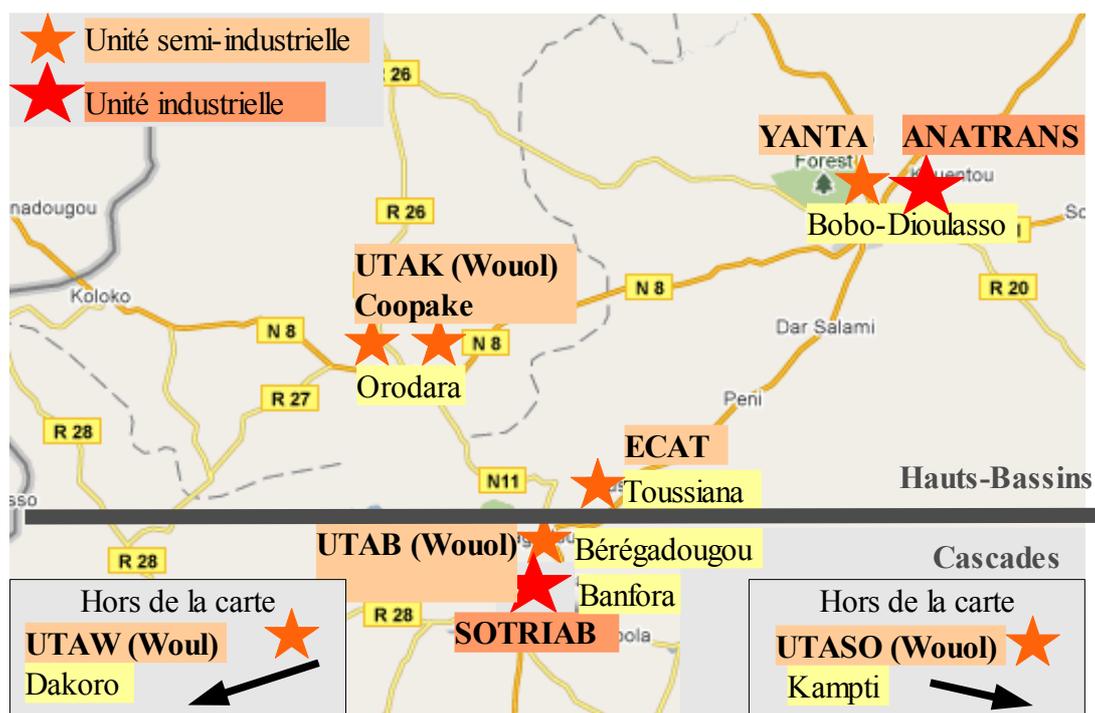
Ces différentes unités ont fonctionné pendant une dizaine d'année avant de se désorganiser avec la privatisation de la structure en 1996. En effet, sans connaître leurs fournisseurs ni leurs clients, les femmes travaillant dans ces unités se sont trouvées confrontées seules à un marché qu'elles ne connaissaient pas.

L'héritière directe de cette transformation est l'unité de transformation semi-industrielle qui s'est développée grâce au réseau de l'association Wouol.

3.1 La transformation industrielle et semi-industrielle

Ce type d'unité est en croissance forte au Burkina-Faso. Depuis 2001, 2 unités «pionnières» ont été construites et actuellement 4 sont fonctionnelles, 3 sont construites et non fonctionnelles et plus de 6 seraient en projet. Elles sont soit centralisées à Bobo-Dioulasso, soit en campagne, comme le montre la *figure 18*. Ce développement récent soutenu par l'ONG Oxfam, semble maintenant attirer beaucoup d'investisseurs.

Figure 18: localisation des unités de transformation



source : <http://maps.google.fr/maps>

3.1.2 Lien avec le producteur: l'approvisionnement uniquement ?

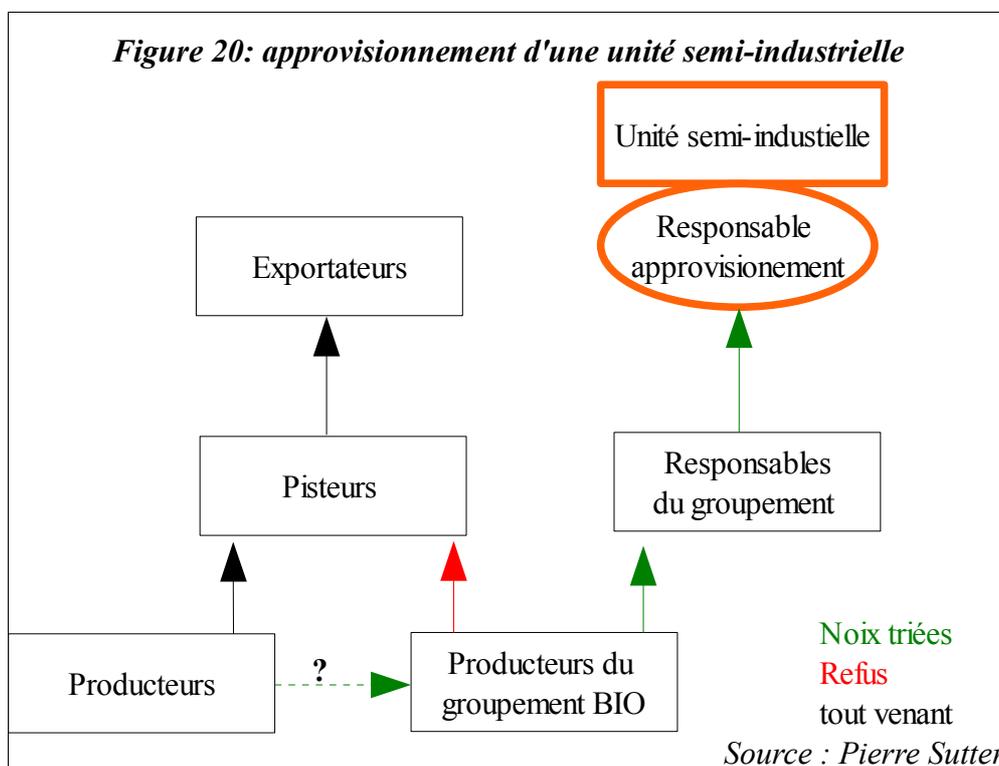
Ces unités ont majoritairement un fonctionnement intégrant. C'est à dire qu'elles visent à assurer un approvisionnement en quantité et en qualité en travaillant étroitement avec leurs groupements. Les responsables des approvisionnements des unités industrielles travaillent à collecter les noix directement au niveau de leurs groupements mais achètent aussi au niveau des collecteurs privés. Un travail est fait au niveau des groupements, pour sensibiliser à la qualité de la noix. La *figure 19* nous montre les conséquences positives de ce travail de sensibilisation.

Figure 19: Résultats d'enquêtes

	Critères de qualité de la noix					Bonnes pratiques agricoles							
	Masse	Taille	Humidité	Soleil	Dégradation d'insectes	Traitements insecticides	Utilisation de «bonne» semence	Entretien	Taille	Récolte	Tri	Séchage	Stockage
accroissement de citation des pratiques (en %)	9,89	16,04	7,91	-5,71	6,48	0,66	10,99	10,77	6,15	18,9	-3,08	2,2	2,64

Source : Pierre Sutter

Les unités semi-industrielles, *figure 20*, ont bénéficié d'appuis pour valoriser les vergers de ses producteurs à travers la certification biologique. Cette démarche venant «d'en haut» n'a cependant pas permis d'être la source d'un renforcement des groupements. La plus-value biologique permettrait un prix d'achat légèrement supérieur au marché les bonnes années si le produit était réellement valorisé comme tel. Les groupements sont synonymes d'écoulement à meilleur prix de leurs noix pour les producteurs. Il semblerait qu'ils aient de meilleurs rendements que la moyenne, en offrant la possibilité à des producteurs non certifiés l'opportunité d'écouler leur noix par ce biais. Notamment les années de méventes où la faiblesse des débouchés pousse à ce genre de pratique.



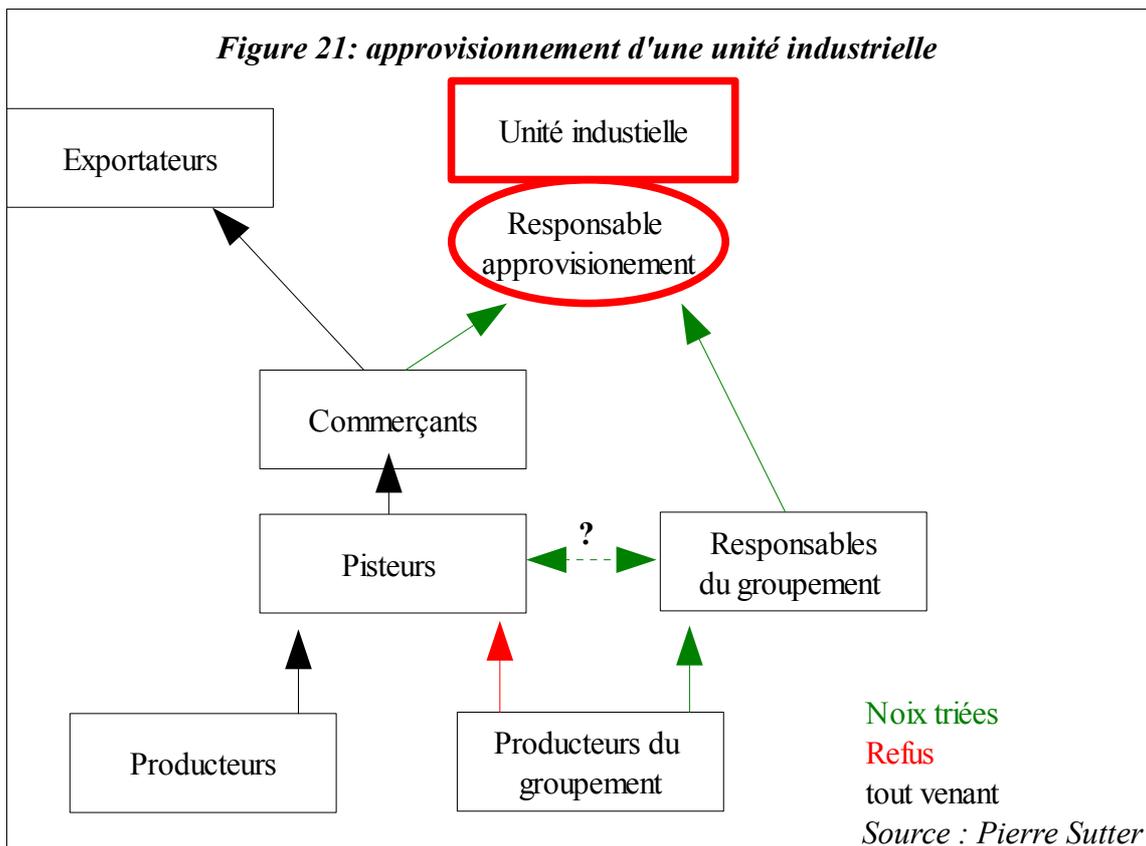
Tout comme les «groupements» des unités industrielles, le principal but est pour ces unités d'avoir un interlocuteur unique sensé représenter les producteurs du village. Cet interlocuteur étant principalement chargé de négocier un prix et de collecter dans sa zone, l'échange est intéressant pour le responsable collecteur qui touche ainsi 1000 Fcfa/sac de 80 Kg).

Cette plus-value par rapport au débouché classique est due au fait qu'il y ait un seul intermédiaire et que celui-ci sélectionne une qualité supérieure de noix.

Les producteurs sont en général peu enclins à trier, mais c'est pour eux le prix à payer pour s'assurer de la vente de leurs noix aux acheteurs locaux, ce qui est une vraie opportunité lors des années de méventes.

Cependant leur fidélité n'est pas assurée en année faste. Les producteurs de ces groupements ont en effet gardé contact avec les commerçants pour écouler leurs noix de second choix. On remarque ici les défaillances de ce type d'approvisionnement, le lien trop faible entre producteurs et la transformation. La définition de la notion d'«un bon prix» est très variable selon les professionnels concernés. Un producteur souhaiterait un prix supérieur à 300 Fcfa/Kg, prix inacceptable pour les unités, comme nous le verrons plus bas.

La contractualisation formelle n'est pas réalisée au niveau des producteurs, les responsables d'approvisionnement doutant à juste titre du respect de ceux-ci, tant avec les producteurs qu'avec les responsables de groupements.



3.1.3 La transformation

Le processus est similaire dans les deux types de transformation. Seuls le niveau et le type de mécanisation changent. Par exemple les unités semi-industrielles utilisent un matériel de fabrication locale, tandis que celui des unités industrielles vient d'Asie.

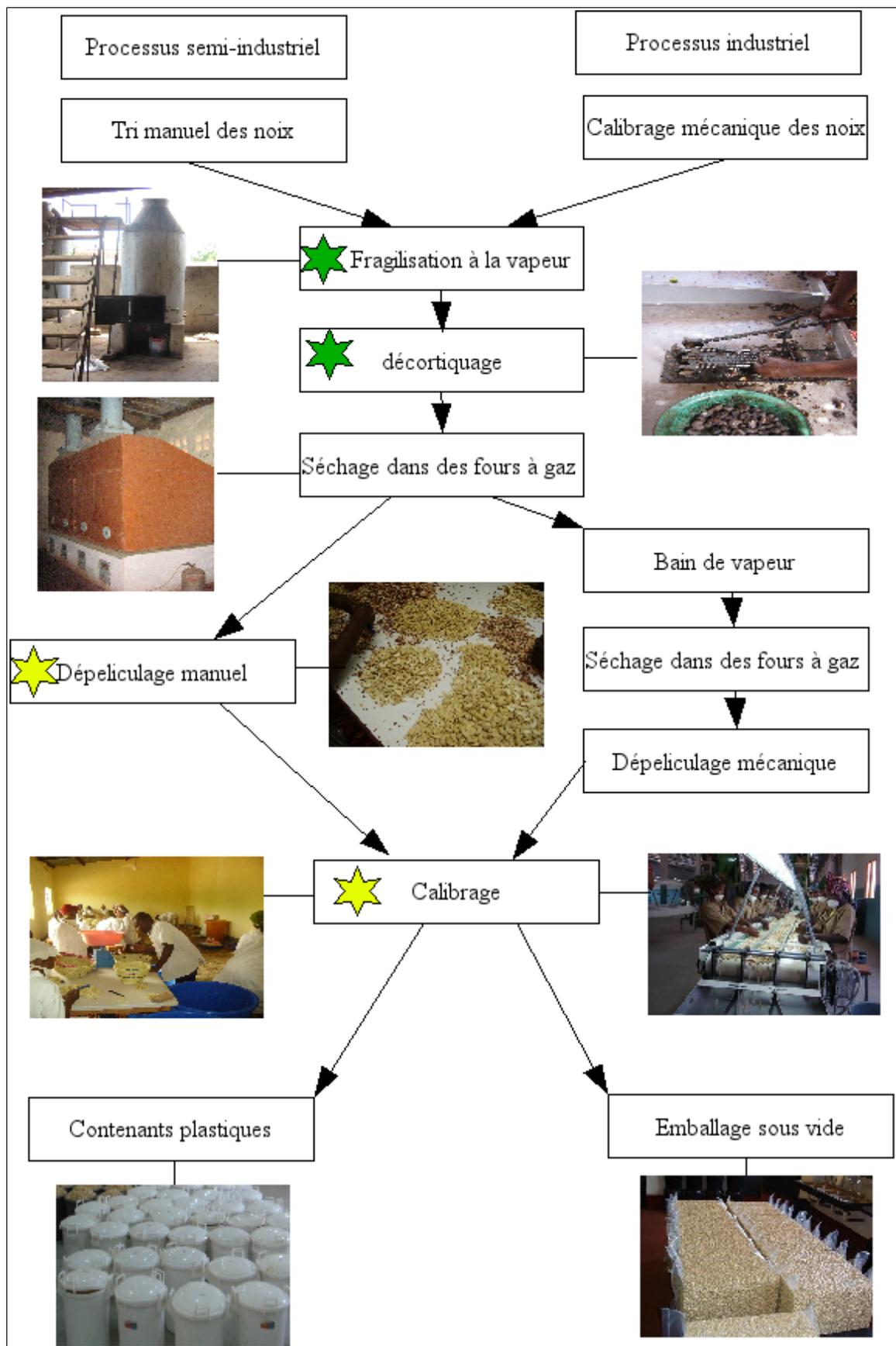
Le matériel local, élaboré par l'association Wouol, est fabriqué par un artisan du Centre Ecologique Alber Shweiser (CEAS). La technologie appropriée (conçue en fonction des besoins locaux, et fabriquée par des artisans locaux) n'est cependant pas sans risque, comme l'a prouvé l'explosion en mai 2010 de la chaudière de l'unité UTAB après 9 ans de fonctionnement.

La *figure 22* illustre le processus, avec ses points critiques en terme de rendements (étoiles vertes) et de qualité (étoiles jaunes).

Le décortiquage est un point important du rendement. Le calibrage des noix avant cuisson permet une utilisation optimale des décortiqueuses, chacune réglée pour un calibre bien précis.

Après un passage au four à 80-90 °C pendant 4 à 5 heures, le produit est stérilisé. L'étape de dépelliculage est donc extrêmement sensible, intervenant sur un produit vierge. Les conditions de stockage sont elles aussi importantes, les amandes étant sensibles aux attaques d'insectes tels que les charançons.

Figure 22: Processus de transformation semi-industriel et industriel



Source :Présentation TNS 2009 & Pierre Sutter

Ce processus conduit à un produit fini qu'est l'amande blanche prête à l'exportation. On s'arrêtera à cette étape, la majeure partie des échanges se faisant sous cette forme. La forme amande frite et salée n'est pas commercialisée à grande envergure, car faute d'un emballage suffisamment protecteur, l'huile rancit et le produit se dégrade rapidement.

3.1.4 L'impact de la matière première sur les coûts de transformation.

Les enquêtes réalisées ont permis de réaliser un bilan comptable des unités semi-industrielles.

Le tableau suivant, *figure 23*, correspond aux données de 2009, dans le cas idéal où le prix d'achat des noix est de 150 F/Kg un rendement au décorticage de 20% d'amande est permis par un KOR de 43, et le prix de vente moyen des amandes des unités avec un débouché non européen.

Figure 23: Calcul de rentabilité

Charges par Kg d'amande		Produits par Kg d'amande	
Noix	750	W320	1560
Transport des noix	50,5	Split	
Manutention	9,38	LWP	
		SWP	
Bois	2,81		
Électricité	13,02	Coproduits	0
Gaz	22,46		
Main d'œuvre	272,09		
Responsables	116,61		
Consommables	6,17		
Communication	15,6		
Entretien	1,95		
Amortissement des locaux	13,42		
Amortissement du matériel	49,89		
Frais financiers	123,6		
Certification Bio	33,56		
Total charges	1481,06	Total produits	1560
Marge Nette		78,95	

Source : Pierre Sutter

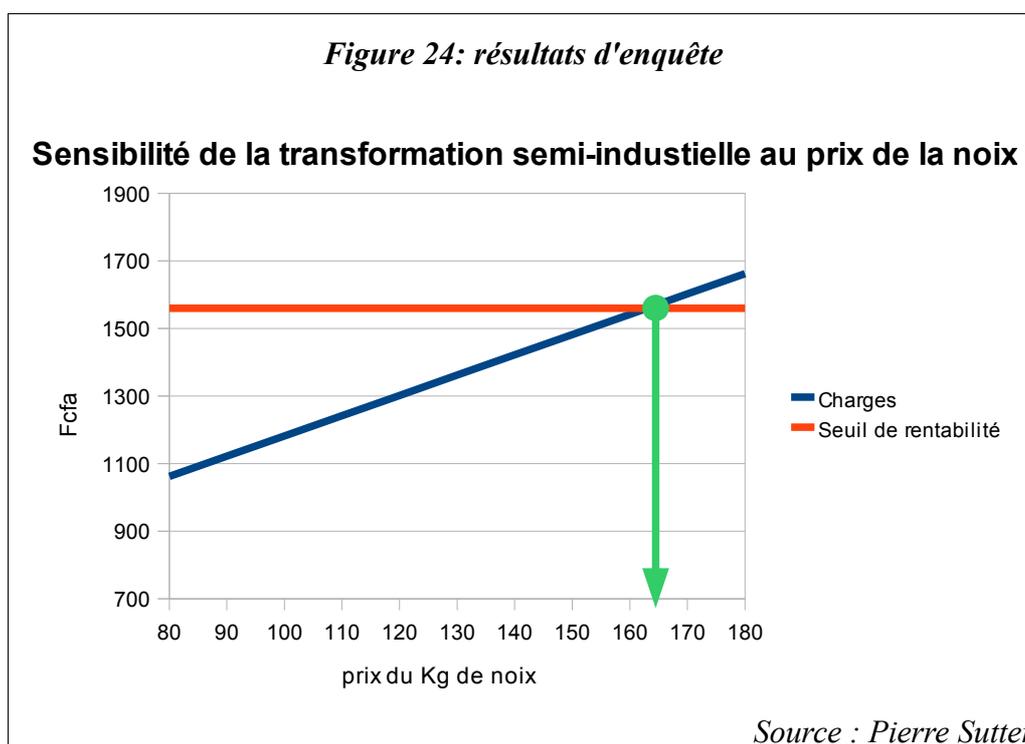
On remarque que le poste d'achat de noix brutes vaut la moitié du total des charges. En dégageant une marge nette de 78,95 Fcfa par kilogramme d'amande, cette transformation est rentable. Or, en réalité, les unités construites par le groupe Wouol et Eclat bénéficient de subventions pour leurs constructions. Ainsi le matériel, les locaux et la certification de la production ne sont pas à prendre en compte. Ainsi on obtient une marge nette de 184,7 Fcfa par Kilogramme et une rentabilité de 13,4 %. Les coproduits (chocolat, caramel et pâtes de cajou, issus de brisures de l'amande) ne sont pas comptabilisés ici du fait de l'absence de données disponibles. Cependant, leur impact sur la marge n'est pas négligeable.

Les deux variables exogènes influant donc le plus sur la rentabilité sont le prix et la qualité de la noix:

- A qualité égale (KOR de 43 permettant un rendement au décortiquage de 20%), un prix de la noix de 164,5 Fcfa/Kg ne permet plus de bénéfices.
- A prix égal, (de 150 Fcfa/Kg), une qualité de la noix moindre (KOR de 40) impliquant un rendement au décortiquage de 18% ne permet plus non plus de bénéfices.

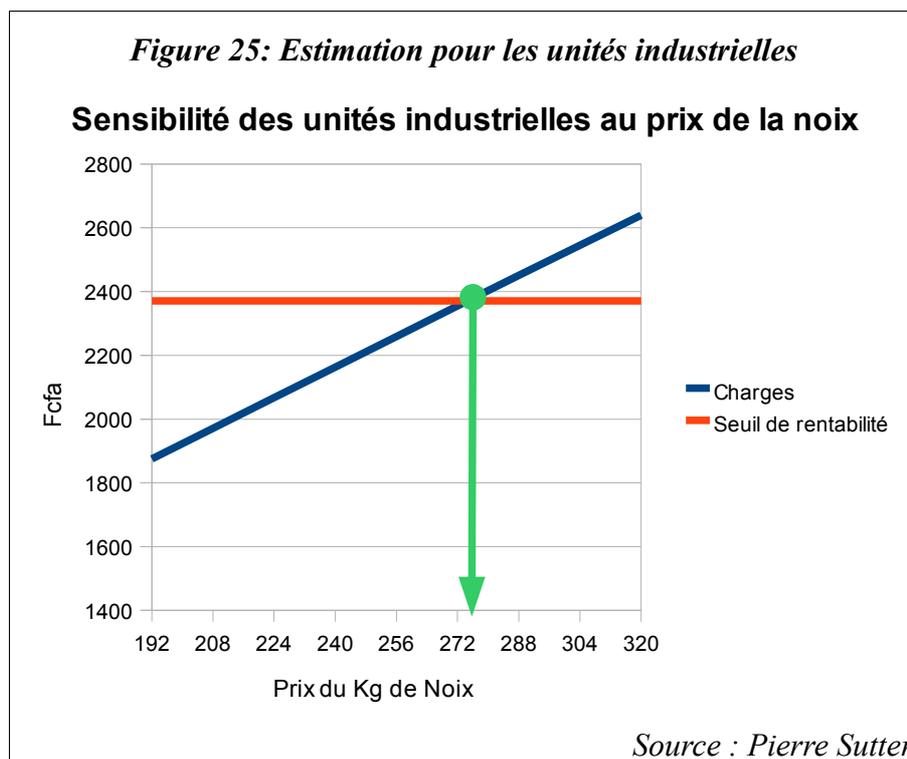
La variable endogène ayant le plus d'influence est la capacité des femmes à réaliser un bon rendement au décortiquage. Ce dernier influe sur la marge de la même manière que la qualité des noix.

La *figure 24* permet d'estimer jusqu'à quel point la transformation est rentable



Extrapolation aux unités industrielles

En ce qui concerne les unités industrielles (ANATRANS et SOTRIAB), la structure des coûts doit être semblable, bien que les investissements dans la mécanisation diminuent de 1/3 la main d'œuvre qui est le second poste des charges. D'autre part, leur plus gros volume permet d'amortir tout aussi rapidement les investissements matériels. Ces unités de production sans débouchés biologiques n'ont pas non plus la charge de la certification. La qualité supérieure du produit fini fait grimper le prix de vente, il s'approcherait de 2370 Fcfa/Kg si l'on s'en réfère aux grilles de prix d'achat accordées par l'entreprise OLAM à ses fournisseurs. Ce prix accroît ainsi la rentabilité. On peut donc estimer, à condition égale d'achat de noix, leurs marges à environ 810 Fcfa/Kg, soit un taux de rentabilité de 96%. La *figure 25* donne une estimation de la rentabilité des unités industrielles.



La diminution des coûts de transformation permettrait de pouvoir travailler jusqu'à un prix de la noix de 275 Fcfa/Kg.

Valeur ajoutée de la transformation

Si la rentabilité des unités semi-industrielles est fragile, la valeur ajoutée n'est elle pas négligeable. La transformation permet de réaliser un ajout de 108% de valeur dans le pays. Cette valeur ajoutée a une importance accrue car elle se réalise en partie en milieu rural. Elle permet en équivalent temps plein l'emploi de près de 980 femmes (pour 4 unités en 2009). Les futures unités généreraient un potentiel d'emplois (unités construites mais non fonctionnelles en 2010) à hauteur respectivement de 1800 et 900 équivalents temps plein ruraux et urbains.

3.1.5 Une filière fragile

L'approvisionnement

Les transformations semi-industrielles et industrielles sont vulnérables vis à vis des coûts d'achat de la noix. C'est clairement visible en 2010, où aucune unité semi-industrielle n'a réellement transformé de noix, du fait de son prix supérieur à 175Fcfa dès la mi-mars, début de la période de collecte. Les unités industrielles tournent à 30-50% de leurs capacités au regard de la forte concurrence lors de l'achat des noix et de leur plus faible efficacité dans la collecte.

Hormis les unités n'ayant pas pu s'approvisionner, la faiblesse de la marge de la transformation rapportée au Kg de noix (+15Fcfa/Kg de noix brute) vis à vis de la marge commerciale réalisable par la forte inflation des cours de la noix (+100Fcfa/Kg de noix brute par mois) a conduit les unités à revendre leur stock.

On voit donc l'énorme impact du prix sur le maillon transformation. Il semblerait que la filière au Burkina-Faso existe «par défaut» d'autres débouchés. Quand les prix sont trop élevés, la transformation dans les unités semi-industrielles n'est plus possible.

Les débouchés

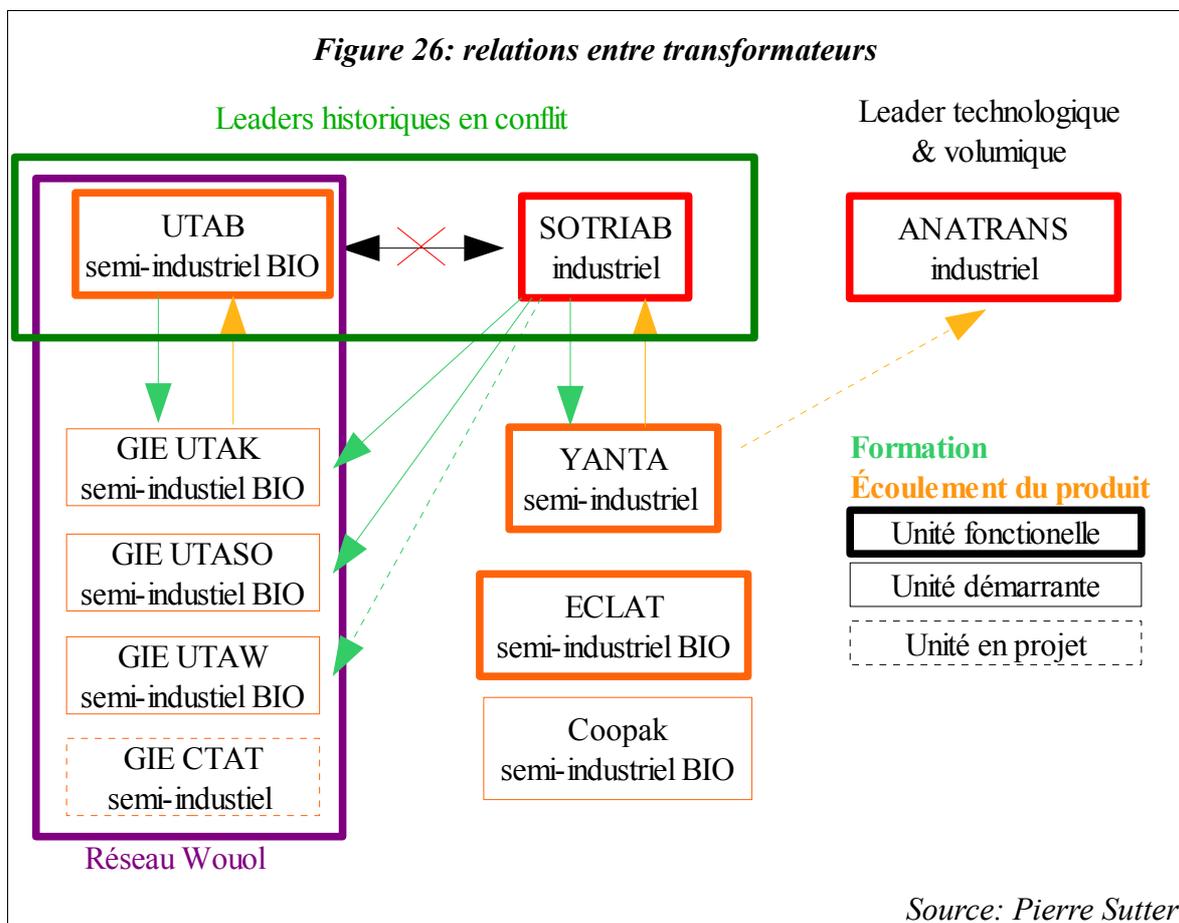
Les unités semi-industrielles ont peu de débouchés rémunérateurs. Bien que certifiées biologiques et équitables, ces petites unités n'accèdent pas (ou peu) aux marchés européens où ce label pourrait être valorisé. En effet, aux dires de l'exportateur Gebana, les tests de qualité micro biologique ne leur autorisent pas cette exportation rémunératrice..

Le prix de vente des unités est donc défini par le marché local. Bien que la consommation des amandes soit faible au Burkina-Faso, c'est sur ce marché que se définit le prix entre les transformateurs et les exportateurs sous-régionaux (Afrique de l'ouest: Bénin, Niger, Mali, Côte d'Ivoire...) comme exportateurs moyen-orientaux («libanais»: Jordanie, Turquie, Egypte, Liban,...).

Or, sur ce marché ces unités ne sont pas seules. En effet la transformation artisanale de l'anacarde produit une quantité non négligeable d'amandes. Les chiffres sont incertains, les données des douanes donnant par déduction 1200 Tonnes d'amandes produites artisanalement, ce qui est difficile à croire lorsque l'on interroge les exportateurs. Il semblerait qu'elles produisent plutôt près de 300 Tonnes d'amandes en 2009. Ceci représente tout de même plus des 2/5ième de la production totale. Comme nous allons le voir par la suite, leur coût de production est négligeable. Cette concurrence abaisse les prix de vente à 1400-1500 Fcfa le Kg d'amandes (à prix de la noix de 150F/Kg). Les unités n'ont ni débouchés alternatifs ni clients faisant jouer la concurrence, c'est pourquoi elles s'alignent sur ce prix.

Les relations internes

Il existe des relations ambiguës entre les dirigeants des unités de transformation. En effet concurrences et collaborations s'entrelacent. Sur les 4 unités fonctionnelles actuellement au Burkina-Faso, deux des leaders sont en conflit. Ils cherchent chacun le soutien d'autres



transformateurs, en participant à leur formation et en écoulant leurs produits, comme le montre la *figure 26*. On pourrait imaginer chacun de ces transformateurs sont sur des marchés différents (BIO et conventionnel). Or, il n'y a actuellement que peu de valorisation biologique, ce marché n'étant pas accessible du fait de la trop mauvaise qualité micro-biologique des produits.

Leurs clients actuels sont de grands exportateurs moyen-orientaux qui s'engagent sur de grandes quantités. L'unité ayant obtenu ce contrat soustrait une partie envers ses clients ou son réseau (reproduisant sous une forme moderne le réseau de client traditionnel). On constate que le conflit entre le dirigeant de l'association Wouol et la dirigeante de la SOTRIAB n'empêche pas les unités satellites du premier de recevoir des formations de cette dernière. Ceci s'explique par la rémunération de ce service, et la participation des deux leaders historiques aux deux structures de développement (ICA et ACA) qui les obligent à un minimum de collaboration.

3.2 La transformation artisanale

Le projet anacarde est mort mais bouge encore!

Bien que la majorité des unités ait fermé après la privatisation du projet anacarde et le licenciement des équipes techniques, les personnes étaient toujours là. Un technicien du projet anacarde responsable de ces unités, connaissant les zones de production de noix de qualité et les clients pour d'amande, aurait profité de cette situation pour perpétuer la transformation à son profit.

En 1997, seules 7 unités ont pu ainsi continuer à produire. Ces unités sont localisées dans la zone de Diéri, du fait de l'expérience de ses femmes transformatrices et de la proximité des meilleures zones de productions de noix. Bien qu'équipées du matériel du projet, elles vont progressivement passer à la transformation artisanale, faute de réinvestissement.

Ainsi la transformation artisanale qui est la forme minimale d'investissement est issue d'unités semi-industrielles. La persistance de cette transformation n'a été possible que par le maintien d'un certain volume produit, volume nécessaire pour satisfaire des exportateurs.

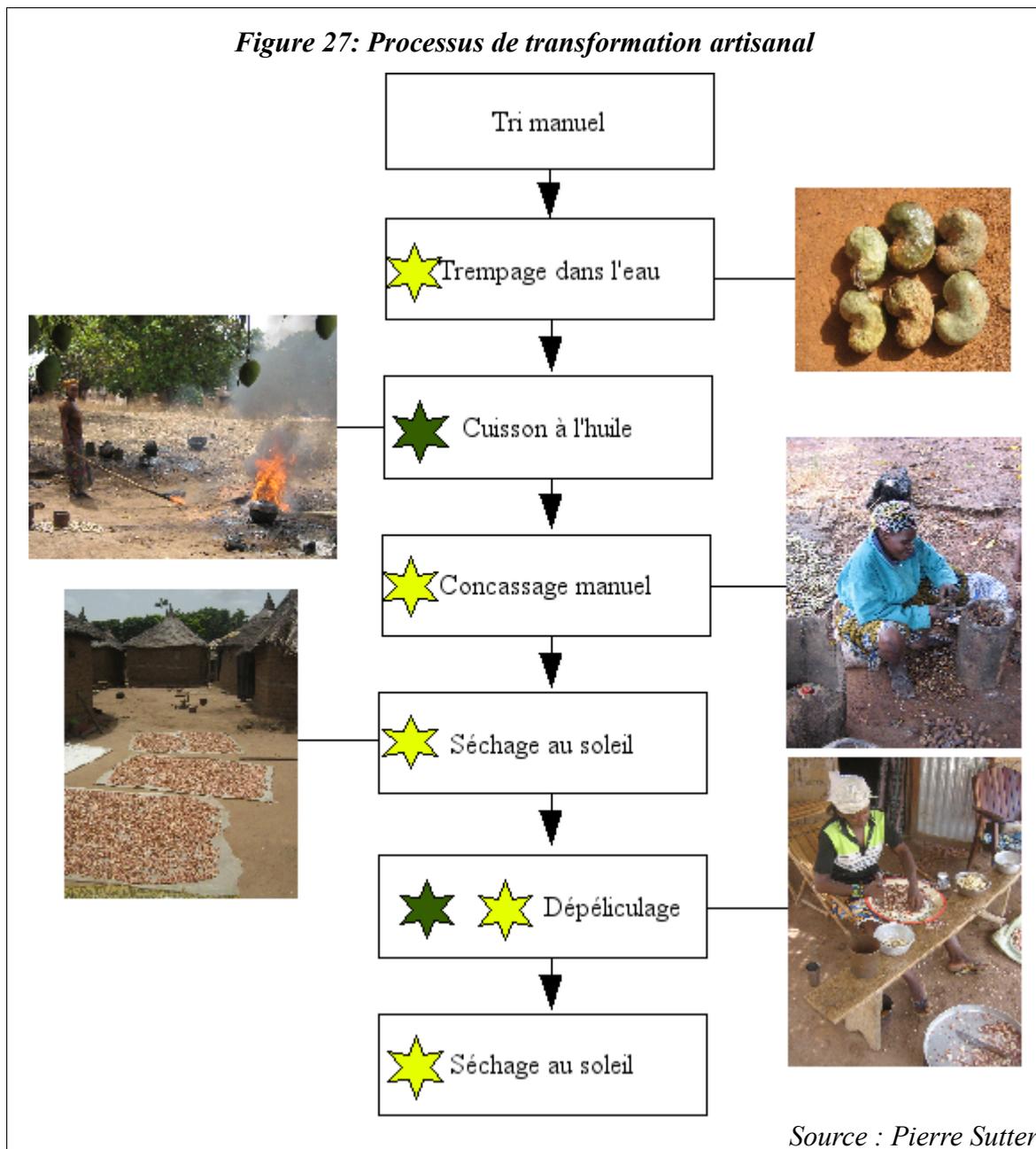
Cette transformation a par la suite été identifiée par le PAMER (Programme d'appui aux micro entreprises rurales), la SNV (coopération néerlandaise), l'INADES comme activité génératrice de revenus à promouvoir. Des sessions de formations à la qualité (technique et hygiène) ont été proposées et la diffusion géographique de la méthode réalisée, en formant des groupes de femmes volontaires.

Cependant ces formations n'ont pas porté leurs fruits. L'hygiène n'est pas respectée parce que les clients des femmes sont peu exigeants en terme de qualité micro biologique. L'essaimage a échoué du fait de la non maîtrise des coûts. Ces coûts définissent un prix de l'amande supérieur à celui du marché d'Orodara. Or sur les marchés locaux, l'amande est un produit de luxe, offrant peu de débouchés.

3.2.1 Une transformation minimisant les charges fixes

La transformation artisanale suit un processus qui lui est propre. Il peut être entièrement suivi par une équipe ou bien des parties peuvent être sous-traitées. Les femmes travaillent en groupe familiaux (femme avec leurs filles et mère) et ces groupes partagent le matériel nécessaire à la friture des noix. Ces rapprochements ont permis l'essor rapide (entre 2000 et 2002) de nombreux groupements eux-mêmes assemblés en Union à Orodara et Diéri. Ce seraient plus de 1500 femmes

qui travailleraient ainsi par intermittence à ce décortiquage. Le processus est schématisé avec ses points critiques (étoile jaune: qualité, étoile verte: rendement) dans *figure 27*.



On aboutit à une amande blanche qui doit encore subir un tri et un emballage adéquat si elle est destinée à l'exportation. Elle peut aussi être frite pour être consommée localement.

La rentabilité de l'opération, *Figure 28*, se calcule en prenant en compte le partage du matériel entre les groupes de femmes transformatrices.

Figure 28: calcul de rentabilité de la transformation artisanale (en Fcfa)

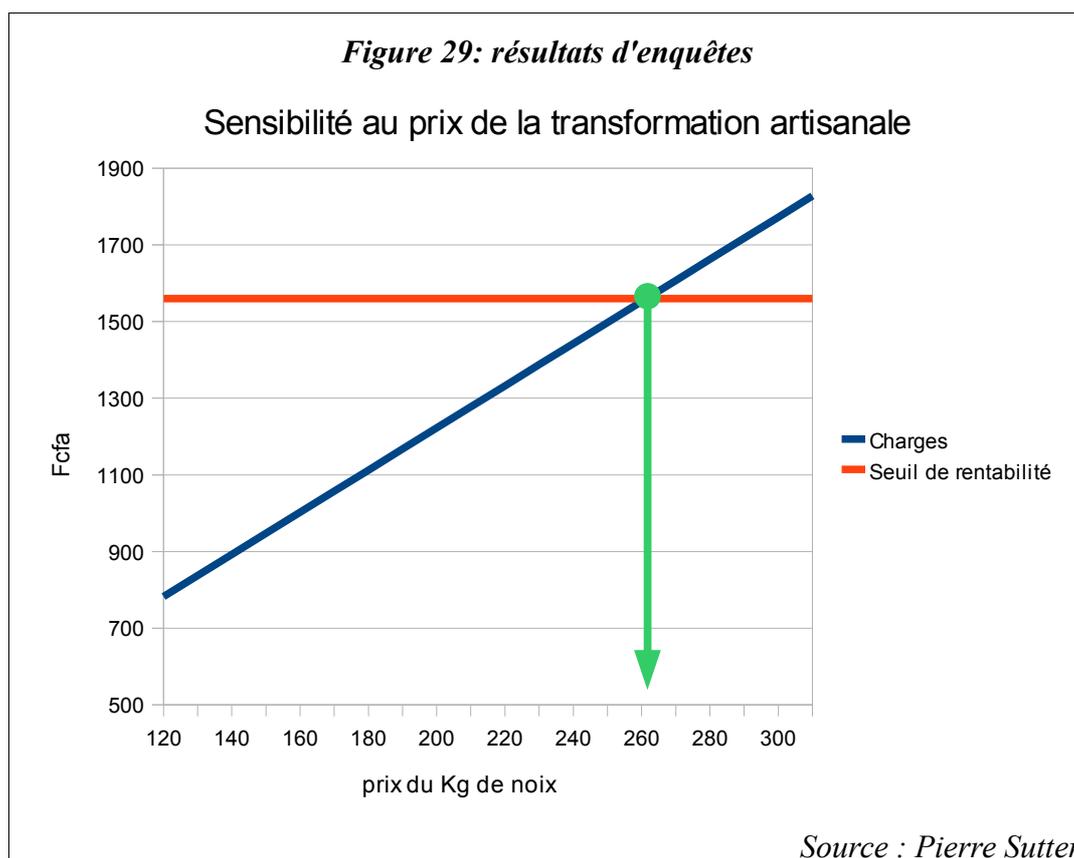
Charges par Kg d'amande		Produits par Kg d'amande	
noix	825	1er choix	1200
transport des noix	6,88	2 nd choix	240
huile	110	brisures	120
amortissement du matériel	2,2		
transport des amandes	3,33		
Total charges	947,41	Total produits	1560

Marge Nette	612,59
Rentabilité	64,66%

Source : Pierre Sutter

À un prix égal (150Fcfa/Kg de noix) et un rendement au décortiquage moindre (18%) les femmes qui maîtrisent bien le processus ont une marge de 612,6 Fcfa pour une rentabilité de 65%. Ceci est dû au fait qu'elles n'ont quasiment aucune immobilisation, le matériel rudimentaire est partagé entre plusieurs groupes de femmes. Par ailleurs, le salaire de la femme est constitué par la marge, il ne rentre pas en compte dans le calcul. Rapporté mensuellement le «salaire» dégagé par les femmes les plus efficaces s'approche de 51 000 Fcfa, ce qui équivaut à deux salaires minimums masculins!

En moyenne cependant, les gains réalisés par les femmes s'approcheraient de 20 000 Fcfa par mois, si l'on tient en compte d'une estimation de la production exportée (environ 300 Tonnes) et du nombre de femmes (1500). Leur rentabilité dépend aussi fortement du coût de la noix, *figure 29*.



Ce type de transformation est rentable jusqu'au point où la noix vaut 261 Fcfa /Kg, mais comme nous le verrons par la suite, la transformation continue au delà de ce point. Le coût d'opportunité de la main d'œuvre est quasi nul. En effet, pendant la saison sèche, hormis cette activité, seule la transformation du karité et du néré occupe la main -d'œuvre féminine, *figure 30*. Or ces activités sont peu rémunératrices. Pendant l'hivernage, où les travaux champêtres requièrent toute la main d'œuvre, les femmes transforment peu car la pluie et l'humidité nuisent au séchage et à la conservation des amandes.

Figure 30: décortiquage du Néré et barattage du Karité



Source : Pierre Sutter

3.2.2 Une filière robuste

Approvisionnement

Différents types d'approvisionnement permettent aux femmes de disposer des noix toute l'année. En effet, celles-ci ne disposent pas de moyens suffisants pour confectionner un stock et travailler ainsi l'année entière. Elles fonctionnent par lot, transforment un sac, puis avec le bénéfice de la vente de l'amande, en rachète un, et au bout de plusieurs sac, elle peuvent s'en payer quelques uns avant la fin de la période de production.

Durant la période de production de l'anacarde, de nombreuses femmes vont s'approvisionner directement chez le producteur au village. Ces producteurs (leur maris en font partie) ne leur font pas de faveurs. Le crédit n'est pas envisageable et le tri des noix possible qu'à condition de payer de 25 à 50 F de plus par boîte de noix achetée!

Des femmes de la ville d'Orodara se font livrer par des producteurs qu'elles connaissent bien. En fait, il s'agit de relations induites par la recherche de débouchés par les producteurs quand la transformation n'était pas si développée. En «tournant en ville», ils ont trouvé ces femmes pour leur acheter leurs noix. D'autres femmes se spécialisent dans l'approvisionnement, achètent les noix au producteur, trient la meilleure qualité, vendent celle-ci (+50Fcfa/boîte) aux femmes transformatrices et les rebuts aux commerçants de noix.

L'impact de la transformation sur la perception de la qualité de la production est effective . En effet, les producteurs liés à la transformation locale et ceux dont la production est exportée, font preuve d'un accroissement significatif de la conscience de la qualité de la noix , cf. la *figure 31*.

Figure 31: résultats d'enquêtes

	Critères de qualité de la noix							Bonnes pratiques agricoles					
	Masse	Taille	Humidité	Soleil	Dégradation d'insectes	Traitements insecticides	Utilisation de «bonne» semence	Entretien	Taille	Récolte	Tri	Séchage	Stockage
accroissement de citation des pratiques (en %)	23,62	16,29	-2,24	15,49	-6,39	-1,91	-2,74	18,06	-7,33	-0,41	10	-4,36	-12,12

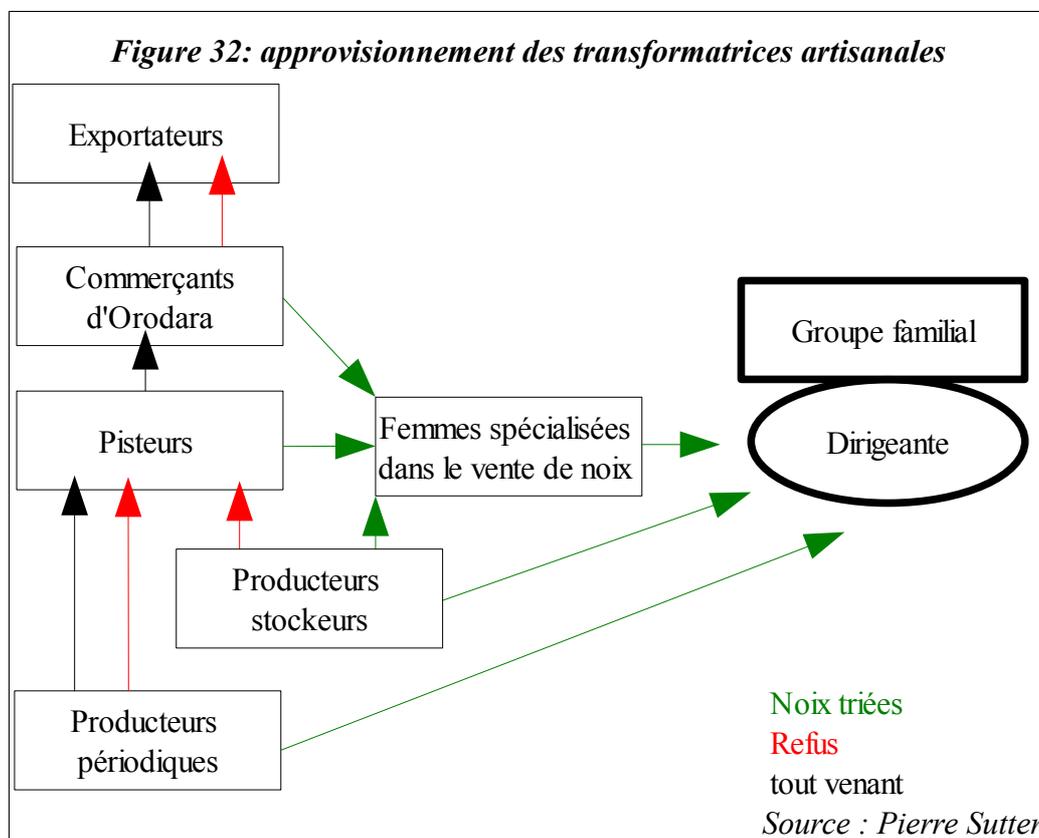
Source : Pierre Sutter

Cette conscience n'est cependant pas liée aux bonnes pratiques agricoles qui induisent la bonne qualité. En effet l'entretien influe plus la productivité que la qualité. De plus, la plus forte pratique du tri indique que les noix ne sont pas forcément meilleures au niveau de la production.

Les producteurs sont fidèles dans 48,65% des cas, c'est à dire qu'ils réservent une partie de leur production à leurs clientes. Ils stockent ainsi en moyenne un mois et demi leur production. 17% d'entre eux permettent aux femmes de trier avant achat, ce qui induit une moyenne de 21 Fcfa/KG de plus-value. Seulement 11% des producteurs vendent à crédit aux femmes.

Il y a un réel manque en terme de volonté des producteurs à stocker. Cela se traduit par des mauvaises conditions de stockage et des pertes au moment du tri.

Après cette période de production, il y a l'hivernage et les femmes transforment peu. Ensuite la saison sèche commence et les transformatrices reprennent la transformation. Tout d'abord avec leurs propres réserves, puis en achetant leurs noix sur le marché d'Orodara. Cet approvisionnement est schématisé avec la *figure 32*.

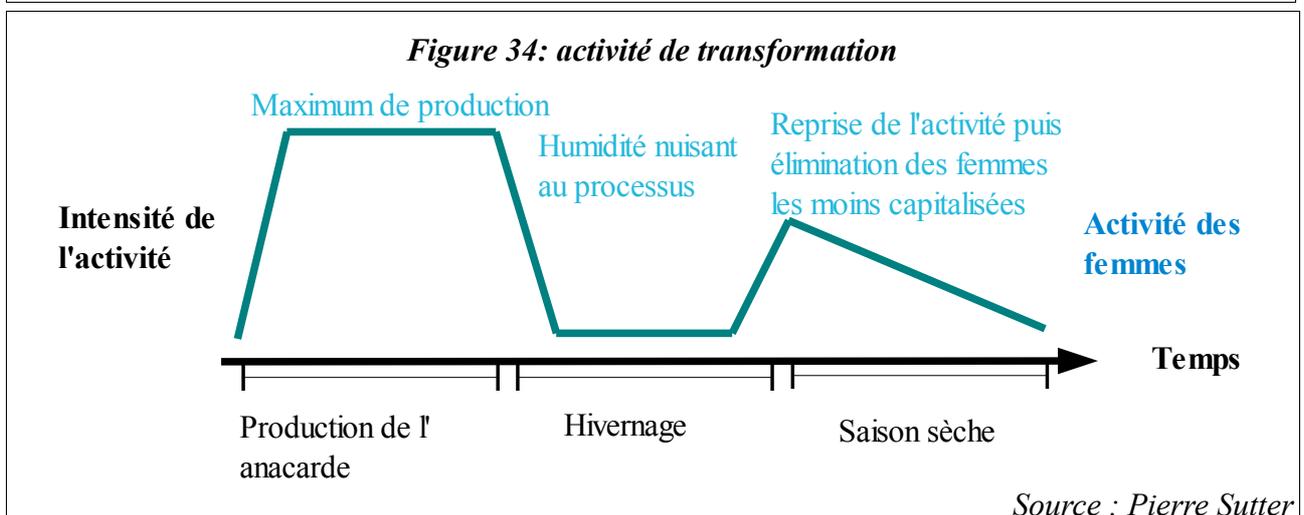
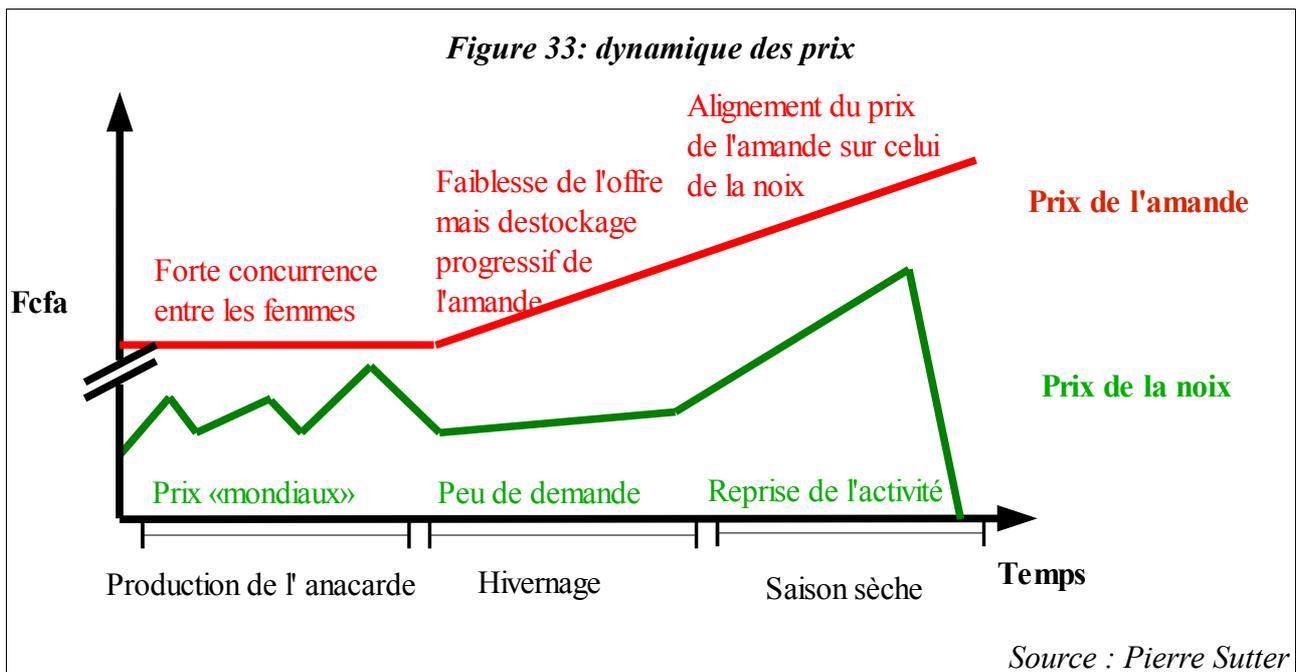


L'approvisionnement est possible car les producteurs de cette zone stockent une partie de leur production et certains commerçants font des réserves avant la fin de la saison de production. A leur niveau il existe des seuils de prix. Dans la logique des stockeurs, sachant que les prix vont monter, ils se fixent un seuil plus ou moins ambitieux à partir duquel ils vont commencer à vendre. Ce niveau est déterminé par le prix durant la période de production et leurs propres capacités financières.

Les prix de la noix évoluent tout au long de l'année. Contrairement aux zones éloignées de transformation où la noix se vend seulement entre mars et juin.

Le prix connaît une période stable durant l'hivernage car, même si la consommation est faible, les stockeurs ont les capacités de maintenir un prix équivalent au prix de la saison de production. Ensuite les prix montent progressivement, à la fin de l'hivernage, sans interruption et sans trop de variation jusqu'à 600 Fcfa le Kg.

A ce moment, les femmes font elles aussi monter le prix de l'amande pour préserver leur rentabilité. Ceci est facilité par la diminution progressive du nombre de transformatrices le long de l'année. En effet, la marge des femmes étant leur salaire, la part épargnée ne suffit pas pour racheter chaque fois le stock nécessaire à la poursuite de l'activité. Les femmes n'ayant pas de contact direct avec les exportatrices ne peuvent répondre à leurs commandes pré financées. Le nombre de femmes transformant la noix diminue, la disponibilité de l'amande sur le marché chute et le prix monte rapidement. Les *figure 33 et 34* illustrent cette dynamique.



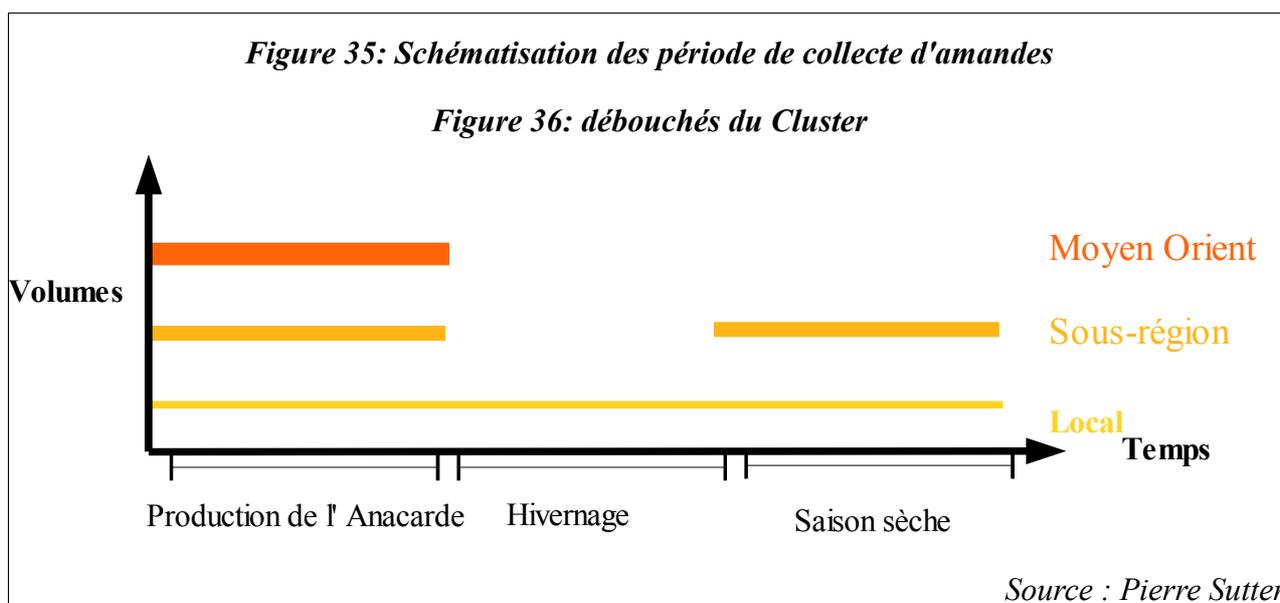
Les débouchés

Il règne une forte concurrence entre les femmes durant la période de production. Cependant le prix du marché ne descend jamais en dessous de 1200 Fcfa/Kg, quel que soit le prix de la noix. Il existe donc aussi un effet de seuil, au-dessous duquel les femmes n'estiment pas leur rémunération acceptable. Il est à noter que ce prix seuil diminue plus on s'éloigne d'Orodara. Par exemple à Diéri (10Km de route d'Orodara) ce prix diminue de 100Fcfa. À Dan et Samogohiri, (15 Km de piste d'Orodara) le prix diminue de 200Fcfa. Cette diminution pourrait s'expliquer par la moindre qualité des amandes. Celle-ci résulte de la transformation plus récente et donc de la moins grande expérience des femmes dans ce domaine.

3.2.3 Le Cluster d'Orodara

On peut définir Orodara comme un Cluster de l'amande blanche. En effet, c'est le point névralgique reconnu par tous où se concentre l'approvisionnement en noix de bonne qualité et la vente de l'amande. Il s'y trouve tous les métiers nécessaires à la production, la main d'œuvre qualifiée, les outils spécifiques (notamment les outils en aluminium fondus sur place).

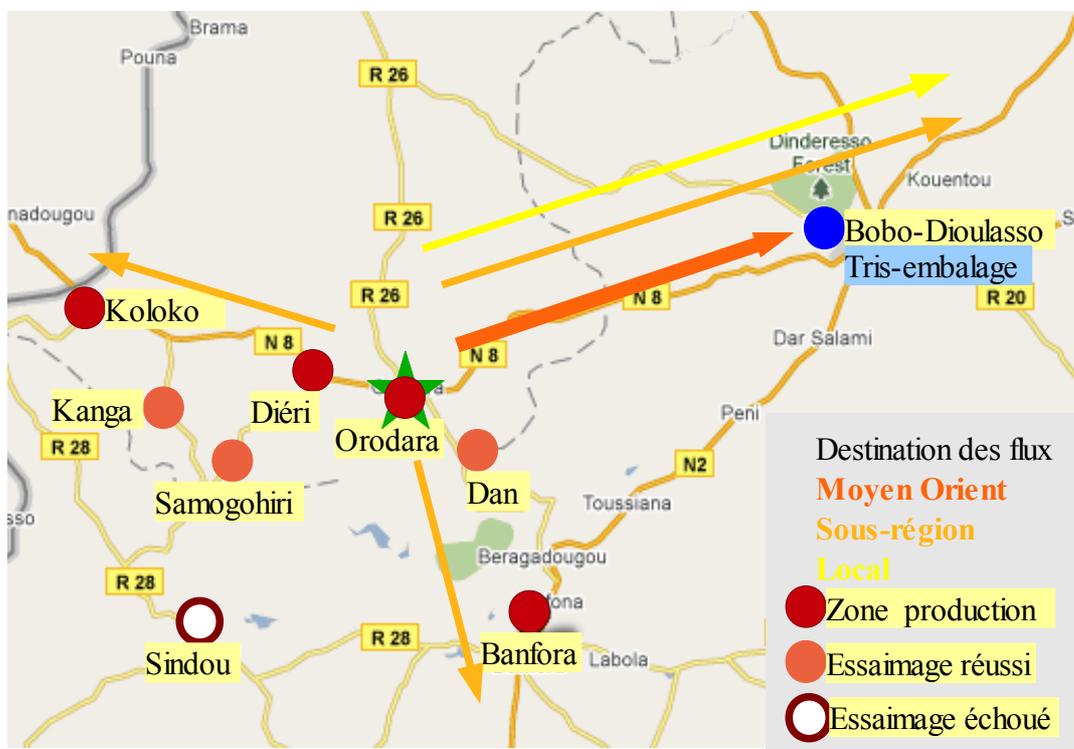
Orodara est le seul marché de vente des amandes blanches. Ailleurs au Burkina-Faso (région du Sud Ouest, Cascades) le débouché pour la transformation artisanale est le marché hyper local. Sur ces marchés l'amande est vendue grillée et les volumes sont insignifiants car correspondent à la demande locale. A Orodara, des commerçants enlèvent la production pour la vendre dans les villes nationales (Bobo-Dioulasso, Ouagadougou et quelques villes de province), vers les villes de la sous région (Bamako, Abidjan,...) et même vers des pays du Moyen-orient (Liban, Jordanie, Syrie, Turquie, Egypte, Arabie Saoudite). La *figure 35* illustre leur présence sur le marché, et la *figure 36* les mouvements de l'amande. Peu d'exportateurs sont enclins à révéler l'origine de leurs amandes, reconnaissant par là même les mauvaises conditions d'hygiène de la production. Or, même les unités de transformation semi-industrielles viennent y compléter leurs commandes lorsque leurs stocks s'épuisent. Ceci conduit à sous-estimer la production de ce Cluster. Ces transactions se font en partie sur le marché, mais surtout via un réseau de collecteurs.



Les femmes de Orodara ont acquis une telle expertise que l'essaimage est difficile. En effet, la concurrence entre elles accroît leur compétitivité de telle sorte qu'il est impossible pour un petit nombre de femme éloignées d'Orodara et faiblement expérimentées d'être concurrentielles. Le

réseau tissé par les exportatrices locales et la reconnaissance du cluster par les exportateurs au plus long cours définissent ce lieu comme la plate-forme de l'amande artisanale.

Figure 36: schématisation des flux d'amandes



sources : <http://maps.google.fr/maps>

Deux types de réseaux existent pour le marché national et sous-régional:

- Le client passe une grosse commande et pré finance une femme de confiance qui va collecter en plus de sa production celles de femmes proches et de femmes de villages avoisinants. Le produit de cette collecte est ensuite trié par la femme en 3 catégories et le client gagne ainsi en qualité du produit.

- Le client ne connaît pas ces femmes et utilise les collecteurs et pisteurs (généralement les mêmes que pour la noix) qui vont «tirer» la noix dans les villages. Cette production sera cependant de qualité médiocre et nécessitera un tri après achat. Généralement ce tri se fait à Bobo-Dioulasso.

En ce qui concerne les méthodes de collecte pour approvisionner le marché oriental, les deux principaux exportateurs utilisent un réseau propre, disposant de collecteurs dans les principaux villages afin de maîtriser la qualité des livraisons.

3.3 Synthèse de la transformation

La transformation de l'anacarde donne la possibilité d'une plus grande valeur ajoutée sur le territoire burkinabé. Cette valeur ajoutée se traduit principalement par une création d'emplois de femmes, emplois salariés urbains et ruraux ainsi que des emplois informels ruraux.

Cette transformation est fragile et robuste à la fois. Les unités semi-industrielles rurales sont les plus fragiles vis à vis des variations des prix de la noix. Ces unités produisent des amandes qu'elles n'arrivent pas à exporter là où se trouverait leur marché cible. Les unités labélisées «biologiques» ne valorisent pas ce label et aucune n'exporte vers les marchés les plus rémunérateurs tels que l'Europe et les États-Unis.

La transformation artisanale a récupéré les débouchés du projet anacarde. Elle attire dorénavant une quantité croissante d'exportateurs. Ceci alors que partout ailleurs la transformation artisanale n'est destinée (dans la tête des développeurs) qu'au marché local. Du fait de ses coûts de production minimes et de la souplesse de l'activité cette transformation semble robuste, et elle subsiste malgré les aléas qui ont conduit les unités de Bobo-Dioulasso à de nombreuses fermetures.

En ce qui concerne les interactions producteurs- transformateurs, elles évoluent surtout dans les environs d'Orodara, où l'exigence de qualité et les services de stockage rentrent en compte en plus du simple jeu des exportateurs de noix.

Les valeurs ajoutées des filières sont récapitulées en *figure 37*. Ce récapitulatif permet de se faire une idée de la plus-value de la transformation locale. Ces calculs sont basés sur un prix de 100 Fcfa, pour faciliter la compréhension.

Figure 37: récapitulatif des valeurs ajoutées

Filière d'exportation					
maillon	Producteur	Pisteur	Collecteur	Grossiste	Total
Gains / Kg	100	5,5	18,93	18,59	143,02
VA / Kg		6	32,86	35,16	74,02
gains en % du total	69,92	3,85	13,24	13	100
% de Gains / VA		91,67	57,61	52,87	193,22
Transformation dans les unités semi-industrielles					
maillon	Producteur	Pisteur	Transformation	Total	
Gains / Kg	100	11,9	70,51	182,41	
VA / Kg		11,9	300,1	312	
gains en % du total	54,82	6,53	38,65	100	
% de Gains / VA			23,5	58,47	
Transformation artisanale					
Maillon	Producteur	Pisteur(e)	transformation	Total	
Gains / Kg	100	35,71	161,38	297,09	
VA / Kg		35,71	247,93	283,64	
gains en % du total	33,66	12,02	54,32	100	
% de Gains / VA			65,09	104,74	

Source : Pierre Sutter

En comparant les 3 filières on constate que la transformation apporte une valeur ajoutée certaine au territoire burkinabé. Il convient cependant de s'interroger sur le contenu de cette valeur ajoutée.

Pour une meilleure comparaison de l'impact des filières sur le développement, il est donc important de réaliser un travail supplémentaire, *figure 38*, pour catégoriser la valeur ajoutée pro-pauvre et la valeur détruite au sein de la valeur ajoutée.

Figure 38: répartition de la valeur ajoutée

Filière d'exportation				
Captation de la Valeur	Pauvre	Autre	Détruite (consommables et amortissements)	
Gains / Kg	109,96	22,32	10,74	143,02
gains en % du total	76,88	15,61	7,51	100
Transformation dans les unités semi-industrielles				
Captation de la Valeur	Pauvre	Autre	Détruite (consommables et amortissements)	
Gains / Kg	192,53	31,23	29,63	253,4
gains en % du total	75,98	12,33	11,69	99,99
Transformation artisanale				
Captation de la Valeur	Pauvre	Autre	Détruite (consommables et amortissements)	
Gains / Kg	274,65		22,44	297,09
gains en % du total	92,45	0	7,55	100

Source : Pierre Sutter

Ainsi on obtient une image plus précise de l'impact des différentes filières dans la génération de richesse et son rôle dans la lutte contre la pauvreté.

Cette comparaison ne tient cependant pas compte du rythme et conditions de travail, ainsi que des nuisances sur la santé et l'environnement des deux types de transformation.

4. Politiques de développement de la filière

Comme démontré précédemment la transformation de l'anacarde est une activité rentable qui profite en grande partie à une population pauvre et féminine. Or la transformation est limitée au Burkina-Faso, bien qu'en pleine extension. Il s'agit donc d'une filière qui intéresse les institutions de développement qui peuvent facilement contribuer à son essor.

Or, avant d'engager des actions, il est bon de savoir que l'on n'arrive jamais seul sur un terrain et que ce dernier n'est jamais vierge. D'autres organismes participent du développement et d'autres l'ont fait. Dans cette partie, nous nous attacherons à identifier les institutions actives qui entreprennent des actions pour la filière.

4.1 Qui développe la filière?

Dans la suite, nous allons souvent parler de développeurs. Ils s'identifient en répondant aux deux paradigmes du développement. Ils sont (en partie) motivés par l'altruisme (paradigme altruiste⁶ ou paradigme du don¹⁰) et leur moyen d'action est l'innovation (paradigme modernisateur⁶).

Les développeurs sont quasiment toujours exogènes. Même dans le cas d'associations locales, leur fondation et leur direction sont issues de l'implication d'individus qui ne sont pas uniquement des paysans ou avec une histoire souvent atypique.

Nous parlerons quand même d'un développement endogène quand les fonds servant au fonctionnement et projets de la structure sont issus du local (participation, parts sociales, financements de projet monté au niveau de la structure). A contrario, les structures recevant leurs rentes de l'extérieur seront qualifiées de courtiers pour le développement exogène. Celui-ci agit sur le terrain avec des ressources qui lui sont attribuées de l'extérieur.

4.1.1 Le développement endogène

Le «réseau» Wouol

Fondé par un ingénieur de la société sucrière de Bérégadougou (région des Cascades), cette association a reçu l'appui de Oxfam-Intermont pour la construction d'unités de séchage de mangue, et depuis 2001 de décorticage d'anacarde. Basée sur une idéologie pro paysanne, la vision de l'association est le développement d'un réseau d'unités rurales, proches de leurs 56 groupements, pour traiter leurs produits (mangues, anacardes et dans une moindre mesure le bissap)

Pour l'anacarde la mise en application de cette volonté s'affirme avec la construction de 3 nouvelles unités en 2009 (mais dont 2 sont non fonctionnelles en 2010 du fait de la situation conjoncturelle). Ce réseau autonomise les unités. Chaque unité est un GIE à part entière, regroupant l'association avec un groupement de producteurs locaux. La conception, formation et gestion sont facturées par l'association. Les unités produisent des amandes conditionnées par la suite au niveau de l'unité mère de Bérégadougou. Ce travail en réseau permet de mutualiser les coûts de gestion, de responsabiliser les groupements locaux sans accumuler les risques.

6 J.P.Olivier De Sardan, *Anthropologie et développement, essai en socio-anthropologie du changement social*.2000

10 M.Mauss, *L'Essai sur le don*.1995.

Les unités industrielles

L'approche développement n'est pas exclue dans la vision des unités. Leur approche technologique veut s'assurer une pérennité économique. Elle conduit cependant à une centralisation urbaine des activités, loin de l'idée de développement rural en dehors de la production.

La volonté de structurer leurs approvisionnements les conduit à la formation de groupements (qui sont paradoxalement exogènes du point de vue des paysans) et le recrutement de animateurs-collecteurs et vulgarisateurs pour assurer la qualité de la noix.

Les exportateurs

Les exportateurs d'amande jouent aussi un rôle de développement pour la filière. Hormis leur rôle incontournable pour l'écoulement du produit, leur exigence de qualité pousse à l'action. Bien que leur exigence dépende de la destination, les exportateurs centralisent aussi le tri des amandes à Bobo-Dioulasso.

Le marché biologique européen étant visé par Gebanna, cette structure est intéressée dans le renforcement de la qualité microbiologique des produits issus des unités semi-industrielles (seules fournisseurs d'amandes biologiques).

Les limites du développement endogène

Ces réseaux, unités et exportateurs ont des intérêts communs et des problèmes communs. Mais ce sont aussi des concurrents. Pour dépasser cela, des médiateurs extérieurs peuvent intervenir.

4.1.2 L'aide exogène

L'alliance, l'initiative et les autres

Les acteurs cités plus haut, ainsi que des commerçants et producteurs, sont organisés au sein d'une interprofession, l'Alliance Cajou Afrique (ACA) depuis 2007. Cette interprofession est cependant d'initiative exogène, panafricaine. Le bureau Burkinabé est dirigé par la dirigeante de la SOTRIAB, choisie en fonction de l'aspect leadoral de son entreprise. Ce choix déçoit cependant les tenants des unités rurales. Aussi, la gestion des fonds attribués pose des problèmes, la direction l'utilisant à des fins plus orientées vers sa propre vision. Cette structure fonctionne sans salariat grâce au bénévolat des membres et met en évidence un manque de communication entre eux. Ces membres sont tous très occupés par ailleurs par leurs propres affaires.

Un nouvel acteur panafricain, l'Initiative Cajou Africain (ICA), fondé par la coopération allemande (GTZ) sur un appel d'offre de la fondation Bill et Marina Gates (FBMG). Cette institution regroupe en son comité de direction l'interprofession ainsi que les entreprises du développement TechNoServe (TNS) pour l'aspect technologique de la transformation industrielle et Fair Made Support (FMS) pour la promotion du commerce équitable. L'ICA, en temps que projet jeune, recherche des solutions rapides pour se légitimer. Cette recherche de légitimité peut conduire à précipiter certaines actions, dans un but de production de chiffre plutôt que d'impacts réels

Le Plan de Développement de l'agriculture (PDA/GTZ, programme de la coopération Allemande) en collaboration avec l'INADES-RONGEAD travaille à l'amélioration des pratiques agricoles et la promotion de la filière. Le PDA/GTZ et l'INADES à compétences similaires se partagent géographiquement les zones de production. La région du Sud-Ouest et la province de Sisili pour le PDA, les Hauts Bassins pour l'INADES. Les activités sont en partie coordonnées

avec l'ICA et en partie laissées à la libre initiative. Ce nid de coopération permet une certaine mutualisation des moyens et évite les doublons entre ces institutions.

Entre les deux structures ICA et ACA, une confusion des rôles peut exister et l'ACA se montre réticente à la perte de certaines compétences au profit d'un nouveau venu et crée des doublons improductifs (en ce qui concerne les formations notamment). L'ICA -un projet à horizon 2012- doit cependant renforcer les capacités de l'ACA qui est plus durable puisque association locale.

Et l'État?

L'État prend en compte l'anacarde dans deux services. Les forestiers diffusent la culture et sélectionnent la semence des arbres en jugeant de leur physionomie et de la taille des noix. Cette sélection de masse est réalisée par le Centre National des Semences Forestière, en collaboration avec la plantation de Dinderesso et un groupement de femmes de Péni. On peut toutefois s'interroger sur le fondement scientifique de cette sélection. En effet la fécondation de cette plante est allogame et aucun dispositif de contrôle des insectes pollinisateurs n'est effectué. Ces graines ont toujours une application plus forestière que strictement productive.

La direction de l'agriculture se tient à un rôle de conseil lorsque les agents sont sollicités par un paysan. Ces conseils correspondent à ce qui à toujours été promu depuis le projet anacarde. Les agents de l'agriculture ont cependant deux limites dans leurs démarches. D'une part, formés à l'agriculture dans des écoles, ils ont des logiques d'intensification des surfaces, contrairement aux producteurs qui ont toujours une vision extensive. D'autre part, ils attendent que les paysans viennent à eux pour les renseigner. Or un paysan croit savoir comment bien faire. Voyant peu d'alternatives dans la façon de procéder, il ne s'imagine pas avoir besoin d'un conseil. D'autant plus que cela remet en cause l'hégémonie des aînés sur les cadets, basée sur une plus grande expérience. Ainsi l'aîné, responsable de l'exploitation, est peu enclin à avouer ses doutes, révélant par la même une faille dans sa légitimité.

Les chambres d'agriculture sont des organisations jeunes et encore inactives sur le terrain. Leur vocation serait, en s'appuyant sur une large représentation villageoise (deux représentants par village) de pouvoir identifier et structurer les groupements.

La filière anacarde est peu soutenue par l'État depuis le dernier programme de développement de la filière.

Dernière implication de l'État

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. Environ 500 000 pieds d'anacardiens ont été plantés dans l'Ouest et le Sud Ouest. Cet élargissement géographique de la plantation aura eu pour résultat l'accroissement de la production constatée au début des années 2001-2002.

Ce programme reste cependant boiteux, aucun appui à la transformation n'étant apporté, on ne peut parler de «programme filière».

La recherche, L'Institut National de l'Environnement et de la Recherche Agronomique(INERA) est quant à elle peu impliquée dans cette filière. Le seul chercheur en arboriculture est plus axé sur la mangue.

Bien que l'État soit peu actif, il est impliqué par les développeurs et est amené à participer aux actions entreprises. Les développeurs pallient les manques de l'État mais ne prétendent pas le remplacer.

4.2 Stratégies d'appui à la filière

Depuis peu de temps, accompagnant l'essor de la filière, les développeurs mettent en place des actions sensées la soutenir. Ces actions sont basées sur l'expression des besoins. Ceux-ci sont issus de l'identification des contraintes de la filière. Communément, dans tous les rapports sur la filière, les 3 contraintes qui ressortent sont:

- la faible qualité des noix burkinabés
- le manque d'organisation des acteurs
- l'absence de données statistiques fiables

Ces 3 contraintes sont discutables en elles mêmes.

- La qualité des noix n'a en effet jamais été mesurée. Il est raisonnable de penser que les conditions pédo-climatiques plus rudes dégradent la qualité. A cela s'ajoute une mauvaise réputation attribuée logiquement par les exportateurs pour maintenir un prix faible et décourager la concurrence. Elle est entretenue par les exportateurs «au noir» qui, une fois rentrés dans leurs pays, trient la noix en deux qualités. La meilleure sera exportée sous le label «Côte d'Ivoire», «Gahna», «Togo», la seconde sous le label «Burkina-Faso». A contrario, les exportateurs d'amandes burkinabés attribuent à leurs produits une plus grande qualité organoleptique, les amandes du nord produites avec la contrainte d'une saison sèche plus marquée seraient plus «douces» que celles du sud.
- L'organisation des acteurs de la filière est le miroir de l'importance de la filière vis à vis des exportations. L'organisation se fait s'il y a un intérêt (le prix de la noix) qui dépend de la force de la filière. Celle-ci est d'autant plus facile à développer lorsque les producteurs sont bien organisés. Les deux choses étant positivement liées, chercher une forte organisation revient à chercher autant la cause que la conséquence du développement de la filière.
- Ces statistiques sont elles vraiment importantes? Les données douanières et les estimations de la DGPSAA suffisent à se donner des idées sur les actions à mener pour promouvoir la filière. Chercher la production de chiffres traduit plus de la volonté des développeurs de tout vouloir connaître et maîtriser plutôt qu'une réelle nécessité. Une fois la filière mieux développée, mieux organisée, des chiffres seront plus faciles à obtenir et seront alors aussi plus nécessaires pour des prises de décision plus fines.

Ce diagnostic étant un peu trop général et superficiel, les actions concrètes des développeurs seront analysées tout le long de la filière.

4.2.1 Niveau production

La formation de formateurs

Une formation de formateurs locaux a eu lieu en 2009 et les retransmissions effectuées avant la production de 2010. Ces formateurs locaux, de tous niveaux, ont suscité différentes réactions auprès des développeurs. Certains, trop peu scolarisés, ont mal assimilé le contenu. D'autres ont mal retransmis le message. Un test suivi d'une agrémentation en tant que «conseiller indépendant» aurait du avoir lieu à la suite de la formation. Cependant au vu des faibles effectifs, cela ne s'est pas fait.

Car si des gens sélectionnés pour être formateurs ne comprennent pas tous le message, pourtant relativement simple, qu'en est il des paysans qui écouteront les retransmissions? Quel sera

leur taux d'assimilation? Quels seront les changements dans leurs pratiques?

Sur l'échantillon enquêté, 46% des paysans ont bénéficié directement d'une retransmission, et 7,7 % indirectement (via un membre de la famille). On remarque cependant peu de différence en terme de connaissance sur ce qui fait la qualité de la noix. Les paysans formés semblent plus avertis sur l'importance de la masse et de la taille de la noix (prise de conscience de l'existence de l'amande de cajou dans la noix) avec un accroissement de 14,01% et 22,08% de citation spontanée de ce critère de qualité. La pratique agricole la plus modifiée est principalement le séchage (+14,08% de pratique).

Figure 39: Résultat d'enquête

	Critères de qualité de la noix					Bonnes pratiques agricoles							
	Masse	Taille	Humidité	Soleil	Dégradation d'insectes	Traitements insecticides	Utilisation de «bonne» semence	Entretien	Taille	Récolte	Tri	Séchage	Stockage
accroissement de citation des pratiques (en %)	14,01	22,8	5,51	1,6	8,78	1,1	4,23	6,23	6,59	4,93	-0,12	14,08	0,9

Source : Pierre Sutter

Cette faible augmentation de compréhension des critères de qualité et des pratiques agricoles peut s'expliquer de plusieurs manières. Sur la zone étudiée, l'anacarde a été longtemps vulgarisée par le «projet anacarde» et le message est donc en bonne partie assimilé. D'autre part, l'évaluation ayant eu lieu 2 mois après les premières formations, l'information a eu le temps de diffuser.

Finalement, vu le bon état des connaissances (mais pas forcément des pratiques) et la simplicité relative du message, l'idée de «conseiller indépendant» est remise en cause. De plus, ces conseillers seraient peu sollicités, de la même manière que les conseillers des directions de l'agriculture, par le fait que le producteur croit savoir (à juste titre ici) comment faire. Donc pour accroître leurs capacités à être «vendables», ils doivent encore renforcer leurs connaissances et diversifier leurs services, ce qui est réalisé via la suite des formations (évaluation de la qualité, cultures associées,...).

Les pépinières

L'ICA a la volonté de développer des surfaces d'anacarde de variété «Jumbo», en diffusant des plants et en formant des pépiniéristes, reprenant ainsi l'initiative de la société GENESE.

Cette idée se base sur un calcul essentiellement économique qui ne prend pas en compte les pratiques actuelles. L'entretien est le facteur limitant le rendement. La concurrence de la couverture herbacée est la principale cause de chute de rendement. L'expression des capacités génétiques de la plante ne dépend pas de comment a été effectuée sa plantation, en pépinière ou semence, mais de l'entretien de la plantation. Quelle est la valeur ajoutée du plant ? Si la variété a un bon potentiel, autant la diffuser sous la forme de graines plutôt que de plants. La pépinière serait même contre-productive selon certains forestiers du projet BKF 012 (coopération Luxembourgeoise). En effet elle induirait selon eux une malformation des racines et des retards de croissance. Cette idée de pépinière est cependant bien acceptée. 60 000 plants sont prévus en production en 2010 ce qui fait travailler l'INERA et le CNSF. Les seuls intérêts de la démarche sont d'éviter un détournement de semence, et surtout de pouvoir comptabiliser les surfaces plantées grâce à l'initiative (100 plants

/Ha, rarement plus, la plantation de chaque nécessite chaque fois une trouaison laborieuse).

Une initiative de l'INADES pouvant justifier l'usage de la pépinière concerne le greffage en pépinière, le greffage au champ étant trop risqué et coûteux. Les porte-greffes issus des sélections massales du CNSF pour leur adaptation au climat et leur conformation greffés avec des greffons issus d'arbres «plus» repérés par les producteurs pour leur productivité. Si ce greffage apporte des gains en rendement plus intéressants que la variété Jumbo alors il est envisageable d'utiliser la méthode de la pépinière. Ainsi les pépiniéristes qui réalisent déjà le greffage de la mangue devraient être formés au greffage de l'anacardier.

On peut toutefois douter que les paysans les plus pauvres soient intéressés par cette initiative. Rappelons que la motivation de 35% des planteurs d'anacardiens résulte de l'investissement minime que l'anacardier représente par rapport aux autres types d'arboricultures (nécessitant elles la mise en place d'une pépinière).

Dans les hauts bassins où la plantation arrive à un plateau, il semble que la plantation ne soit plus le premier intérêt des producteurs. Des activités de régénération seraient plus appropriées. En effet, les paysans sont très peu enclins à couper des arbres qui produisent (même s'ils produisent très peu). Leur préférence pour le présent les empêche de faire cet investissement.

4.2.2 Structuration de la production

FMS, l'organisme de promotion du commerce équitable travaillant avec l'ICA, a identifié une fragilité dans les certifications équitables de groupements intégrés. En effet la certification équitable peut être soutenue par le groupement de producteurs et non par uniquement par l'industrie de transformation. Or actuellement les groupements ne sont pas assez compétents pour organiser et financer ces labellisations. Ces dernières sont donc soutenues par la transformation, laquelle garde aussi une grande part de la plus-value.

FMS travaille avec le réseau de groupements de la société ANASTASI afin de renforcer les capacités organisationnelle de ses groupements.

Le réseau Wouol a aussi identifié cette problématique organisationnelle comme prioritaire. Le réseau constate que les groupements de producteurs sont trop centrés sur la personne du leader. Cette responsabilité peut facilement virer au clientélisme et susciter le rejet des membres les plus éloignés du chef. Pour lutter contre cela une professionnalisation des OP est envisagée, répartissant plus largement les tâches, entre un responsable de commercialisation, un dirigeant du groupement et un trésorier.

L'INADES a déjà prévu des formations du même type pour ses groupements cibles dans les hauts bassins pour 2010.

4.2.3 Appui à la transformation dans des unités

La transformation reçoit des appuis de partenariat divers. La construction des unités de Wouol reçoit l'appui de Oxfam. Pour l'association ECLA c'est l'USAID qui fournit de l'aide. Ainsi libérées d'amortissements et de mensualités, ces unités sont plus rentables.

Wouol centralise la gestion de ses unités au niveau du siège de l'association et la facture à ses satellites tandis que l'unité de l'union Yanta compte sur le soutien de la coopération Luxembourgeoise pour assurer la gestion de ses unités.

Les unités industrielles (ANATRANS et SOTRIAB) reçoivent un appui de l'expert international de Technoserve, Mr Pal, afin d'acquérir une plus grande compétitivité.

La formation des travailleuses des unités de transformation aux techniques de décorticage, d'hygiène et de sécurité est incessante. Ce sont les partenaires des unités qui financent ces formations.

Le CNSL et la question énergétique

Les coques représentent 70% de la masse des noix brutes. Il s'agirait d'une ressource autoconsommée par l'unité si les chaudières étaient suffisamment puissantes pour éviter une combustion incomplète du Cashewl Nut Shell Liquid (CNSL) où le baume de cajou est présent à 35% dans la masse des coques. Ce CNSL produit une fumée supposée cancérigène et fortement désagréable lors de sa combustion. C'est pourtant le principal combustible utilisé par les femmes dans la pratique de la transformation artisanale pour faire bouillir l'huile de la fragilisation, sur les fameux foyers «3 pierres» connus pour leur performance énergétique.

L'autonomie énergétique des unités nécessite l'extraction de ce liquide. Celui-ci est valorisable localement et commercialisable au niveau international. Ce liquide a des propriétés bactéricides et insectifuge intéressantes dans des contrées fortement colonisées par les termites. Aussi, à l'international, le CNSL se valorise à 300\$ la tonne. Un composant du CNSL, le cardol, vaudrait 3000\$ la tonne, mais il n'est pas envisageable de raffiner le CNSL actuellement au Burkina-Faso.

La taille minimale pour l'exportation est de plus de 2000T selon l'expert de Technoserve. Pour atteindre des volumes intéressants via des petites unités fournissant au maximum 90T est problématique. Il est nécessaire de réunir les productions des unités, en une joint-venture, et de démarrer l'extraction du liquide de manière simultanée. Des expérimentations menées par l'Institut de Recherche en Sciences Appliquées et Technologies (IRSAT) ont permis de montrer qu'avec une presse de 15CV, à froid, il est possible d'extraire 24% de CNCL des coques. Ainsi pour chaque tonne d'amande, 840 L de CNSL peuvent être extraits, soit 252\$ (5% de la valeur de la tonne d'amande). Le coût du processus de presse, de la logistique et de la mise sur le marché reste à déterminer.

Le tourteau reste ensuite un excellent combustible moins polluant que les coques. L'autoconsommation des coques permettrait une économie entre 2 800 et 6 500 Fcfa par tonne d'amande, ce qui est négligeable. Par contre cela résoudrait les problèmes de stockage des coques, réduirait la déforestation en se substituant au bois.

Figure 40: La chaudière, potentielle consommatrice de coque, sous utilisée



Source : Raouda Savadogo

Sous forme carbonisée (briqueté ou non) la coque peut être valorisée via le marché local du charbon de bois, à 100 Fcfa/KG en ville, 50 Fcfa/Kg sur le lieu de production. Le charbon de coque permettrait un gain de 135 000 Fcfa par tonne d'amande.

Sans extraction du CNSL, la consommation des coques est possible dans les chaudières, à condition d'améliorer le foyer pour que la combustion soit complète.

La question énergétique des unités doit aussi prendre en compte la consommation de gaz. Actuellement il est subventionné au Burkina-Faso, à hauteur de 70% (pour le rendre concurrentiel face au bois et diminuer la déforestation). Le gouvernement

a cependant de moins en moins les moyens de maintenir la bouteille à 4000 Fcfa, du fait de l'accroissement du prix des hydrocarbures. Aussi il pourrait logiquement réorienter progressivement ces subsides pour développer la filière bois¹¹.

La technologie des fours à gaz utilisée pour le séchage des amandes de cajou est directement importée de la filière mangue. Or une rapide réflexion sur le processus montre qu'une source de chaleur est sous-employée. La chaudière, *figure 41*, utilisée dans la fragilisation est aussi capable d'alimenter des radiateurs à vapeur remplaçant avantageusement les brûleurs à gaz (moins de risques de détérioration des amandes) Ces radiateurs peuvent facilement être fabriqués localement à moindre frais.

Cette idée s'applique d'ailleurs aussi à la filière mangue séchée, qui est extrêmement consommatrice de gaz. Ces unités de séchage sont généralement construites à proximité des unités de décorticage rurales et disposent ainsi de la ressource en coque. En ce qui concerne les unités urbaines, un débouché peut être trouvé dans les chaudières à co-génération des huileries.

Accès à de nouveaux marchés immatériels

Une étude réalisée par la FAO sur le bilan carbone de la filière anacarde a montré les impacts environnementaux de la production d'anacarde assurée en stockant du carbone. Les impacts de lutte contre la désertification et de protection des sols sont bien connus mais non valorisables. Le carbone stocké est lui échangeable contre des crédits sur des marchés conventionnels ou volontaires.

Le producteur ne peut accéder seul à ce marché. Une démarche à l'échelle de la filière est nécessaire. Bien que la transformation soit émettrice, elle est liée à la production qui est elle stockeuse de carbone. Aussi, appuyer la filière locale permettra une stabilisation à la hausse des prix qui bénéficiera directement aux producteurs. Permettre à la filière de bénéficier de ce marché permettrait un petit gain qui pourrait intervenir de manière contra-cyclique dans les relations entre producteurs et transformateurs (une année de prix élevé, les fonds seraient distribués en priorité aux transformateurs, et une année de prix faible, aux producteurs).

Cependant le marché du carbone est peu rémunérateur, comme le montre la *figure 41*. D'autant plus que le coût d'accès au marché est élevé.

Figure 41: valorisation du carbone

	Hypothèse (prix du carbone par tonne d'eq-			
	basse 3 US\$	moyenn e 5 US\$	haute 10 US\$	augmentation de 3 à 10 US\$
Valeur du bénéfice additionnel identifié	42 972	71 620	143 240	103 133
Valeur par tonne d'amande blanche	8,41	14,02	28,04	20,19
Rapport à la valeur de l'amande(1500 Fcfa/Kg)	0,4%	0,6%	1,2%	0,87

Source : Marianne Tinlot

Il faudra que la considération pour le changement climatique augmente pour que le prix du carbone atteigne des niveaux acceptables.

Des paiements pour services environnementaux pourraient être également sollicités. Pour promouvoir ces services environnementaux, il est nécessaire de faire pression sur les bailleurs de fonds, afin d'obtenir des crédits suffisants pour que des retombées intéressantes se fassent sur la filière.

¹¹ L.Giovanni Bellù, *L'approche filière situation globale de la filière bois de feu au Burkina Faso*.2008.

Valorisation de la pomme, une filière à créer?

Une équipe d'ingénieurs sans frontière des États-Unis, spécialisée dans ce domaine, travaille sur la valorisation de la pomme de cajou à la demande du PDA/GTZ. En effet, ce faux fruit est abondant (la pomme représente 90% de la masse totale du fruit) et excessivement sous valorisé. Hormis une rare commercialisation du fruit frais sur les marchés, l'immense majorité des fruits est abandonnée sous l'arbre. Les principales caractéristiques sont l'astringence (due aux tanins), la teneur élevée en vitamine C (200-300mg/100g ; neuf fois plus que l'orange) et un taux glucide proche de 10% qui expliquerait sa mauvaise conservation.

Une valorisation en jus est envisagée. La présence de l'entreprise DAFANI produisant des jus de mangues facilite cette valorisation. D'autant plus que cette entreprise l'a déjà envisagé (le responsable de la chaîne de production ayant réalisé son mémoire à ce sujet). Le jus d'anacarde seul, astringent, représente un faible débouché. Mais mélangé au jus de mangue, des volumes intéressants pourraient être pressés. L'entreprise DAFANI souhaitait une phase de test pour déterminer dans quelles proportions mélanger le jus d'anacarde avec celui de la mangue. Cette valorisation devra cependant attendre le redressement de la situation de l'entreprise connaissant des difficultés en 2010. L'entreprise DELICIOUS, basée à Ouagadougou serait elle aussi intéressée par ce jus, mais devrait réaliser des investissements plus élevés pour cela.

La valorisation sous forme de confiture est possible, au même titre que les confitures de mangues, les volumes et débouchés restent minimes face à la production.

Une valorisation locale, en vins et alcools est possible. Le vin, fermentation partielle du jus, consommé en l'état, équivaut au vin de palme (banji) et bières de sorgho (dolo) produit localement. L'alcool (fermentation totale du jus suivi d'une distillation) pourrait lui aussi être une substitution intéressante aux alcools d'importations consommés dans les villages et dans les centres urbains. Ces derniers, vendus à plus de 10 000 Fcfa/L (quand ils ne sont pas frelatés) laissent une marge considérable à une activité de distillation locale.

Si cette valorisation est indépendante de la transformation de noix, elle bénéficie tout de même à la filière des noix. En effet, les producteurs fréquentant en moyenne moins d'une fois par semaine un même verger, la majorité des pommes sont perdues. De plus, des pommes sont cueillies vertes sur l'arbre afin de prélever la noix (avant maturité) pour éviter qu'elle ne soit volée. En donnant une valeur à ces pommes, l'incitation pour aller chercher plus souvent les produits du verger augmente. Avec une plus grande fréquence de ramassage, le temps d'attente des noix au sol et le prélèvement de noix immatures diminue. La *figure 42* montre la gamme de maturité récoltée par les paysans.

Figure 42: qualité de noix et maturité de la pomme



Noix et pomme ayant trop attendues au sol (noix rougies)

Noix et pommes cueillies avant maturité (noix vides)

Noix et pommes cueillies ou ramassées à maturité (noix de bonne qualité)

Source : Bahounde Touré

La valorisation de ce co-produit permet de lutter contre le premier facteur impactant la récolte: la trop faible fréquence de ramassage.

4.2.4 Appui à la transformation artisanale

La transformation artisanale reçoit le soutien de peu d'institutions. En effet, il n'est pas aisé de travailler avec ces groupements qui présentent peu d'interlocuteurs alphabétisés vis à vis de l'ensemble des transformatrices.

En 2005, la SNV (coopération néerlandaise) et le PAMER(Programme d'Appuis aux Micro-Entreprises Rurales) ont soutenu ces femmes. De toutes les formations reçues (sur l'hygiène, les techniques de décortilage , la commercialisation) bien peu ont été intégrées par les femmes et leur impact a été faible. L'unique client béninois qu' a le groupement d'Orodara (au nom du groupement) est certainement le plus grand apport de cet appui.

Le matériel (tables de décortilage) fourni n'a jamais été utilisé, car incompatible avec les techniques actuelles.

L'intervention en 2009 de l'INADES pour sensibiliser et améliorer l'hygiène de la transformation à elle aussi eu relativement peu d'impact au niveau des pratiques des femmes.

4.2.5 Amélioration des échanges entre producteur, transformateur et commerçant

Une mesure de la qualité de la noix: le KOR

La qualité des noix étant le principal facteur influant la rentabilité des unités, il est nécessaire pour celles-ci de maîtriser la qualité de leur approvisionnement. Dans la campagne, la qualité est estimée à l'œil, selon la couleur, la forme et la densité des noix. Dans les centres de collecte, le grainage (nombre de noix dans un kilogramme) est calculé. Finalement au niveau des exportateurs, un KOR est effectué. Le Kernel Output Ratio permet de calculer le nombre de livres anglaises d'amande extractible d'un sac de 80 kilogrammes.

Ces différents systèmes de mesures donnent toujours l'avantage à l'acheteur sur le vendeur. C'est pourquoi l'ICA-PDA-INADES a formé une partie des formateurs niveau 1 (bonnes pratiques agricoles) ainsi que des commerçants et responsables d'approvisionnement d'unités au KOR, comme le montre la *figure 43*.

Figure 43: Réalisation d'un KOR



Source : Pierre Sutter

Ainsi, toute la filière a le même outil d'évaluation de la qualité, les échanges de noix pourront donc se faire en ayant une égale idée de la qualité de la marchandise. Les formés niveau 2 devraient être capables de facturer ces prestations de service aux groupements et commerçants. Ceci n'est pas applicable sur toute la filière simultanément, les clients étant peu enclins à changer (et payer pour cela) de moyen d'évaluation de la qualité pour un moyen plus objectif. Ainsi, pour impulser la démarche, les formés niveau 2 devront réaliser un programme, une fois que celui-ci est validé par l'ICA (sur des bases de répartition géographique de volumes de stocks) et réalisé, ils seront rémunérés par l'ICA.

Ces formations, effectuées en avril 2010 n'ont pas permis beaucoup d'applications sur le terrain car la disponibilité de stock évaluable a fortement diminué. Cependant la démarche sera reconduite en 2011 et permettra une certaine cartographie de la qualité, pour avoir des données objectives quand à la réputation de mauvaise qualité des noix burkinabés.

Un mécanisme de fixation des prix

Suite à une rencontre en juin 2010 entre acteurs de la filière anacarde, à propos de la forte augmentation des prix, les transformateurs et les structures d'appui ont décidé de mettre en place un «mécanisme de fixation des prix». Dépassant la rhétorique, le mot «mécanisme» étant une couverture pour draper d'objectivité techniciste une fixation des prix arbitraires issus d'une négociation entre les acteurs. Le but de ce contrôle des prix est de trouver un prix plancher rémunérant décentement les producteurs et un prix plafond protégeant l'activité de transformation.

On peut déterminer ces prix. La rémunération d'une journée de travail à la campagne de 500Fcfca induit un prix de 100 Fcfca/Kg. La rentabilité des unités semi-industrielles induit un coût maximal de 175 Fcfca/KG.

Il est plus difficile de faire respecter ces prix, notamment en année faste. Les producteurs seront réticents à vendre aux transformateurs, si les prix sont plus élevés auprès des commerçants. Il est alors confortable de donner ce rôle à l'Etat, garant des prix à l'exportation. Or la Communauté Économique Africaine de l'Ouest (CEAO) impose un marché libre. Rien ne peut être fait par l'Etat pour réguler les prix de cette denrée. De plus ces pratiques ne sont pas efficaces, le pays considéré comme une zone de collecte d'appoint, les exportateurs se détourneront et laisseront les prix s'effondrer au Burkina-Faso.

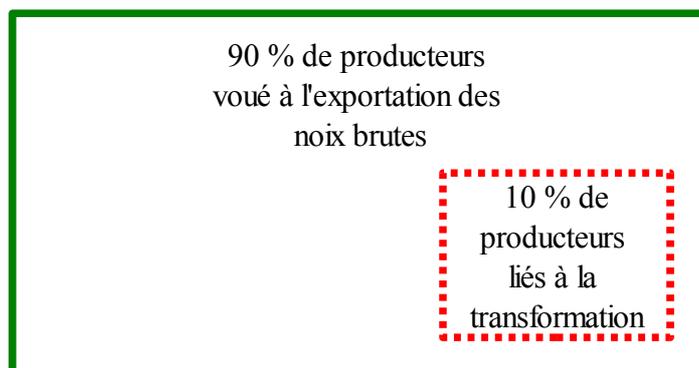
Ce «mécanisme» ne servira donc à rien, si rien n'est fait pour assurer un approvisionnement des unités. Par exemple les contrats qu'a signé la SOTRIAB avec ces groupements n'ont pas été respectés. Les producteurs n'ayant pas respecté les contrats seront pénalisés l'année où les prix seront bas. Mais il y a toujours une forte préférence pour le présent en raison des incertitudes sur l'année suivante. La confiance est dure à trouver entre ces partenaires.

Une stratégie citée plus haut des unités face à l'augmentation des prix fut la réalisation de vente d'anacarde brute. Bien que raisonnable (les marges permettant le remboursement des mensualités et l'achat maintenant la relation groupement-transformateur) cette attitude est très mal perçue des producteurs. En effet, les responsables des unités jouent sur la corde du développement local depuis un certain temps. Or en entrant dans le commerce de la noix, ils se discréditent face aux producteurs, qui ont ainsi moins de gêne à leur être infidèle.

4.2.6 Et les producteurs hors de la filière ?

La *figure 44* illustre la principale limite d'un soutien trop orienté vers l'approche filière. En effet, que fait-on de 90 % des producteurs ?

Figure 44: Bénéfices d'un soutien à la filière



Source : Peter Keller

En attendant que la filière se développe, une solution envisageable et envisagée pour ces producteurs est le développement de la vente groupée. L'ICA envisage la création de magasins communautaires. La société ANASASI a aussi développé une stratégie plus mixte. En effet, l'entreprise a très largement sur dimensionné son réseau de collecte pour son unité ANATRANS et développé une filiale GENESE chargée d'exporter les surplus. Ainsi, l'entreprise s'assure un approvisionnement plus large.

4.3 Synthèse des politiques de développement de la filière

Le développement de la filière est un champ où différentes institutions, associations, entreprises, ONG et coopérations sont en concurrence. Certaines affichent clairement leur idéologie pro paysanne, d'autre leur volontés d'industrialiser la transformation,... Le champ de la filière est assez vaste pour tous, 90% des noix étant exportées. Plutôt que de travailler en concurrence, des coopérations et synergies sont trouvées.

Pour illustrer les problématiques de développement, le dilemme du prisonnier est exemplaire.

Le dilemme du prisonnier

Deux suspects sont arrêtés par la police. Mais les agents n'ont pas assez de preuves pour les inculper donc ils les interrogent séparément en leur faisant la même offre. «*Si tu dénonces ton complice et qu'il ne te dénonce pas, tu seras remis en liberté et l'autre écopera de 10 ans de prison. Si tu le dénonces et lui aussi, vous écoperez tous les deux de 5 ans de prison. Si personne ne se dénonce, vous aurez tous deux 6 mois de prison*»

On peut résumer les utilités de chacun dans ce tableau:

	Ne dénonce pas	Dénonce
Ne dénonce pas	(-1/2;-1/2)	(-10;0)
Dénonce	(0;-10)	(-5;-5)

Chacun des prisonniers réfléchit de son côté en considérant les deux réactions possibles de son complice.

Dans le cas où il me dénoncerait:

Si je me tais, je ferai 10 ans de prison, mais si je le dénonce, je ne ferai que 5 ans.

Dans le cas où il ne me dénoncerait pas:

Si je me tais, je ferai 6 mois de prison, mais si je le dénonce, je serai libre.

Quel que soit son choix, j'ai donc intérêt à le dénoncer.

Si chacun des complices fait ce raisonnement, les deux vont probablement choisir de se dénoncer mutuellement ce choix étant le plus empreint de rationalité. Conformément à l'énoncé, ils écoperont dès lors de 5 ans de prison chacun. Or, s'ils étaient tous deux restés silencieux, ils n'auraient écopé que de 6 mois chacun. Ainsi, lorsque chacun poursuit son intérêt individuel, le résultat obtenu n'est pas optimal.

	Ne dénonce pas	Dénonce
Ne dénonce pas	Optimum (1ans)	(10ans)
Dénonce	(10ans)	Choix rationnel (10ans)

Dilemme du prisonnier, Albert W. Tricker

Que faire pour optimiser les utilités? Premièrement, la communication entre les acteurs est nécessaire. Ensuite, la confiance entre les partenaires permet la coopération.

Le dialogue entre les parties prenantes de la filière a commencé officiellement en 2007 lors de la création de l'ACA. La représentation des producteurs au sein de l'ACA est minime, leur représentativité faible et leurs messages peu construits.

Les relations transformateurs-producteurs se déroulent principalement entre les responsables d'approvisionnement et les responsables des groupements. Tous les deux ont des raisons de négocier un prix différent de l'optimum. Cependant, à long terme une collaboration serait plus fructueuse. Le producteur est ancré dans une vision à court terme tant qu'il y aura des commerçants pour le démarcher tous les jours. L'exemple de la filière coton montre bien que les producteurs sont capables de sortir de cette vision et d'attendre «l'argent du coton» plus de 5 mois après la livraison des ballots.

La confiance entre producteur et transformateur est faible. Les contrats écrits sont rapidement rompus.

Le dialogue se construit aussi avec les développeurs. Ils apportent des moyens pour progresser, mais ont besoin de beaucoup d'information pour appliquer leur projets. Eux aussi sont souvent bien éloignés des producteurs. D'où l'importance d'un travail d'anthropologie pour dépasser les revendications.

Pour qu'un échange soit productif, il faut échanger de l'information. Il est vrai que cette information a un coût et présente des risques; d'où une certaine rétention d'information des transformateurs.

On remarque qu'entre acteurs d'un même milieu, qui ont les mêmes logiques, la coopération est plus aisée, par exemple:

- Entre les développeurs, les formations niveau 1 et 2 ainsi que l'élaboration d'outils pédagogiques sont issues d'une mutualisation fructueuse.
- Entre les entrepreneurs, en concurrence plus directe, les formations d'ouvrières et la constitution de l'interprofession sont des exemples de collaboration réussie.

Entre les producteurs, la coopération prend la forme des groupements, formels ou non, qui attirent l'aide et les partenaires extérieurs.

Des partenariats rapidement productifs sont maintenant à trouver entre les maillons.

5. Anticipation et propositions

L'année 2010 a été marquée par un fort accroissement des prix, dû à une faible production au Brésil et en Inde. L'année est perdue pour une partie de la transformation. Or, les noix ont été achetées pour être transformées en Asie. Deux explications sont possibles:

- soit la filière burkinabé a un très sérieux problème de compétitivité,
- soit les prix de l'amande monteront rapidement ou bien les transformateurs asiatiques travailleront à perte pour satisfaire leurs clients.

Les acteurs de la transformation burkinabé ont tendance à surestimer la rentabilité des unités asiatiques. Bien que celles-ci disposent d'un soutien de leur état et une prétendue «culture du décorticage», elles ont aussi plus de charges liées au transport des noix brutes et à l'augmentation du coût de la main d'œuvre.

Bien que l'on ne connaisse pas exactement les coûts de revient de ces unités, des prix de 350 Fcfa le Kg bord champs du Burkina-Faso semblent bien trop élevés. Aussi, dans le nord de la Côte d'Ivoire les prix ont monté plus lentement qu'au Burkina-Faso.

Il semblerait que l'émergence de la transformation locale déplaise à la concurrence étrangère. Or une année de faible production, il est facile de faire monter les prix. Si c'est le cas, le problème du prix sera récurrent tant qu'il y aura des unités au Burkina-Faso.

5.1 Valoriser le potentiel des unités semi-industrielles

Le principal problème de ces unités est la production des amandes certifiées mais non valorisables sur un marché adapté, du fait des risques micro-biologiques. L'expérience d'INADES/RONGEAD en Côte d'Ivoire montre la possibilité d'intervenir sur des unités moins bien équipées qu'au Burkina-Faso pour produire un produit sain. L'unique moyen de sécuriser cette salubrité est l'identification des points clés pour l'hygiène et la formation des femmes au respect des règles. Bien que TechnoServe ne soit pas orienté vers les unités semi-industrielles, son expertise peut être nécessaire pour résoudre ce problème.

Des exportateurs comme Gébana collaborent dans cette amélioration des pratiques car leur intérêt est de pouvoir livrer et sécuriser les débouchés biologiques.

5.2 Renforcement du Cluster d'Orodara

Si les actions dirigées vers les unités de type semi-industriel fonctionnent, le renforcement de leurs capacités à exporter va les faire changer de marché. Le passage du marché moyen-oriental au marché européen va créer une demande plus forte des premiers. Ceux-ci connaissent la transformation artisanale d'Orodara et vont certainement s'y rabattre. Leurs exigences en terme de qualité étant relativement faibles ils y trouveront leur compte. Cependant, la demande n'est actuellement pas satisfaite à Orodara. Il s'agit donc d'anticiper et renforcer le Cluster d'Orodara, afin de profiter de ce nouveau marché.

L'approvisionnement en noix est le principal problème que rencontrent les transformatrices. Après l'hivernage, beaucoup de femmes ne reprennent pas leur activité dans l'anacarde en raison du

prix croissant des noix. Bien que le prix des amandes monte en conséquence, toutes n'ont pas les moyens d'acheter la matière première, en l'absence de débouchés certains. Pour accroître la disponibilité et la capacité des femmes à s'approvisionner plusieurs voies sont possibles:

- le **renforcement du dialogue intra-ménages** serait envisageable. Les maris des transformatrices sont souvent producteurs mais ne vendent pas à leurs propres femmes. Ce dialogue peut prendre sa source avec une formation économique sur la gestion d'une exploitation, permettant à l'homme de se rendre compte de l'argent dépensé par le ménage quand il refuse ses noix à sa femme.
- du point de vue des producteurs stockeurs de noix, la rentabilité de leurs opérations de stockage-revente dépend de la **qualité de la conservation**. Celle-ci peut être améliorée par de très faibles investissements. Ces techniques font l'objet d'un stage commandité par l'INADES. Des solutions d'amélioration du stockage sont toutefois facilement envisageables (tubes percés pour ventiler les greniers, casiers en grillage,...).
- les femmes travaillent à la commande après la saison d'hivernage ; il serait intéressant de travailler avec une banque, du type banque populaire, afin de **renforcer les femmes exportatrices** d'Orodara, pour la mise en place d'une procédure de micro crédits adaptés aux montants et délais des femmes. Une procédure type, facilitant aux femmes les démarches d'emprunt (peu répandue actuellement) leur permettrait ainsi d'accroître leurs capacités d'exportation. La garantie de 25% du montant de l'emprunt pourrait être partagée entre l'exportatrice, le stockeur (sous forme de retenue sur le montant versé sur son compte à l'achat de la noix) et un fond de garantie (lui même alimenté par un intérêt).
- la réalisation d'un **stockage de la noix brute** au niveau des unités de transformation (coopake et UTAK) et coopérative fruitière (coopake et Zoutou) en réalisant des stocks destinés à être revendus aux femmes après l'hivernage. Les commerçants d'Orodara le font, la rentabilité de l'opération est donc réelle.

D'autres idées peuvent renforcer le Cluster, l'organisation des femmes et la qualité du produit:

- la structuration des femmes est difficile. Bien que les dirigeantes des groupements aient la volonté de réaliser des ventes groupées au nom de leur union, elles n'ont aucun moyen de contrôler les femmes du groupe. Le **financement d'un poste de commercial coopératif** au niveau des groupements contribuerait certainement à très court terme de les renforcer. Ce poste pourrait rapidement s'autofinancer sur la marge réalisable au niveau des ventes. Bien que l'écoulement des amandes ne soit pas un problème, ces ventes groupées pourraient accroître les marges des femmes, en les faisant sortir de la logique concurrentielle vers une logique coopérative.
- pour la qualité des amandes, le passé a montré que les formations en salle ont peu d'impact sur les pratiques. Une alternative peut être une **certification individuelle** après un examen des pratiques de transformation pour chaque noyau de femmes. Ces certifications pousseraient les femmes à un minimum d'hygiène et permettraient d'identifier un réseau de transformatrices modèles. Ceci pourrait être un argument conducteur d'une meilleure valorisation des amandes.
- les échanges d'amandes se font dans des contenants variés et souvent malsains. La diffusion de **sacs «3 couches»** appropriés pour cette denrée accorderait aux femmes, collectrices individuelles des groupements, de diffuser une image d'unité. Aussi l'utilisation de ces mêmes sacs pour répondre aux marchés sous-régionaux déboucherait sur une publicité en faveur du Cluster et de ses groupements.
- une collaboration entre les groupements artisanaux et les unités de transformation pourrait s'établir. Les unités peuvent emballer sous vide la production des femmes (après un tri). Cette

idée est actuellement appliquée par les exportateurs à destination du Moyen Orient demandeurs de cette prestation de service à l'unité Yanta, où ils réalisent ce tris dans leurs entrepôts. Cette pratique devrait cependant évoluer vers un **emballage sous atmosphère contrôlée** des sacs de 50Kg pour ainsi diminuer les coûts. Ce type d'emballage rend toute vérification avant achat impossible et oblige en conséquence à une qualité du produit irréprochable.

5.3 La capacité des groupements, alternative à la contractualisation

La contractualisation qui puisse définir quantité, qualité et délais de livraison de noix entre producteurs et transformateurs est difficilement envisageable. Ceci du fait de la forte variation du prix entre les années à l'origine de la rupture fréquente des contrats. En 2010, beaucoup de sentences moralisantes prônant une participation de tous à la filière, pour le bien de tous ont été émises. Ces arguments sont bien trop «globalisants» du point de vue du producteur et s'il est vrai qu'un maximum de producteurs doit soutenir la transformation en années fastes quand les unités ont du mal à s'approvisionner, le producteur préfère raisonner à sa propre échelle. Il se dit que l'argument est vrai, cependant, si lui même ne livre pas ses noix, cela ne changera rien. Si les autres soutiennent la filière, il en profitera quand même l'année suivante. Si les autres ne le font pas, il aura été seul à accuser une perte cette année. Il sait que les autres producteurs tiendront le même raisonnement que lui et qu'il y a de grandes chances que personne ne soutienne la filière et cela l'induit à minimiser le risque en jouant «perso».

Ceci est renforcé par l'apparent manque de mémoire et le fonctionnement clientéliste des groupements. Si l'on ne fait pas partie de la cour du responsable, on n'est pas tenu à quoi que ce soit envers lui, sachant que l'on aura peu de retours positifs ou négatifs de sa part.

En étudiant les relations entre producteurs et transformatrices artisanales, on voit que leurs relations de travail sur toute l'année sont basées sur l'intérêt. Quelques producteurs trouvent individuellement leur intérêt à stocker pour attendre la montée des prix.

L'accroissement des capacités des groupements est à travailler avec FMS et les Chambres d'Agricultures, notamment lors de modules de formation commune. Un professionnalisme, une transparence et une rigueur des dirigeants de groupement peut certainement apporter une alternative au contrat .

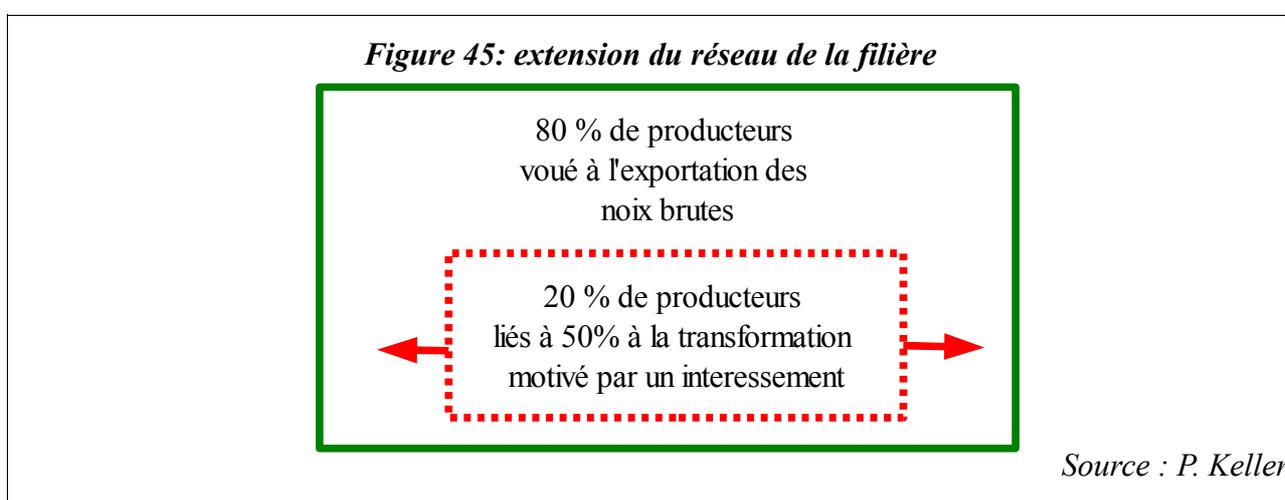
En effet, l'approvisionnement tel que le réalisent les unités se fait via les groupements. Ceux-ci sont chargés de collecter, sans forcément tenir compte des volumes livrés individuellement par les paysans. Il serait intéressant de sortir de cet anonymat et de réellement enregistrer personnellement les volumes et qualités livrées. Cette mise en mémoire des producteurs fidèles gagnerait à s'accompagner d'une récompense. Aussi, pour lutter contre l'infidélité due aux variations de prix entre les années, un intéressement «étalé» des producteurs pourrait être envisagé, une part du bénéfice de la transformation destinée au producteur. Le partage tiendrait compte du total (pondéré par les qualités et le prix d'achat par rapport à des seuils que la filière définit) de noix livrées par un producteur. Et ceci depuis le début de la mise en place du système. Cette quantité livrée sera évaluée par rapport au total de noix achetées par l'unité, et une part proportionnelle de l'intéressement payée au producteur. Un tableau modèle représente cela en **annexe 4**.

Cet intéressement engendrerait un calcul alternatif à la simple comparaison des prix. En effet, une année de prix élevés devient alors un moyen d'accroître sa part d'intéressement aux dépens de ceux qui préfèrent vendre au plus offrant. Il s'agirait ici bien d'un véritable mécanisme de fidélisation du producteur basé sur «l'intérêt» direct et particulier des paysans. Cette mémoire outillerait les dirigeants des groupements pour repérer les opportunistes et privilégier les fidèles.

Ce système permettrait aussi de récompenser les producteurs vendant à un prix inférieur à la moyenne et ceux produisant une qualité supérieure. Si le groupement comporte du personnel formé au niveau 1 (bonnes pratiques agricoles) le fichier de données permet d'identifier les producteurs présentant des lacunes et de les mettre à niveau. Cela permettrait d'évaluer les dirigeants des groupements, leurs capacités d'organisation et de collecte, et le cas échéant, de les mettre à niveau aussi.

Cette idée d'intéressement pourrait être dans un premier temps appliquée sur une zone test, en s'appuyant sur des groupements déjà existants affiliés à une unité de transformation. La société ANASASI a eu une expérience dans l'intéressement, en octroyant des primes de fidélité. Cette ristourne est cependant perçue comme un complément au prix, et non pas comme le gain d'un investissement. Pour cela, la notion d'investissement est à développer et communiquer au sein du paysannat.

Sensibiliser les producteurs au fait qu'ils sont en concurrence les uns avec les autres pour accéder à un intéressement pourrait avoir plus d'effet quant à la sécurité de l'approvisionnement des unités. Par contre cela est particulièrement difficile dans l'idéologie pro-paysanne où l'unité entretient des relations privilégiées avec quelques groupements.



Cette idée, illustré par la *figure 45*, où les groupements/producteurs sont plus nombreux et moins fortement liés permettrait de s'adapter à l'efficacité de la collecte d'exportation grâce à son réseau.

5.4 Valoriser les coproduits de l'anacarderaie

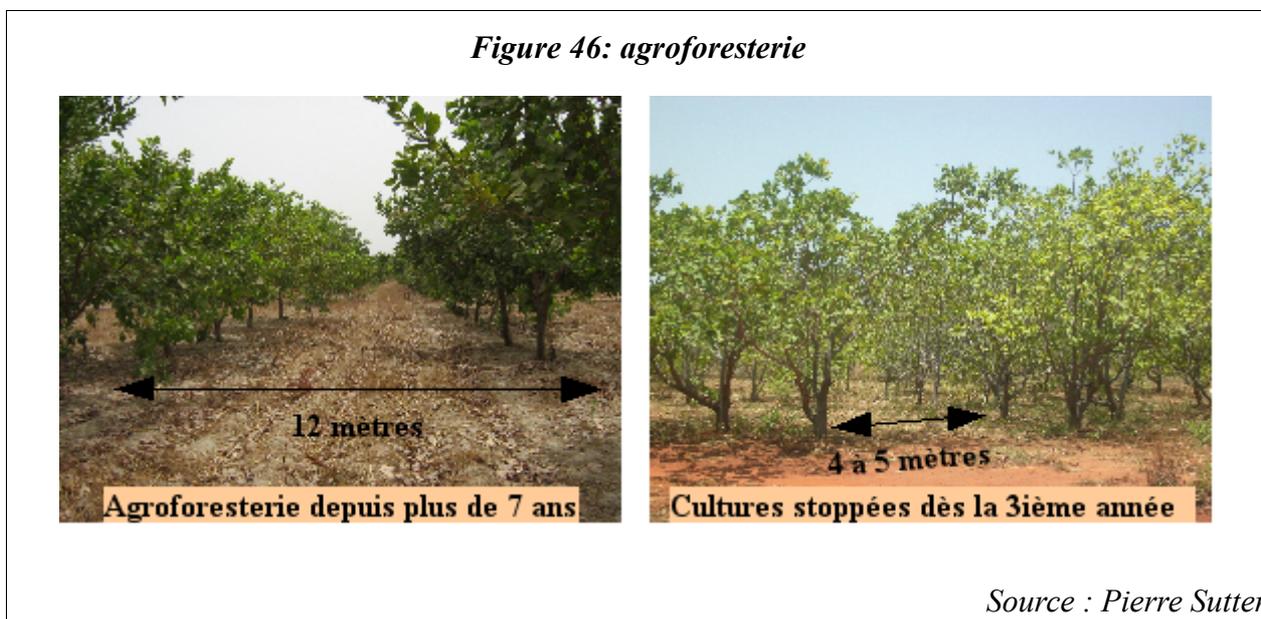
Du fait des surfaces de plantation supérieures aux capacités d'entretien, la charge de travail préconisée est supérieure aux disponibilités de main-d'oeuvre . D'où la question récurrente «vous allez financer l'entretien de l'anacarde?». Une réponse peut être donnée en recherchant les moyens de valoriser l'entretien.

Durant la première phase de la plantation (de 0 à 3 ou 5 ans), les travaux des cultures associées entretiennent gratuitement l'anacarde.

Cette solution n'était pas appliquée jusqu'alors, car l'anacarde était plantée en fin de rotation avant la jachère. Actuellement, les surfaces libres se raréfiant, cette intensification trouve son intérêt. Pour cette agroforesterie une réhabilitation des plantations est nécessaire. Pour faciliter le labour, les arbres doivent être bien alignés. Pour cultiver le plus longtemps possible (de manière rentable) dans l'anacarderaie, un écartement des pieds de plus de 10 mètres doit être recommandée,

figure 46.

Ce système permet aussi un meilleur usage des fertilisants, les engrais minéraux lessivés par la pluie étant récupérés par les arbres. Cette pratique d'intensification doit être développée conjointement à l'accroissement de la pression sur le foncier.



Après 5 à 7ans, quand les arbres prennent le dessus (écartement de 10m), les cultures annuelles sont abandonnées et l'entretien (destruction de la strate herbacée) nécessite nettoyages et labours. Un axe à développer serait la valorisation de ces surfaces en vergers-prairies fauchés ou pâturés. Ainsi le travail trouvant une rémunération directe (le fourrage) sera mieux accepté. Cette valorisation sylvo-pastorale est possible car l'élevage se sédentarise et la filière viande d'embouche bovine est en plein développement au Burkina-Faso (et notamment dans les hauts bassins). Les animaux d'embouches sont principalement nourris de tourteaux de graine de coton, un complément fibreux est alors nécessaire pour éviter l'acidose. De plus, avec le coton génétiquement modifié en rapide progression sous l'impulsion de la SOFITEX, la ressource en grain de coton est remise en cause (le coton OGM produisant des graines atrophiées). Cette thématique est à travailler avec le CIRDES (centre International de Recherche-Développement pour l'Élevage en zone Sub-humides) et la Direction des Ressources Animales. Le type de fourrage (*Anthropogon* ou *Panicum* spontané ou planté), les techniques de fauche (machette, faucilles ou faux), de stockage (bottes ou meules) et les débouchés (locaux pour l'élevage sédentaires et transhumants où distants pour l'élevage péri-urbain) sont nécessairement à travailler en cohérence vis-à-vis des capacités des paysans. Cependant les producteurs ne sont pas encore sensibilisés à la production de fourrage.

De la même manière, pour valoriser le travail de récolte, une valorisation des pommes où la récolte est sous-traitée est intéressante. La rémunération des récolteurs est la pomme, qu'ils transforment en alcool. Le propriétaire du champ obtient ainsi sans travail ses noix. Celle ci sont d'une qualité supérieure si elle sont récolté à maturité. Celle ci est nécessaire pour avoir un bon taux de sucre dans la pomme et ainsi un meilleur rendement à la fermentation. Malgré la forte proportion de musulmans dans la population, la diffusion de cette valorisation peut être envisagée. Un marché local de l'alcool existe et avec un bon packaging, l'alcool d'anacarde viendrait se substituer aux alcools d'importation.

Conclusion

L'étude menée sur la filière anacarde a permis de mieux comprendre les acteurs dans leurs logiques propres.

Suite à l'impulsion du «projet anacarde», les paysans ont planté dans des buts variés. L'accroissement de la pression foncière a permis une évolution rapide des surfaces plantées. Ceci en suivant une logique de plantation extensive de l'arbre avant la mise en jachère des champs. Cette logique de marquage du foncier a conduit, avec la logique du rendement du travail, à planter des surfaces supérieures aux capacités d'entretien et de récolte des paysans.

Le système de commercialisation a renforcé cette perception extensive entretenue par des producteurs qui n'ont jamais retenu la qualité de la noix, produit d'exportation, comme critère d'achat. D'autant plus que le prix fortement variable d'une année à l'autre donne un côté hasardeux à tout investissement dans cette production.

Le changement concernant les pratiques culturelles est difficile. Actuellement, les paysans cibles raisonnent encore majoritairement sur des logiques de rendement en charge de travail, et ce malgré la pression foncière grandissante. Un accompagnement efficace permettrait d'utiliser cette logique en valorisant les gains possibles liés aux travaux à promouvoir. Le rendement du travail s'en trouve ainsi accru. A ce niveau, des relations sont à construire entre agriculteurs et éleveurs, pour valoriser le fourrage. La valorisation de la pomme et des cultures associées ne demandent que peu de changement dans les pratiques sociales, car le salariat agricole rémunéré en nature est grandement répandu notamment lors de la collecte.

Les changements les plus surprenants pour les producteurs résident dans la professionnalisation des groupements: passage d'un réseau clientéliste à un groupement professionnel. L'information passe de l'oral à l'écrit, du client à l'utilisateur. Une concurrence accrue des producteurs entre eux et la multiplication du nombre de groupements aboutiraient à des assouplissements et à des modifications des relations actuelles entre producteurs et transformateurs.

Il faut dépasser les liens du type «ce sont les groupements de telle usine» et réciproquement «c'est l'unité de telle association de producteur» pour développer des liens du type «le producteur A du groupement X a vendu N tonne à Y parce que cette l'usine proposait un intéressement à ses fournisseurs, A détient donc une part de Y»

Ces évolutions relationnelles entre producteurs et transformateurs amèneraient le producteur du groupement à rentrer dans les logiques long terme d'investissement des industries. Les réseaux commerciaux aux avantages liés à la logique court terme, à la rapidité et aux paiements immédiats, pourraient être pérennisés. Cependant le renforcement des capacités des groupements de paysans devrait tendre, à terme, à l'accroissement des choix disponibles pour les producteurs, et ainsi renforcer leur capacités individuelles à se projeter à long terme.

Des changements au niveau de la transformation artisanale devront aussi voir le jour. En effet, le Cluster artisanal d'Orodara mérite d'être renforcé. Une organisation accrue permettant la coopération des femmes est nécessaire pour capter une plus grande marge. Aussi, différentes modalités d'approvisionnement en noix sont à élaborer pour accroître leur offre. Finalement la qualité et l'hygiène du produit sont à revoir.

Ces trois propositions indépendantes font indiscutablement partie d'un ensemble de solutions de valorisation de la ressource anacarde au Burkina-Faso. Elles reposent sur des moyens supplémentaires peu conséquents et peuvent être rapidement appliquées sans révolutionner complètement l'organisation sociale existante.

Bibliographie

Méthodologie

- OLIVIER DE SARDAN. J.P. (2000). Anthropologie et développement, essai en socio-anthropologie du changement social. Éditions APAD-KARTHALA
- GAFSI. M., DUGUE.P, JAMIN J.Y., BROSSIER. J. (2007) Exploitation agricoles familiales en Afrique de l'Ouest et du Centre, CTA, édition Quae
- FABE. A., GROTE.U. WINTER. E. (2009). Value Chain Analysis Methodologies in the Context of Environment and Trade Research . Gottfried Leibniz University of Hannover, Institute for Environmental Economics and World Trade .
- HELLIN. J., MEIJER. M. (2006). Guidelines for value chain analysis , ESA
- TALLEC. F., BOCKEL. L. (2005). Commodity Chain Analysis, Financial Analysis. EASYPol/FAO
- Unknown (2007) The Value Link Manual, The Methodology of Value Chain Promotion .
GTZ

Techniques de production d'anacarde

- TANDJIEKPON. B. (2006). Mieux produire l'anacarde au Bénin : Référentiel technico-économique, INRAB
- KROOL.R (1996). Les petits fruits. In. (2002). Memento de l'agronome. P941-945.

Labélisation biologique et équitable

- KOCKMANN. S. (2009). Mise en place d'une filière biologique de noix de cajou dans le Nord de la Côte d'Ivoire. MFE ISARA
- MCSWEEN. N. (2007). La contribution du commerce équitable au développement local au Burkina Faso : les cas de l'union fruitière et maraîchère du Burkina Faso et du cercle des sécheurs. Université du Québec à Montréal

Approche organisationnelle

- COUNIL. A. (2008). Diagnostic opérationnel de la coopérative Zoutou, commune rurale de Kourinion, Kéné Dougou. MFE GRENOBLE-II
- MCSWEEN. N. (2007). La contribution du commerce équitable au développement local au Burkina Faso : les cas de l'union fruitière et maraîchère du Burkina Faso et du cercle des sécheurs. Université du Québec à Montréal

Approche filière

- A TRAORE. S. SON. G. (2002). Analyse du secteur de l'anacarde situation actuelle et perspectives de développement. CNUCED/OMC.
- WILLIALS. D.(2005). West African Cashew Sector Study: Supply-chain Analysis and Needs Assessment . USAID
- OUEDRAOGO. O., RABANY. C. (2006). Analyse des potentialités de la filière anacarde dans la région des Hauts Bassins : Production, transformation, commercialisation. RONGEAD / INADES Formation BURKINA FASO
- NASSER KANKOUDRY. B. (2008). Diagnostic de la filière anacarde au Burkina Faso pour une analyse de chaîne de valeurs. Rapport GTZ

- MANDE. J., YAO. D., TIORO. T (2006). Rapport d'étude sur la filière anacarde au Burkina Faso. SNV
- Unknown.. (2006). Value chain analysis Cashew, Cote d'ivoire youth reinsertion opportunities study,. ACA
- NUGAWELA. P., BALDE. A. (2006). Cashew value chain - Sénégal analysis and strategic Framework for sub-sector growth initiatives. USAID.

Commercialisation de l'anacarde

- CORMIER. R. (2006). Système de commercialisation collective de l'anacarde. Union des planteurs d'anacarde du Zou-Collines. URPA-Z/C
- NAZNEEN. K. (2004). Corporate Responsibility and Women's Employment: The Cashew Nut Case . IIED
- LUIS. A., NAZNEEN. K. (2005). Satellites and subsidies: learning from experience in cashew processing in northern Mozambique. IIED
- BOILLERAU. N., BROOK. A. (2007). La commercialisation et la consommation de la noix de cajou en Afrique de l'ouest, situation et possibilités actuelles . ITC/CFC

Sites consultés entre Février et Juin 2010

- <http://www.africancashewalliance.com/>
- <http://www.anacardium.info>
- <http://www.unctad.org/infocomm/francais/anacarde/marche.htm>
- <http://www.watradehub.com>
- <http://faostat.fao.org>
- <http://inter-reseaux.org>
- <http://cashewinfo.com>
- <http://commodityindia.com>
- <http://www.wto.org/french>

Annexe 1: Guides d'enquêtes

Guide d'enquête producteur

I Talon Sociologique

- Nom/prénom
-Age
- Localité
-Commune
- Appartenance à une OP
- Responsabilité
- Autres activités / revenus
- Taille de la famille
- Date d'exploitation propre
- «Formation»
- Alphabétisation
- Expressivité
- Politisation

II Description agronomique

- Diversité productions vivrier&rente, végétal&animal

production	surface	production	surface	cheptel	nombre
Mais		bissap		Bovins labour	
Mill		sésame		bovins	
Sorgho		coton		assins	
niébé		fonio		porcins	
Pois de terre		mangueraï		caprin	
arachide		anacarderaï		ovin	
igname				volaille	
magnioc		jachere		ruches	

Main d'œuvre vs nombre de gens à nourrir

III Description anacarde

- pourquoi l'Anacarde

Date	Surface	L / H	Intra X inter

- Source de conseil
- Production

	Quantité	Prix
2009		
2010		

Source d'info sur le prix

- Type d'acheteur
- Fidélité O/N -->Raisons
- type accès au crédits

1 Investissements

- SD J P Fcfa/ha
- Pépinière J P Fcfa/ha
- Semence
- Sac de Jute / plastique

2 Charges opérationnels

- Nettoyage
 - daba J P Fcfa/ha
 - sarclage J P Fcfa/ha
 - labour J P Fcfa/ha
 - balayage J P Fcfa/ha

- Récolte

- J/semaine type de jours plein / Matin

Qualité de la noix

- C'est quoi la qualité? Bonne Pratiques Agricoles
- Séchage / Stockage Risques
- Surface brûlées
- Vols
- Taille Autres remarques
- Récolte Formé niveau 1?

Guide d'enquête transformation

I Talon Sociologique

- Nom/prénom - Tel
- Formation suivie
- Fonctions
- Autre activité

II Talon Structure

- Nom - Statuts
- Nombre d'adhérents - Nombre d'employés
- Localité - Commune - Date fondation
- Structures d'appuis - Formation reçue
- Accès au crédit
- Part des adhérents alphabétisés
- Esprits de coopération
- Produits traités et volumes

Activité	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

III Activité anacarde

- Volumes Anacardes
 - 2009 2010
 - Type de transformation

1 Charges

Prix d'achat

- Charges eau/électricité/énergie
- Communication
- Transport
- Manutention
- Entretien et réparations

- Salaires
- Amortissements
- Frais financiers

Coûts de production/ Kg d'amandes:

2 Ventes

Prix de vente amande blanche

- Prix de vente produits dérivés

3 Qualité de la noix

C'est quoi la qualité?

Connaissance du KOR?

4 Qualité de l'amande

C'est quoi la qualité?

Connaissance de la classification

Connaissance des normes d'hygiène

- Stockage
- Fragilisation
- Décortiquage
- Séchage
- Dépelliculage
- Tris
- Conditionnement
- Stockage

Nettoyage de l'unité

- Règles d'hygiène corporelles

IV Insertion dans le tissu économique-social

- | | |
|---|---|
| - Zone de provenance des noix | - Acteur/organisme cité spontanément + jugement |
| - Type d'approvisionnement | - Conflits révélés |
| - Essais de contractualisation? | - Ambitions pour la structure |
| - Quel sont les engagements que définissent un contrat? | - Historique des projets passés |
| - Source d'information / partage de l'info? | - Stratégie pour la structure |
| - Relation d'autres transformateurs | - Vision du développement de la filière |
| - Connaissance de collecteurs / partage du marché? | - SWOT |

Guide d'enquête revendeurs

I Talon Sociologique

- Nom/prénom - Tel
- Formation suivie
- Fonctions (pisteur-collecteur-grossiste-exportateur) - Autre activité

II Talon Structure

- Nom structure -Date fondation
- Statuts
- Localité - Commune
- Nombre d'employés
- Produits traités

Activité	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

- Accès au crédit
- Autres services proposés

III Activité anacarde

Volumes Anacardes

- 2009 - 2010

1 Charges

- Prix d'achat
- Coût chargement/déchargement
- Coût du transport
- Coût du stockage
- Frais financiers
- Charges fixes de fonctionnement

2 Qualité de la noix

Guide d'enquête OP

I Talon Interlocuteur

- Nom/prénom - Tel
- Fonction dans l'OP
- Formation initiale
- Formation continue
- Autre activité
- Alphabétisation - Expressivité - Politisation

II Talon structure

- Nom - Statuts
- Nombre d'adhérent - Nombre d'employés
- Localité -Commune - Date fondation
- Structures d'appuis - Formation reçue
- Accès au crédit
- Part des adhérents alphabétisés
- Esprits de coopération

Autre:

si collecte-vente ou transformation, se reporter au guide d'enquête correspondant, à agraffer avec celui-ci

Activité	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

III Activité anacarde

Volumes Anacardes

- Potentiel - Théorique
- Évolution - Freins

1 Qualité de la noix

C'est quoi la qualité?

- Connaissance du KOR
- Importance de la qualité?
- Actions menées en faveur de la qualité par l'OP

- Prix achat fonction de qualité?
- Freins?

IV Insertion dans le tissu économique-social

- Essais de contractualisation?
- Quel sont les engagements que définissent un contrat?
- Source d'information / partage de l'info?
- Relations producteurs
- relations - forces - fréquences
- Connaissance d'autre collecteurs / partage du marché?
- relations - forces - fréquences
- Historique des projets passés
- Acteur/organisme cité spontanément + jugement
- relations - forces - fréquences
- Conflits révélés
- Ambitions pour la structure
- Vision du développement de la filière
- Stratégie pour la structure
- SWOT

Annexe 2: Personnes ressources

Coopérative Zoutou de Kourinion	Traoré Abdoulaye, gestionnaire	76633131/71605830
	Traoré Sy Songolo Président	71605829
	Moussa Vlè Commercial	76587496
	Traoré Santa Emest, Comité de controle	20981298/76612017/70158724
GPJA	Diallo Mamourou, Président	76153070
	Traoré Mikailou, SG	76663771
GJPA	Ouattara Yacouba, Président	76574787/ 70545092
	Ouattara Seydou, SG	76543362
Union Djè-tono de Toussiana	Coulibaly Seydou, Président	76516616
	Traoré Pié Abel, SG	76807051
GIE CTAT	Coulibaly Nessian, Président	70676342/76471558
	Amadou Traore	76471541
COOPAKE	Ouédraogo Paul, Coordonnateur	
	Konaté Moussa, Coordonnateur Adjt	76515574
	Traoré Nicolas, animateur unité transf	78001141
Groupement Djiguiya Gnouma de Orodara	Bélem Fousséni, animateur	78011133
	Mme Coulibaly Djénéba, Présidente	70758103/ 78891042
	Mme Barro Maténé, Trésorière	76324708
Union Balimaya Kadi de Diéri	Mme Koné Karidja, trésorière	76193062
Union Yanta de Bobo	Mme Barro Diarra, Présidente	75589664
ANATRANS	Mme Drabo Mariam, Présidente	76989947
	Simonse Wim, Directeur Général	70331779/78331676
ECLA	Boudo Auguste	70232224/78149081
Toussiana Cajou	Savadoغو Raouda	78238203/76472312
SOTRIAB	Traoré Nicodème	76607510
	Mme Koné Minata, PDG	70232796/ 76105455
Association Wouol UTAB	Sombié Antoine, Président	78818555
	Sédogo Samuel	70945639
	Héma Tiko	70743829/78033901
	Jean Bosco Dibloni	76644814/78281228
ANACAJOU (ancienne unité fermé)	Mr Daouda Ouattara	70274590
SITATE(en projet 2011)	Mme Sobériga Christianne	76644814
En construction 2010	Mr Baudoin	71018004
BURKINATURE	Bélem Karim	76600925
GEBANA	Koné Hamza, président	70504080/ 76607582
Association des commerçants des produits du cru	Ouédraogo Boukari	70200095
Société des produits de crus Burkina (SPCB Sarl)	Guira Souleymane, Directeur général	76603807
	Louis PERIN	70702800/78820243
SUCOTROP Sarl EXPORTATEURS	Simonse Wim, DG	70171747/ 76646169
SAGROCOM EXPORTATEURS	Mr Anjan Paul	70331779/78331676
	Mr Ouedraogo	70232224/78149081
	Linougou Samuel	70215388
Etablissement VELEGDA Exportateurs	Diallo Baissouf	70274253
	Haïdam Sekou	70125709/70207250
SAFCOD (grossiste)	Ouattara Kadidiatou	70728087
	Mr Kiemtore Rasmane	78800909/70203144
grossiste	Mr Neya Boureima	76485898
grossiste	Mr Traore Mamadou	70255691
FEFZA (fédération) grossiste	Abdou Karim	76614079
	Adama Moucro	76614942
grossistes	Mr Coulibaly Mera Ibrahim	76615248
exportateurs	Savadoغو Rasmané	76145136
grossiste	Dera Noulou	
Collecteur	Traoré Oussman	70513343/76480750
Collecteur	Traoré Bintou	70171588
Collecteur / Stockeur	Traoré Zakaria	70962629/76792036
Grossiste	Mamadou et Zoumana Coulibaly	76152467
Collecteur	Mr Adiouma Sougouli	76488561/71454660
Grossiste / Stockeur	Sanou Soungalo	76516540/76500582
Collecteur / Stockeur	Sanogo Mamadou	70233019
Collecteur / Stockeur +	Sanogo Seikou	
Collecteur /Stockeur	Borro Mariam	76516520
Pisteur	Barro Jakouba	
stokeur	Mr Koné	
stokeur	Dao Boulaye	70277211/76564718
Collecteur	Traoré Lasina & Kant Moumouni	76128422 & 76661757
Collecteurs	Traoré Yaya	76276935
GENESE Collecteur	Traoré Malik	78231334/75456807/70133568
	Kam Olivier	78283082
	Ouattara Etienne	78497909
	Sakira Biton	78331683

Exportateurs d'AmandesMoyen Orient	Mr Maher	78944568/76488561/71454660
	Abdel Mamoud	70990420/78198480
	Mohamed Saed	72004921
	Ouattara Daouda	70274590 / 78282484
Exportateurs d'Amandes sous-Région	Neya Rokia	7072398 / 78371067
	Coulibaly Awa	71902521
Exportateurs d'Amandes Burkina	Ouedraogo Kadiatou	78852968
INADES-Formation/ Burkina	Mme Ouattara/Wininga Bernadette, Directrice	70268696
	Ouédraogo Ousséni, formateur	70246558
	Mme Zongo Aline, formatrice	70249501
	Yessie Meyer, formatrice	71967088/ 78428549
RONGEAD	Cédric Rabany	
Délégation de la Commission de l'UE au BF	Alain BOSTAL, Coordonnateur	70215332
	Relais ERAI	Philippe Duquesnois
Projet BKF 012	Sanou Amélie	76655536
	Noula Kouna responsable service forestier	76605499/70158050
	Gnamou Aboubacar, SG	70147037
	Traoré Mamadou, Responsable filière	76684483/78097883
CRA/HB	Ouédraogo Osée	70732908
DRAHRH/HB	Andrea Wilhelmi Somé	70215590
PDA/GTZ	Constant Philippe	70204901
	Touré Bahoundé, conseiller Gaoua	71264645
	Minata Koné, présidente ACA/BF	70232796
Alliance du Cajou Africain (ACA)	Mr Badiem mamadou	70959963
SNV (ne s'occupe plus de l'Anacarde)	Boureima Sanon, coordonnateur national	70215340 / 76560909
ICA	Millogo Judicaël, agent terrain	
	Agbo Bernard	
TechnoServe	Wermé Mahmadou	72 02 67 16
IRSAT	Wereme Moussa	70744134
	SANON Amadou	70253037
	Charle Conseibo	70357703
CEAS (Centre écologique Albert Schweizer)	Ben Hoppenstedt	
Gebana Afrique SARL	David Heubi	76617033
	Ouattara Hyacinthe	71077440/ 78594795
FMS	Guira Moussa, Chercheur	70247972
INERA/Banfora	Ouattara Mamadou Directeur	70357705/76611902/70357705
SOLDEV	Kam Sié Maurice	76589298/70532060
projet anacarde	Augustin B. Kanwe	76255050
CIRDES	Bassinga. G. Augustin	76967049
DRRA	Julius Nji Fon	50492895
2IE	Charlie Sellers	
engineers without border	Patrick Sauter	76892151
DED	Ouedraogo Dieudonné	50499900
DGPV		

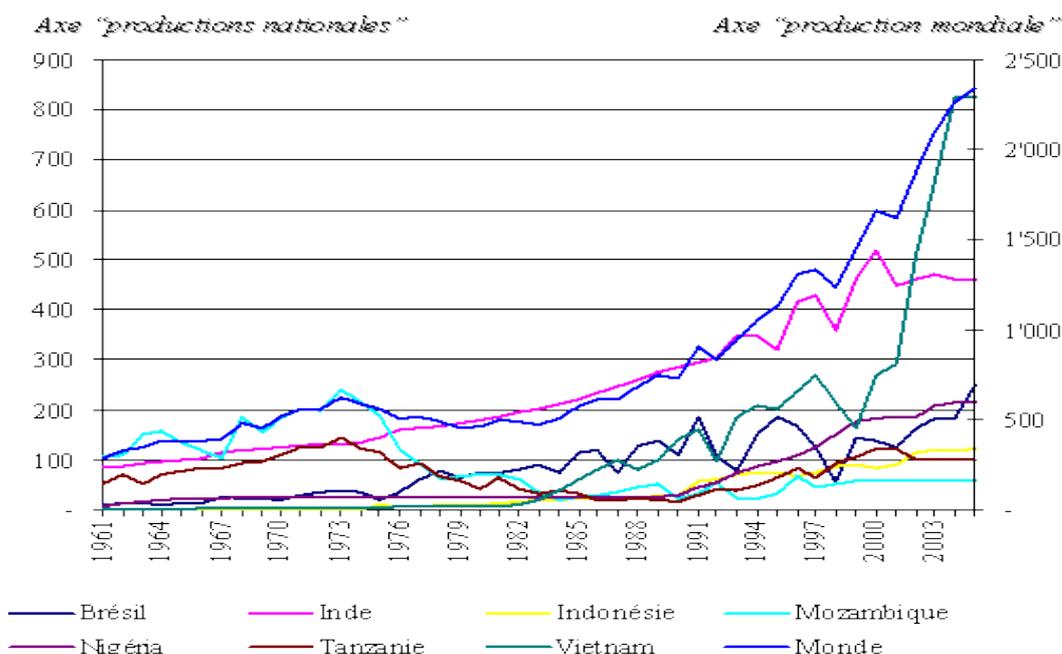
Annexe 3: Description Macro et Meso économique

Nasser Kankoudry, Diagnostic de la filière anacarde au Burkina Faso pour une analyse de chaîne de valeurs., GTZ/PDA, Mars 2008

Caractéristique de l'offre et la demande mondiale/régionale de noix de cajou

L'offre

Figure 1 : Évolution de la production mondiale de noix de cajou comparée à la production nationale des principaux pays producteurs (entre 1961 et 2005 en milliers de tonnes)



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Comme le montre le graphique, de 1961 à 1984, soit 20 ans, la production mondiale de noix de cajou était de 505 000 tonnes ; sur la même période, c'est-à-dire de 1985 à 2005, cette production s'est accrue de manière très importante pour atteindre 2 323 000 tonnes, soit une augmentation de 21,73 %. Les principaux pays producteurs sont : l'Inde suivi du Vietnam qui a bousculé le Mozambique qui était le 1^{er} pays producteur au monde, la Tanzanie, le Brésil, l'Indonésie, et deux pays de l'Afrique de l'Ouest : le Nigeria et la Côte d'Ivoire.

Tableau N° 1 Evolution des parts de production des principales zones productrices par décennie (%)

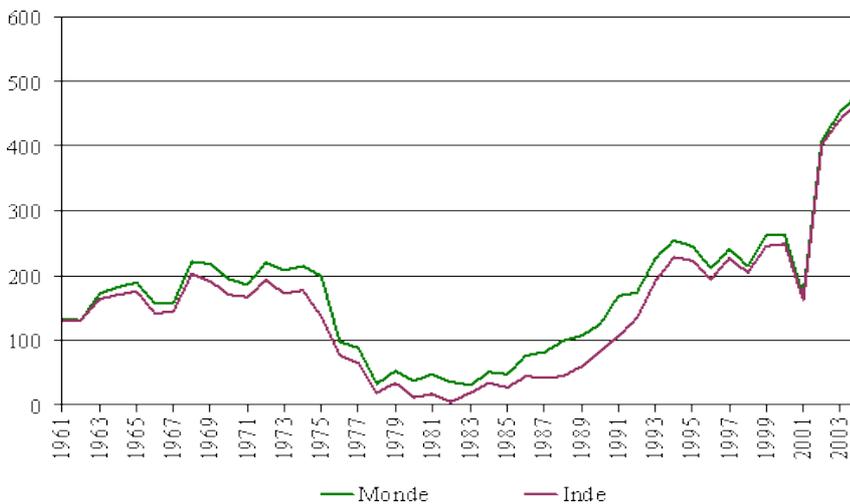
Zones géographiques	Décennie 1960	Décennie 1970	Décennie 1980	Décennie 1990	Décennie 2000	2004
Afrique	63.4	58.1	25.2	26.2	30.9	27.1
Asie	31.8	33.5	56.9	60.7	59.8	64.2
Brésil	4.1	8	17	12.4	8.7	8.1

Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

La demande

Les importations de noix de cajou brutes non décortiquées sont principalement réalisées par l'Inde qui compte pour environ 85% des importations mondiales sur la période 1961-2004. Ce pays est par tradition, le premier pays importateur mondial de noix de cajou brutes non décortiquées, car il est spécialisé dans leur décortiquage depuis plusieurs décennies. Il possède, de ce fait, une influence très importante sur le marché international de ce produit de base.

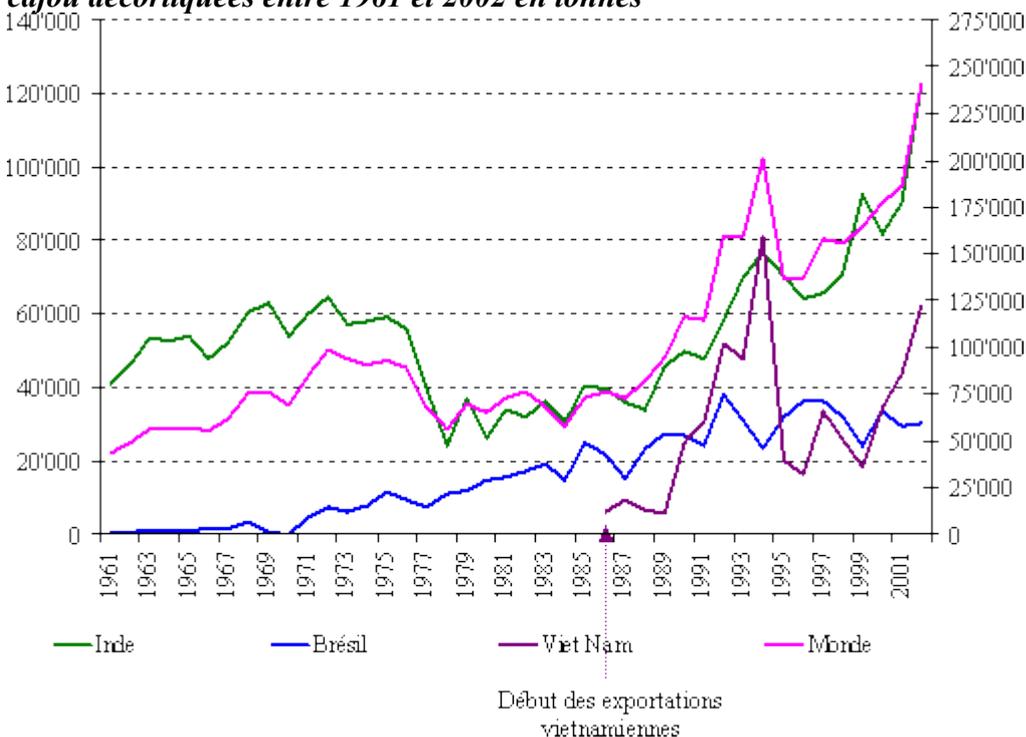
Figure 3 : Évolution en parallèle des importations mondiales et indiennes de noix de cajou brutes non décortiquées sur la période 1962-2004 (en milliers de tonnes)



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et du Comtrade corrigées des estimations du Secrétariat pour les années 1996, 1997 et 1998.

3.2 : Caractéristique de l'offre et la demande mondiale/régionale des amandes de cajou

Figure 4 : Exportations mondiales et nationales des principaux pays exportateurs de noix de cajou décortiquées entre 1961 et 2002 en tonnes



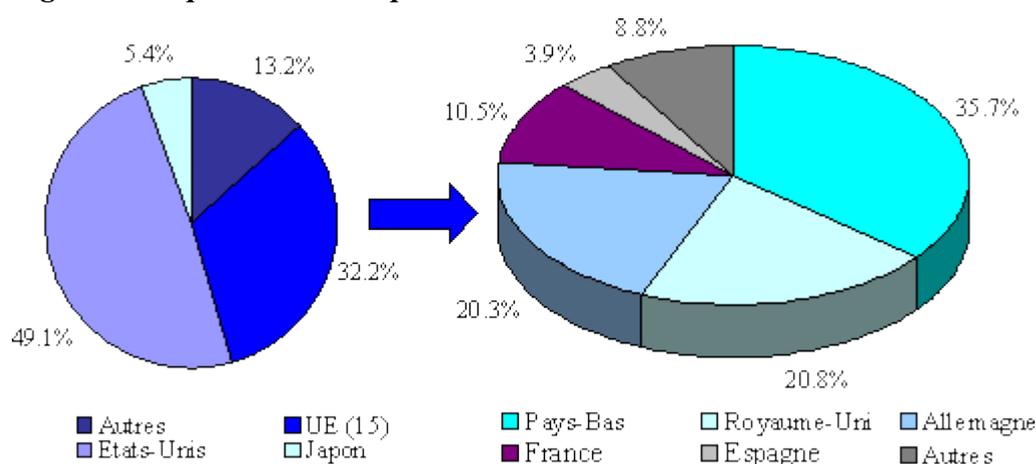
Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et du Comtrade

Le commerce mondial de la noix de cajou décortiquée se fait principalement à partir de l'Inde. Bien que les sources d'approvisionnement tendent à se diversifier, plus de la moitié des noix de cajou décortiquées exportées en 2002 étaient indiennes. Mais une partie des produits indiens exportés viennent d'Afrique où ont été installées des unités de décorticage.

Plus grand exportateur, l'Inde nous intéressera à un plus haut point dans l'identification des principaux pays importateurs.

Sur la période 1998-2002, les exportations de noix de cajou indiennes se sont réparties de la manière suivante :

Figure 5 : Répartition des exportations indiennes



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques du Comtrade

La baisse de la part indienne dans les exportations mondiales de noix de cajou décortiquées est principalement due à l'arrivée sur le marché d'un deuxième intervenant de poids : le Viet Nam et au développement de l'activité de décorticage au Brésil. La part du Brésil n'a commencé à être significative qu'à compter de 1971 avec 5% des exportations en provenance de ce pays. Pour le Viet Nam, les exportations de ce produit n'ont débuté qu'en 1986. Toutefois, elles ont progressé de manière très importante, atteignant successivement 13% l'année suivante, puis 21% en 1990, 40% en 1994 (passant à ce moment là devant l'Inde avec 81300 tonnes exportées contre 76897 pour l'Inde) et finalement, se stabilisant entre 15% et 20% du marché depuis le milieu des années 1990.

Au Brésil, l'activité d'exportation de noix de cajou décortiquées est plus ancienne. Ce pays fournit traditionnellement les États-Unis depuis les années 1960. Sa part de marché a progressé de manière assez soutenue entre 1961 et 1985 atteignant son maximum au milieu des années 1980 avec 34,3% des exportations mondiales (soit 25000 tonnes exportées), puis a commencé à décliner atteignant son taux le plus bas en 1994 avec 11,5% des exportations mondiales (23079 tonnes). En 2000, les exportations brésiliennes s'élevaient à 33588 tonnes, soit le cinquième des exportations mondiales. Il existe une différence importante entre l'Inde et ses deux principaux concurrents que sont le Brésil et le Viet Nam qui réside dans la structure de leur marché national. En effet, contrairement à ses deux compétiteurs, l'Inde transforme les fruits qu'elle produit et importe également des fruits d'autres pays dans ce but. Ces trois pays ont l'avantage de connaître parfaitement le marché international avec ses exigences et ont la capacité d'y répondre. Ils exportent des quantités non négligeables et peuvent se permettre de baisser les prix face à un nouveau concurrent sur le marché.

Évolution du prix

L'achat des produits de l'anacarde (noix et amandes) repose sur une classification catégorielle en fonction des calibres établis par les pays acheteurs. Les prix pratiqués dépendent largement de la taille de la noix, de sa classe et de sa composition.

Les standards internationaux sont l'amande W-320 et W-280 qui correspondent respectivement à l'amande très grosse, entière et blanche et l'amande entière de taille moyenne et blanche. La désignation W-320 indique le nombre d'amandes par livre anglaise qui correspond à 0,5 kg. Autrement dit, le standard international recommande que l'on puisse dénombrer 320 amandes dans une mesure de 0,5 kg du Système International. Les autres types de produits transformés et commercialisés au niveau international sont : W/400 : amande entière de petite taille et blanche ; Fancy : amande tachetée ; SSW : amande écorchée ; Butts : têtes d'amandes ; Splits : amande écartelée ; etc.

Depuis le début des années 1980 et malgré quelques légères fluctuations d'une année à une autre, les prix sont restés assez stables. Entre 1981 et 2000, la moyenne des prix de ce produit a été de 2.63 \$/livre soit 3 420 f Cfa/kg et atteignant un prix plafond de 3.18 \$/livre soit 4 135 f Cfa/Kkg en 2001. Mais à partir de 2002 on a enregistré une chute importante des prix atteignant leur plus bas niveau 2.10 \$/livre soit 2 730 f Cfa. Au niveau du Burkina Faso, le prix FOB est fixé à 2450 F Cfa/Kg noix brute au cours de Juin 2006.

Tableau n°2 : Valeur d'une tonne de noix de cajou à l'entrée sur le territoire indien et prix de l'amande à la sortie pour les décennies 1960 à 2000 (en US\$/tonne)

	Décennies				
	1960	1970	1980	1990	2000
Prix à l'importation de la noix brute	182,74	315,90	953,02	956,40	715,74
Prix à l'exportation des amandes	1074,56	2396,18	5353	5249,87	4158,10

Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de la FAO

Annexe 4: Calcul d'intéressement

Exemple d'un calcul d'intéressement d'un producteur basés sur sa contribution au volumes et à la qualité du stock de l'unité ainsi que sur sa préférence pour l'investissement plutôt que pour le prix.

RESPONSABLES		Groupement	
		Village	
		Président	
		Commercial	
		Trésorier	

....

		Année N				
		Quantité (T)	Qualité (KOR)	Prix de vente	Ratio d'intéressement	Intéressement
ACHAT	Producteur A	Ta	KORa	Pa	Part N: (Ta/X)KX+(KORa-Y)KY+(Pa-Z)KZ	Part*I/i
	Producteur B					
	Producteur C					
	...					
		total	moyenne	moyenne	total	total
		X	Y	Z	nombre total de parts: i	Somme à partager I (%de la marge défini par l'interprofession)
	coefficient d'importance	KX	KY	KZ		

		Année N+1				
		Quantité (T)	Qualité (KOR)	Prix de vente	Ratio d'intéressement	Intéressement
ACHAT	Producteur A	TA	KORA	PA	Part N+1: (TA/X)KX+(KORA-Y)KY+(PA-Z)KZ	(PartN+part N+1)*I/i
	Producteur B					
	Producteur C					
	...					
		total	moyenne	moyenne	total	total
		X	Y	Z	nombre total de parts: i	Somme à partager I (%de la marge défini par l'interprofession)
	coefficient d'importance	KX	KY	KZ		

L'intéressement d'une année se fait aussi en prenant en compte la somme des années antérieures.