A photograph of a woman in a leopard-print top and a striped skirt, carrying a large bowl on her head. She is standing in a field with trees in the background. The image is overlaid with a semi-transparent green filter.

GUIDE D'AIDE À LA COMMERCIALISATION DES AMANDES

VOL. 2

Ce document est financé
par l'Union européenne



Ce document a été
élaboré par Rongead

RONGEAD
Commerce International & Développement Durable

POURQUOI UN GUIDE D'AIDE A LA COMMERCIALISATION ?	4
ÉTUDE DES NORMES INTERNATIONALES.....	5
LES NORMES SANITAIRES	6
LA MAÎTRISE DE LA QUALITÉ DANS LES UNITÉS	8
LES DÉMARCHES DE CERTIFICATION.....	11
LA CONNAISSANCE DES RÉFÉRENTIELS ET DES CAHIERS DES CHARGES DU LABEL	12
QUELLES SONT MES CAPACITÉS À RÉPONDRE AUX NORMES	15
LA RECHERCHE DE MARCHÉS	17
IDENTIFICATION DU CLIENT.....	18
LA PRISE DE CONTACT ET LA RELANCE DU CLIENT	20
IDENTIFICATION DES BESOINS DU CLIENT	22
LA PROPOSITION COMMERCIALE	24
LA PRÉPARATION D'ÉCHANTILLONS	25
L'EXPORTATION DES PRODUITS.....	27
LA CONNAISSANCE DE LA LÉGISLATION.....	28
EXPORTATION DE LA PRODUCTION	28
LES CIRCUITS D'EXPORTATION (LOGISTIQUE, ASSURANCES, INCOTERMS, DEVIS TRANSITAIRE...)	31
SUIVI DE LA LIVRAISON ET DE LA FACTURATION.....	35
LA MAÎTRISE DES RISQUES DE COMMERCIALISATION	37
ANNEXES.....	40
BIBLIOGRAPHIE	59

Ce guide pédagogique a été élaboré par **RONGEAD**.

RONGEAD www.rongead.org
Commerce International & Développement Durable

Avec la contribution de :

- OLAM
- IFCI
- ONG CHIGATA
- ONG ITAD
- **Tiote Mamadou** - Bandama Cajou
- **Sekongo Fonibe** - COPABO
- **Matias Kouakou** - Cooges
- **Yéo René** - Wognon
- L'ensemble des **membres et des techniciens des unités de transformation** du **Bandama**, du **Zanzan** et des **Savanes**.



Organismes ressources d'appui à la filière anacarde en Côte d'Ivoire :

- ARECA
- Intercajou
- FIRCA
- ANADER



POURQUOI UN GUIDE D'AIDE A LA COMMERCIALISATION ?

LA TRANSFORMATION DE LA NOIX DE CAJOU : UN DÉFI MAJEUR !

RONGEAD et ses partenaires accompagnent depuis 2003 des groupements de femmes et des coopératives de producteurs dans la transformation artisanale de la noix de cajou. Aujourd'hui, l'ensemble des acteurs de la filière s'accordent à dire que la transformation de l'anacarde représente un défi majeur pour la filière et une opportunité forte de création de valeur ajoutée et d'emplois à l'échelle locale.

La transformation de l'anacarde : une initiative complexe ...

La transformation peine à se développer et fait face à de nombreuses difficultés. Celle-ci implique, effectivement, la maîtrise d'un grand nombre de facteurs dont la méconnaissance peut compro-

mettre la réussite du projet. La gestion de l'approvisionnement en matière première, la maîtrise des bonnes pratiques de transformation, la gestion de la qualité et du conditionnement des produits finis, la commercialisation des amandes ou encore la gestion comptable des activités sont autant de risques à identifier et à évaluer en amont.

Un guide d'aide à la commercialisation !

RONGEAD a élaboré une série de guides d'aide à la décision afin de faciliter le développement d'initiatives privées ou collectives de transformation de la noix de cajou. La commercialisation des amandes étant l'étape finale du processus de transformation, il est primordial que vous la réussissiez afin d'assurer la rentabilité et la durabilité de vos activités. Ce guide a donc pour objectif (i) **de re-**

tracer toutes les étapes de la commercialisation des amandes, (ii) d'identifier et d'anticiper les risques commerciaux, et (iii) de proposer une méthodologie et des conseils pour réduire ces risques et vous permettre de réussir la commercialisation de vos produits.

Ce guide est orienté pour les produits à l'exportation (agriculture biologique, commerce équitable...), mais les conseils élaborés sont également valables pour les marchés nationaux.

Ces outils sont mis à disposition de l'ensemble des acteurs de la filière anacarde.



¹ Chiffres calculés à partir de données douanières croisées (déclaration d'exportation et d'importation de différents pays) et d'estimation du commerce de contrebande.



ÉTUDE DES NORMES
INTERNATIONALES

LES NORMES SANITAIRES



La libéralisation des marchés agro-industriels a placé la qualité et la sécurité des aliments au cœur des préoccupations. La protection des consommateurs est ainsi devenue une priorité pour les pays développés. Ce contexte global provoque le durcissement croissant des règlements sur la qualité alimentaire ainsi que la multiplication des standards. Il en va de même pour les opérateurs privés (industriels et distributeurs) qui développent leurs

propres marques privées et référentiels qualité.

Ceci s'est traduit par une pression accrue sur les producteurs, transformateurs, transporteurs qui, afin d'accéder à ces marchés, doivent non seulement se soumettre aux règles publiques obligatoires (règlements, directives, arrêtés), mais aussi appliquer ces « codes de bonnes pratiques » privés (via les certifications).

De plus, selon la réglementation européenne, la responsabilité première de la qualité sanitaire des produits incombe aux acteurs de la filière alimentaire et chaque acteur est responsable de s'assurer la qualité des produits alimentaires.

Cela signifie que vous êtes responsables de la qualité des amandes que vous produisez.

Les normes microbiologiques

L'export de produits agroalimentaires est donc une démarche difficile lorsque l'on considère l'environnement normatif. Les organisations paysannes des Pays du Sud comme la Côte d'Ivoire ont souvent du mal à **maîtriser toutes les exigences sanitaires et à se mettre aux normes.**

Avant de s'engager dans ces démarches, tout transformateur doit connaître

les **exigences qualitatives de son client** avant de produire et d'exporter afin d'éviter un refus de la marchandise à la livraison.

Pour vérifier la qualité de son produit et vérifier si ses méthodes de production respectent les critères exigés à l'export, il est souvent conseillé de réaliser des **analyses** auprès de laboratoires spécialisés¹.

Attention : le laboratoire d'analyses doit être accrédité et il est recommandé de demander cette accréditation au laboratoire avant de commencer des analyses (vous pouvez demander conseil à Rongead en cas de doute). En effet, des analyses réalisées selon un mauvais protocole ou un protocole non accrédité sont sans valeur.

Seul un document issu de laboratoire pourra garantir le respect des critères de qualité et votre professionnalisme auprès du client. Certes, ces analyses représentent un certain budget (qui doit être pris en compte dans votre structure de coût de production) mais c'est un investissement obligatoire auquel il ne faut pas déroger. Si votre client refuse votre produit, les pertes

que vous devrez assumer seront beaucoup plus importantes !

Parfois, certains clients demandent « une fiche technique produit »², il faut alors être en mesure de le renseigner en détails.

Le tableau ci-dessous vous indique les références pour les analyses de qualité des amandes de cajou.

1 Exemple :
BUREAU VERITAS Côte d'Ivoire
Blandine KONAN
 Responsable assurance qualité GSIT
 Tél: (+ 225) 20-31-25-40
 Fax: (+ 225) 20-31-25-41
 mobile: (+ 225) 07-20-31-59
 E-mail: blandine.konan@ci.bureauveritas.com
 Voir **ANNEXE 1**
 « Devis analyses qualité Veritas »

2 Voir **ANNEXE 4**
 « Fiche Technique Markal »

Quels sont les risques de contamination ?

Quels sont les risques pour ma production ?

Est-ce que les résultats de l'analyse de l'échantillon sont inférieurs au seuil ?

TABLEAU DES RÉFÉRENCES POUR ANALYSES QUALITÉ AMANDES DE CAJOU

CRITÈRES MICROBIOLOGIQUES	FONCTION	SEUIL
Flore Aérobie Mésophile	Indicateur de contamination générale	< 10 000 germes/g
Entérobactéries (Coliformes)	Indicateur de contamination d'origine fécale	< 10 germes/g
Levures et moisissures	Niveau d'altération du produit (conditions de conservation et qualité gustative) Les moisissures sont la source de développement d'aflatoxine	< 5000 germes/g
Salmonelles	Décerner cette bactérie dangereuse pour l'Homme	Absence dans 25g
MYCOTOXINES	FONCTION	SEUIL
Aflatoxine B1 (la plus toxique)	Garantir la sécurité alimentaire du produit	< 2µg/kg
Aflatoxines B1, B2, G1, G2	Garantir la sécurité alimentaire du produit	< 4µg/kg
CRITÈRE PHYSIQUE	FONCTION	SEUIL
Taux d'humidité	Indicateur de risque de développement microbologique	< 5%

Source : Critères définis par Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution (31/10/2009).

Remarque : le client peut vous demander une analyse de résidu de pesticides dans le produit fini.

Il est nécessaire d'ajouter à cela l'analyse du **TAUX D'HUMIDITÉ**. Effectivement l'humidité favorise la croissance des microbes et des champignons. Un produit bien sec se conservera plus longtemps. De plus, l'amande de cajou étant inscrite dans le secteur des « Fruits Secs », les clients exigent que le produit soit bien séché et croquant (préférence des consommateurs).

Pour mieux comprendre les normes et savoir comment procéder afin de les respecter, vous pouvez consulter le Codex Alimentarius . Ce codex vous permettra de mettre en place des procédures afin d'être conforme aux exigences sanitaires internationales. Nous vous invitons à regarder tout particulièrement le « Code d'usages

international recommandé en matière d'hygiène pour les fruits à coque » et le « Code d'usages pour la prévention et la réduction de la contamination des fruits à coque par les aflatoxines » qui concerne directement les unités de transformation d'anacarde. Ces documents sont disponibles sur internet.

Les systèmes HACCP

Points critiques pour la maîtrise (CCP): Stade auquel une surveillance peut être exercée et est essentielle pour prévenir ou éliminer un danger menaçant la salubrité de l'aliment ou le ramener à un niveau acceptable

3 Voir **ANNEXE 7**
« Système HACCP par la FAO ».

Afin de maîtriser votre environnement, vous pouvez envisager dans un deuxième temps la mise en place d'un système HACCP. Cette démarche consiste en une **analyse des dangers** permettant la mise en place de **points critiques** où il est possible de maîtriser ces dangers. L'analyse des risques est la 1ère étape d'une procédure HACCP.

Cet outil est devenu un standard et il est désormais imposé par les différents règlements des autorités européennes

pour l'hygiène des aliments. Toutefois, sa mise en place n'est pas évidente et pour qu'elle soit efficace, elle demande l'implication de tout le personnel ainsi que de la direction.

Une démarche HACCP complète débouche sur la détermination des **Points Critiques de Contrôle (CCP)** liés au procédé de fabrication, ainsi qu'une procédure permettant de surveiller ces CCP et d'identifier les mesures correctives.

Exemple d'une procédure HACCP dans une petite unité de transformation :

RISQUE : une lame de couteau utilisée pour le dépelliculage se retrouve dans les sachets d'amandes. Des débris de métaux peuvent arriver jusqu'au consommateur.

CCP : toutes les lames de couteaux sont intactes.

SURVEILLANCE : le chef de section au dépelliculage compte les couteaux au début et à la fin de la journée de travail et le note sur une fiche. Il s'assure que toutes les lames des couteaux utilisés sont là, et le note sur une fiche.

MESURES CORRECTIVES : si le chef de section s'aperçoit qu'il manque une lame, alors on met en place une procédure de vérification des stocks d'amandes dépelliculées dans la journée afin de retrouver la lame.

LA MAÎTRISE DE LA QUALITÉ DANS LES UNITÉS

JE SUIS RESPONSABLE QUALITÉ, J'APPLIQUE LES CONSEILS SUIVANTS!



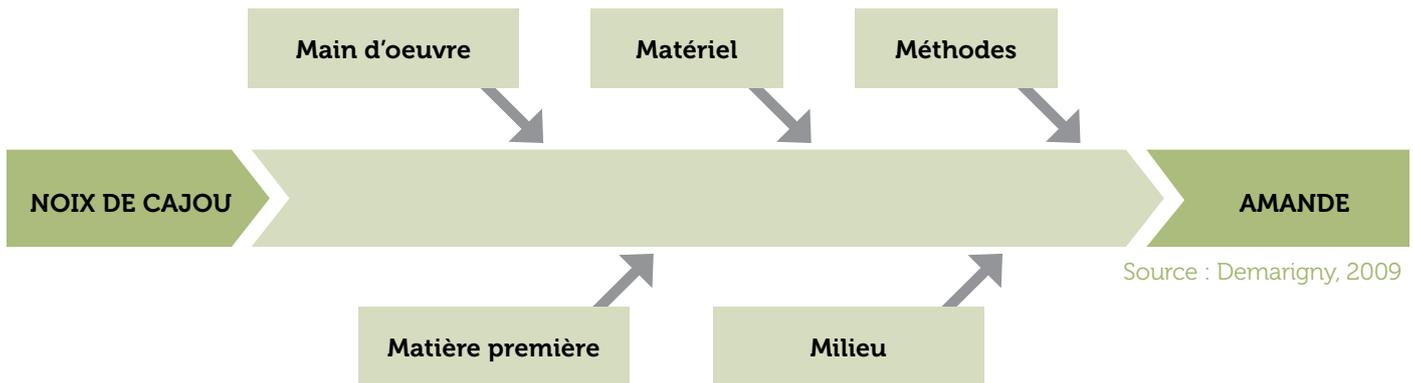
L'analyse HACCP comprend 2 parties :

- l'analyse des dangers (Hazard Analysis)
- la détermination des points critiques à maîtriser (Critical Control Points).

L'analyse des dangers est l'étape permettant d'énumérer tous les dangers auxquels on peut raisonnablement s'attendre à chacune des étapes du procédé de fabrication.

Les causes de contamination sont divisées en 5 groupes, dits « **règles des 5 M** » (voir schéma).

L'identification des dangers (chimiques, physiques et microbiologiques) liés aux 5 contaminations (5M) à chaque étape de la fabrication permet d'obtenir des **mesures préventives**. Ces mesures préventives ont pour but de maîtriser les dangers.



MAIN D'OEUVRE

Hygiène vestimentaire

Pour les dépelliculeuses et les trieuses:

Lavage des blouses tous les soirs au sein de l'unité.

Pour les décortiqueuses : Lavage des blouses tous les 2 soirs.

Hygiène corporelle

Pour tout le personnel : Lavage mains avec du savon. Rinçage à l'eau javellisée.

Pour les dépelliculeuses, les trieuses et les techniciens : Avant le toucher des amandes, doivent se vaporiser de l'eau javellisée sur les mains.

Pour les dépelliculeuses : Nettoyage des pieds dans un bac d'eau javellisée à l'entrée du local, à défaut du port de chaussures.

Bonnes pratiques

Pour tout le personnel : Lavage des mains avant toute entrée dans les bâtiments. Enlever l'équipement de travail au vestiaire ou loin du produit, même consigne pour la remise de la tenue.

Tenue à porter jusqu'à la fin du travail dans le local (y compris pendant la pesée). Se javelliser les mains ou mettre ses gants seulement après la mise des autres pièces de la tenue.

Bien porter le cache-nez sur le nez et la bouche.

Pour les dépelliculeuses et les trieuses : Pas de port de bijoux (boucles d'oreilles, bagues...)

Le technicien doit porter cache-nez, charlotte et blouse lors de la pesée et lors de la cuisson et du conditionnement.

MATIÈRE PREMIÈRE

Bonnes pratiques au champ

Bien entretenir son champ : Au moins une fois par an au moment de la floraison Réaliser le meilleur tri possible.
Séparation immédiate de la pomme au moment du ramassage.

Bonnes pratiques pendant la transformation

Pour les amandes dépelliculées, ne pas les ramasser si elles sont tombées à terre.

MATÉRIEL

Stockage Transformation

Sacs en toile de jute pour stockage longue durée.

Lavage des récipients, outils, torchons, éponges et serpillières quotidiennement à l'unité.

Utilisation d'**eau javellisée** et non eau sortant directement du robinet ou des pompes.

Nécessité de thermomètres résistants à de hautes températures.

Nécessité de Dickey-Jones pour les villages (mesure du taux d'humidité).

Eau

Utiliser de l'OMO avec de l'eau CHAUDE :

- lavage blouses, charlottes et cache-nez
- lavage des serviettes, torchons, éponges et récipients

Utiliser de la JAVEL (8°chlorimétrique) avec de l'eau FROIDE :

• Préparation de l'eau javellisée pour les barriques d'eau afin de purifier l'eau :
Solution à 3 mg/L soit 16,8 ml/200L soit 0,5 bouchon dans la barrique de 200L.
Cette eau sert à tous les rinçages.

• Préparation de l'eau pour vaporisation des mains :

Solution à 75 mg/L soit 2,1 ml/L soit une cuillère à soupe dans 5 L d'eau.
Vaporiser les mains des dépelliculeuses, trieuses et techniciens.

• Préparation de l'eau pour le lavage des locaux :

Solution à 300mg/L soit 8,4 ml/L soit 2,5 bouchons dans 10 L d'eau.

Cette préparation sert à la désinfection hebdomadaire en fin de semaine. Elle doit reposer 30 minutes après application et être rincée avec l'eau purifiée.

Source pour le calcul des concentrations :

http://www.qualiteonline.com/rubriques/rub_3/dossier-50.html

MILIEUX

Extérieur

Avoir des clôtures en bon état et fermer l'accès à l'unité après chaque passage.

Locaux

Moustiquaires en bon état

Refermer la porte des bâtiments à chaque entrée/sortie

Mettre du carrelage ou du lino au sol

Peser les amandes 2 fois par jour pour vérifier l'humidité

MÉTHODES

Séchage post-récolte

Entreposer les noix sur claies, bâches, nattes pour éviter le contact avec le sol
Séchage des noix pendant 2 à 3 jours
Après le séchage, laisser refroidir les noix avant la mise en sac.
Lors de la collecte, le magasinier doit contrôler la qualité des noix par un test de séchage⁴.

Entreposage dans les magasins

Cf. Diagnostic des unités de transformation vol.1 (p.16)

Fragilisation

Cf. Diagnostic des unités de transformation vol.1 (p.16)

Séchage post fragilisation

Cf. Diagnostic des unités de transformation vol.1 (p.17)

Séchage

Cf. Diagnostic des unités de transformation vol.1 (p.18)

Marche en avant

Dans la chaîne de transformation, les amandes ne doivent pas revenir en arrière.
Par exemple, les amandes dépelliculées ne doivent pas revenir dans la salle de décorticage.

Lavage des locaux

Nettoyer les machines ou les tables avant le sol
Nettoyer le sol avec un balai puis avec de l'OMO tous les soirs
Bien rincer les machines et les tables à l'eau javellisée
Passer un chiffon sec sur les tables de dépelliculage et de tri les matins avant de commencer le travail; il sera lavé chaque soir
Ne pas oublier de nettoyer le bureau du technicien ainsi que les tables où s'effectue la pesée

Lavage récipients

Laver tous les récipients qui ont été en contact avec les noix et les amandes chaque soir (même ceux de la pesée)
Utiliser OMO et rincer correctement à l'eau javellisée
Essuyer avant de ranger
Ranger à l'abri de la poussière

Tri

Mettre les noix et les amandes abîmées de côté

Conditionnement

Régler la mise sous vide de l'appareil (cf. notice de l'appareil).

⁴ Test d'empreinte avec les ongles :

Essayer de gratter la noix de cajou brute avec votre ongle. Si votre ongle peut faire une empreinte ou une marque sur la surface externe de la noix, alors elle a certainement besoin de séchage supplémentaire

KIRAMISSE

PRODUITS BIO

LES DÉMARCHES DE
CERTIFICATION

LA CONNAISSANCE DES RÉFÉRENTIELS ET DES CAHIERS DES CHARGES DU LABEL

Qu'est ce qu'une certification ?

La **CERTIFICATION**, c'est la reconnaissance, par un organisme indépendant de la conformité d'un produit ou d'une organisation à des exigences fixées dans un référentiel. Elle donne aux

clients et aux consommateurs l'assurance qu'un produit est conforme à des exigences de qualité déterminées et que l'organisation certifiée s'engage à respecter.

Le principe de la certification est simple :

- prouver que l'on respecte certaines exigences.
- mettre en place un système de suivi et d'archivage

Qu'est ce qu'un référentiel (Cahier des charges) ?

Un **RÉFÉRENTIEL** est un document technique définissant les caractéristiques que doit présenter un produit et les modalités du contrôle de la conformité à ces caractéristiques. Un référentiel est élaboré et validé en concertation avec des représentants des diverses

parties intéressées : professionnels, consommateurs ou utilisateurs, administrations concernées. Un référentiel peut s'appuyer sur une norme, c'est-à-dire sur un document destiné à servir de référence, élaboré par les parties intéressées par consensus.

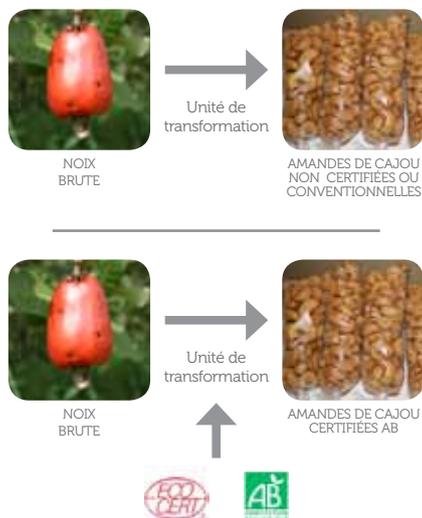
Pourquoi se certifier ?

La certification des produits alimentaires s'adresse avant tout au client final, consommateur ou utilisateur. En effet, le consommateur est prêt à payer plus cher un produit de haute qualité. La certification garantit la qualité grâce

à un contrôle indépendant réalisé par un organisme certificateur. Pour les unités de transformation, la certification est un moyen de valoriser leurs produits en se différenciant.

Faire la différence entre Certification et Organisme Certificateur ?

Un **ORGANISME CERTIFICATEUR** est la structure qui contrôle que le cahier des charges est respecté et octroie le certificat de certification.



Contrôle du respect des normes AB

Exemples d'ORGANISMES CERTIFICATEURS



Reconnu pour le BIO



Reconnu pour le Commerce Equitable



Utilisé par OLAM

La **CERTIFICATION** c'est la preuve que l'unité de transformation respecte le cahier des charges spécifique à ladite certification.



Exemple d'un Système de Contrôle Interne (SCI) dans le cadre d'une certification bio ?

Annexe 3 : Rôle et responsabilité des programmes de vulgarisation et de SCI

Définition et principe du SCI :

Le coût d'une certification individuelle (producteur par producteur) est plus ou moins discriminatoire selon les niveaux de revenus des producteurs. Les petits agriculteurs doivent, entre autres, faire face à des réglementations inadaptées à leurs besoins et à leurs conditions (investissements lourds, manque d'infrastructures et de connaissances techniques,...). Ces derniers se retrouvent donc bien souvent exclus des marchés répondant à certains standards internationaux, comme c'est le cas pour l'Agriculture Biologique par exemple. Face à ces difficultés, les groupements de producteurs peuvent s'orienter vers la certification collective, mieux adaptée aux problématiques locales et beaucoup moins coûteuse.

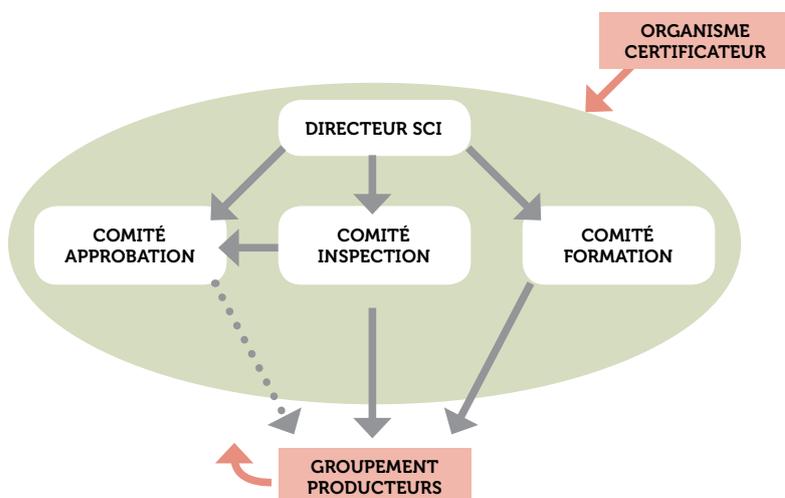
aura pour rôle principal de s'assurer du fonctionnement du SCI et inspectera un échantillon représentatif des fermes du groupement. La gestion des principaux risques (contaminations par des produits chimiques, mélanges des productions,...) est le point critique de contrôle de l'organisme certificateur.

L'évaluation de la maîtrise de ces risques par le SCI conditionne fortement l'attribution ou non de la certification.

L'évaluation de la maîtrise de ces risques par le SCI conditionne fortement l'attribution ou non de la certification.

La mise en place d'un SCI implique donc non seulement la connaissance des règlements de l'agriculture biologique et des modes de production compatibles, mais également la maîtrise des modalités d'inspection. Ce dernier aspect se concrétise notamment par l'élaboration d'un manuel de contrôle interne comprenant l'ensemble de la documentation se référant à la réglementation, aux contrats producteurs, à la gestion des risques, aux procédures d'inspection, aux mesures de sanction et aux conditions d'approbation.

L'accès à la certification biologique et donc l'insertion des producteurs sur des marchés de niche à l'export représentent les principaux intérêts de la certification collective. Dans le cas du projet, ce premier marché permet aux coopératives d'acquérir de l'expérience et de dégager un fond de roulement pour l'année prochaine (coût de la certification, préfinancement des noix,...).



Le principe du SCI consiste à transférer le travail d'inspection et de contrôle, réalisé normalement par l'organisme certificateur dans le cadre d'une certification individuelle, à une équipe en charge du SCI. Dès lors, le certificateur externe

5 Voir Annexe 8 : «Rôle et responsabilité des programmes de vulgarisation et de SCI»

Exemple du fonctionnement d'un SCI dans la région des Savanes :

Dans le cadre d'une démarche de certification, 3 coopératives ont bénéficié d'un programme d'accompagnement pour la mise en place d'un SCI. Chaque coopérative dispose de son propre Système de Contrôle Interne. Chaque producteur du groupement s'engage au travers d'un contrat à respecter les principes de l'agriculture biologique sur ses productions et à accepter la visite d'un inspecteur interne (appartenant au groupement) au moins une fois par an.

Les différentes activités gérées par le SCI sont ainsi animées par : (1) un comité d'inspection (3 personnes), chargé des visites de contrôle; (2) un comité d'approbation (3 personnes), chargé de certifier ou non les producteurs et d'appliquer les sanctions en cas de faute; (3) un comité de formation (3 personnes), chargé de vulgariser des informations auprès des producteurs (itinéraires techniques, bonnes pratiques culturales, principes de l'agriculture biologique,...). Ces différents comités sont coordonnés par un directeur du SCI qui joue le rôle d'intermédiaire entre l'organe de contrôle interne et l'organisme certificateur externe.

Dans le cadre de ce projet, les résultats suivants ont été obtenus :

Localité	Nombre de producteurs certifiés bio	Surfaces (Ha) certifiées bio	Production estimée certifiée bio (t)	Stock réel certifié bio (t)
Karakoro	60	178	58	28
Ferkessedougou	50	205	66	40
N'ganon	24	286	38	13
Total	134	669	162	81

Suite à la visite d'inspection d'Ecocert (organisme certificateur), les 3 coopératives ont obtenu la certification « Agriculture Biologique », leur permettant de garantir auprès du client que leurs amandes sont bien issues d'un mode de production biologique. Cette démarche leur permet de s'insérer sur un marché de niche et de pouvoir valoriser leurs amandes à un très bon prix.

REMARQUE : Le certificat est **valable 1 an**. Les démarches de certification sont donc à faire chaque année. Celles-ci représentent un coût important qui doit être inclus dans la structure des coûts de production.

QUELLES SONT MES CAPACITÉS À RÉPONDRE AUX NORMES

DÉH!
EST CE QUE JE M'ENGAGE
DANS UNE CERTIFICATION ?



En général, le projet de certification est sollicité par une opportunité de marché voir par le client lui-même. Effectivement, la certification représente un **coût direct** (coûts de l'inspection par l'organisme certificateur) et un **coût indirect** souvent mal évalué (gestion administrative, mise aux normes, mise en place d'un SCI, suivi des producteurs,...). C'est pourquoi il est important de s'engager dans des démarches de certification lorsque **le marché est identifié** et de privilégier des labels reconnus sur le marché international (Commerce Equitable Fairtrade certifié par FLOCERT, ou Agriculture Biologique BIO certifié par ECOCERT).

Le plus judicieux est donc de rechercher **toute sorte de clients** (qui veulent du produit certifié ou non) et de discuter avec eux de la possibilité que votre unité soit certifiée. Ensuite, il vous faut

voir si le volume d'affaires généré vous permet d'**assumer les coûts directs et indirects de certification**. Il faut compter en moyenne (2 à 3 millions de CFA par certification pour des petites unités).

Par ailleurs, il est important d'évaluer les **ressources humaines** (dirigeants de coopératives, techniciens, structures d'accompagnement,...) et les **ressources financières** (fonds de roulement propre, prêts bancaires, préfinancement,...) que vous pouvez mobiliser. Ces deux ressources sont indispensables pour s'engager dans des démarches de certification.

Une fois que vous avez obtenu une certification, vous pouvez chercher des marchés correspondant à vos produits certifiés. Ceci vous permettra de la rentabiliser au maximum.

LES 13 ÉTAPES VERS LA CERTIFICATION

- 1 Sensibiliser les producteurs
- 2 Décidez ensemble si vous optez pour une certification bio ou bio et équitable
- 3 Les producteurs s'engagent à respecter les règles biologiques ou biologiques et équitables
- 4 Formation sur les règles de production
- 5 Formation sur l'organisation de producteurs (si bio et équitable)
- 6 Formation sur les pièces et documents nécessaires
- 7 Formalisation du SCI, enregistrement
- 8 Acte d'engagements des producteurs
- 9 Demande d'inspection externe
- 10 Inspection annuelle interne, regroupement des conclusions, adoption de mesures correctives si nécessaire
- 11 Première inspection externe
- 12 Mise en application des mesures correctives demandées
- 13 Deuxième inspection externe ; certification

JE DOIS ME POSER
LES BONNES QUESTIONS!



QUESTIONS CLÉ CONCERNANT LA CONSTRUCTION D'UN SYSTÈME DE CONTRÔLE INTERNE

- Quelle structure aura le SCI du projet ? Comment sera-t-il géré ?
- Qui se charge des documents pour le SCI ? Comment ?
- Comment le projet impliquera-t-il les agriculteurs dans le SCI ?
- Qui décidera en interne de l'approbation des exploitations et des éventuelles sanctions ?
- Comment les inspections seront-elles organisées (par qui, à quelle fréquence, distinction entre formation et inspection) ?
- Comment s'assurer de l'efficacité et de la fiabilité des inspections internes ?
- Quelles mesures allez-vous prendre afin d'assurer la traçabilité ?

IL FAUT ÊTRE
UN BON TECHNICIEN
POUR FAIRE DU BIO!



LES FACTEURS DE SUCCÈS DANS LE PROCESSUS DE CONVERSION EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE SONT :

- le suivi des formations adaptées en agriculture et en méthodes de production biologique
- le développement de stratégies pour compenser les diminutions de rendements au départ et la demande supplémentaire de main d'œuvre
- l'accès à l'information pertinente sur la gestion des cultures biologiques
- les échanges réguliers avec des exploitants biologiques expérimentés
- tester des technologies biologiques sur des petites parcelles pour acquérir une expérience
- Identifier les cultures de rotation et les cultures intercalaires adaptées
- Garantir une quantité suffisante de fumier biologique pour enrichir les sols

Source : ELZAKKER B.V., EYHORN F. Le guide de l'entreprise biologique
Développer des filières durables avec les petits producteurs. IFOAM, 2010.

Au bout de 3 ou 4 ans, les coûts de certification ne devraient pas représenter plus de 2 ou 3% du prix à l'exportation, tandis que les coûts du personnel de terrain pour la vulgarisation et le SCI peuvent représenter 4 à 6% d'un projet efficace.



LA RECHERCHE DE MARCHÉS

IDENTIFICATION DU CLIENT

6 Définition PROSPECTION :

action de prospecter, de parcourir en cherchant à découvrir, de chercher des marchés ou des clients.

7 Exemples MOTS CLÉS :

« noix de cajou », « transformateur cajou », « importateur cajou », « achat fruits secs », « vente produits bio », « produits équitables », « distribution cajou », « anacarde » ...

La priorité dans la démarche d'exportation est celle de trouver un client avec lequel collaborer et débiter son expérience à l'international.

Les premières années d'export et les premières commandes sont sans aucun doute les moments les plus difficiles pour des exportateurs. Le manque d'expérience, de savoir-faire, de compétences et de moyens est le lot quotidien des débutants, mais il ne faut pas se décourager, il faut plusieurs années avant de maîtriser tous les aspects de l'exportation.

Trop souvent les organisations paysannes se jettent dans un projet d'exportation avant même d'avoir contractualisé une commande, une erreur commune

qu'il faut absolument éviter. Cependant, investir beaucoup d'argent sans la perspective d'un marché concret c'est très risqué.

Il y a de nombreuses techniques pour chercher des clients, qui se regroupent sous un terme générique : la **prospection**⁶.

En effet, afin de pérenniser et développer une activité économique, il faut sans cesse rechercher activement de nouveaux marchés.

Dans le cadre de l'export basé en Afrique les solutions sont la recherche internet et la recherche auprès des institutions compétentes locales.

Recherche Internet

Aujourd'hui, Internet est le moyen de communication le plus répandu en matière d'exportation, il permet à tous d'accéder facilement à l'international à moindre coût. Il suffit de naviguer dans les moteurs de recherche en tapant des mots-clés⁷ pour trouver des sites

ou des contacts de clients potentiels. Attention, la recherche via Internet n'est pas si facile que l'on pense, elle nécessite de longues heures à parcourir les pages et à interpréter les données qui en ressortent pour fouiller et trouver ledit client potentiel.

EXEMPLE DE RECHERCHE SUR GOOGLE :

Mot clé utilisé :

« NOIX DE CAJOU »

Résultat :

voir ci-contre >>>

Analyse :

On aperçoit le 5ème résultat « Photos noix de Cajou » publié par www.menguys.com. Lorsque l'on clique sur ce lien, on tombe sur une page d'une entreprise familiale française qui commercialise des graines pour l'apéritif dont des noix de cajou en provenance d'Inde.

Menguys devient alors un client potentiel qu'il faut prospecter.

The screenshot shows a Google search for "noix de cajou". The search bar contains the text "noix de cajou" and a "Rechercher" button. Below the search bar, there are radio buttons for "Rechercher sur le Web" (selected) and "Rechercher les pages en français". The search results are displayed under the heading "Web" and "Afficher les options...". The first result is "Noix de cajou - Wikipédia", followed by "Noix de cajou" from "PasseportSanté.net" and "Noix de cajou - Noix de pécan - Medisite, l'internet au service de ...". Below the text results, there is a section for "Résultats d'images pour noix de cajou" with five image thumbnails. The first image shows a pile of cashew nuts, and the second shows cashew nuts in their shells. Below the images, there is a link to "Photos noix de Cajou" from "www.menguys.com/Photos%20noix%20de%20cajou.htm".

Source : google.

Recherche auprès d'institutions compétentes en local

Il s'agit ici de rencontrer ou contacter un maximum de structures vous permettant d'accéder à des contacts professionnels fiables :

- Mission Economique des ambassades
- Chambres de Commerce locales et étrangères
- Associations d'exportateurs locales ou étrangères ...
- Parfois, les listings des entreprises sont payants mais c'est un investisse-

ment auquel réfléchir en fonction de la pertinence des entreprises.

A partir des différentes informations collectées lors de votre recherche, vous serez à même de constituer un fichier client (soit un registre répertoriant toutes les coordonnées des clients potentiels) afin de débiter les démarches.

Connaitre son marché

Il existe donc différentes sources d'information sur les marchés et les clients. Malgré toutes ces informations à votre disposition, vous aurez peut-être du mal à vous faire une idée de ce qu'il en est par rapport à votre activité. En analysant de près **les produits que vous êtes en mesure de proposer**, vous pouvez sentir un marché potentiel pour vous. Il est très difficile de trouver des bonnes informations sans avoir le produit et être présent sur le marché.

Des méthodes comme le **RMA** (Rapid

Market Appraisal - analyse rapide des marchés) et le **PMCA** (Participatory Market Chain Approach - approche participative de la chaîne de marché) permettent d'analyser la filière et la faisabilité d'un marché avant de s'engager dans la production. Cette approche est particulièrement adaptée dans le cas où vous souhaitez vous engager sur les marchés locaux et régionaux ou vendre votre production à des exportateurs locaux.

LA PRISE DE CONTACT ET LA RELANCE DU CLIENT

Prise de contact



Dans le domaine du marketing, il est essentiel de développer des contacts personnels. Pour établir une relation commerciale sur le long terme, il faut construire une relation personnelle avec vos acheteurs.

Madame, Monsieur,

Suite à ma recherche Internet, je me permets de vous contacter car à travers votre site Web j'ai pu constater que vous commercialisez des amandes de cajou pour l'apéritif.

Nous sommes une coopérative agricole du Nord de la Côte d'Ivoire et nous produisons nous-mêmes des amandes de cajou blanches de qualité export, nous souhaiterions alors pouvoir vous proposer nos produits afin de devenir l'un de vos fournisseurs.

Je vous transmets en pièce jointe notre plaquette⁸ pour que vous puissiez mieux nous connaître et visualiser le contexte de production.

Dans l'attente de votre réponse, je vous prie de croire en ma sincère considération.

Cordialement,

Monsieur Bamba Tobias
Responsable Commercial de la Coopérative

ZOOM SUR LES MARCHÉS DE NICHE :

Si dans le commerce conventionnel un produit est généralement vendu à un détaillant inconnu, il n'en est pas de même dans la filière biologique où acheteurs, détaillants et même consommateurs veulent connaître l'origine du produit.

⁸ Voir « Exemple Plaquette fournisseur coopérative » ANNEXE 4

Relance du client



© Steve Carroll - Fotolia.com

Responsable commercial

Client en Europe

Cette démarche de relance est utile dans les cas suivants :

- **Client occupé :** votre relance prouvera votre motivation et professionnalisme et lui rappellera qu'il doit vous répondre s'il le souhaite.
- **Client pas réellement intéressé:** votre relance suscitera peut-être la curiosité et le client voudra en savoir plus.
- **Client méfiant :** votre relance rassurera le client qui ne connaît pas votre structure et doute de votre sérieux.
- **Messagerie Internet défectueuse:** Internet a parfois des failles ou des réglages qui pourraient empêcher votre mail de prise de contact d'être lisible pour le destinataire, la relance permet alors une sécurité supplémentaire de réception.

La relance peut également se faire dans la mesure du possible par téléphone, toutefois il faut **bien préparer son entretien téléphonique** avant pour ne pas susciter le doute auprès du client potentiel.

Madame, Monsieur,

Je me permets de vous contacter à nouveau car il y a quelques jours, je vous ai envoyé un mail afin de vous présenter notre structure, pour que vous puissiez étudier les possibilités de collaboration sur le marché de la noix de cajou. Toutefois, je suis resté sans réponse depuis alors que notre motivation à devenir un de vos fournisseurs reste intacte. Merci donc de bien vouloir prendre en compte ce nouvel email et de nous donner votre retour sur notre proposition.

Veillez trouver ci-joint notre plaquette de présentation au cas où le précédent mail n'ait pas abouti.

Bien cordialement,

Monsieur Bamba Tobias
Responsable Commercial de la Coopérative

IDENTIFICATION DES BESOINS DU CLIENT

Une fois le contact établi avec un client potentiel, l'objectif est d'identifier son besoin et d'y répondre au mieux afin de le convaincre de collaborer avec vous.

On entend par besoin : les produits et les services que vous pouvez lui offrir.

Exemple d'un besoin client :

1 Container d'amandes de cajou blanches entières pour l'Allemagne.

C'est à vous maintenant de creuser plus loin pour préciser le besoin :

Monsieur X,

Nous avons bien reçu votre demande, soit un container d'amandes de cajou blanches entières à destination de l'Allemagne, cependant, avant de pouvoir vous faire une proposition commerciale et vous donner les prix, nous souhaiterions en savoir plus pour répondre au mieux à votre demande.

• **Quelle quantité exacte entendez-vous par un container ?**

Nous avons l'habitude d'un certain conditionnement, les containers que nous envoyons contiennent 12 tonnes de produits (cartons de 18 kg = 3 sachets de 6 kg). Si vous souhaitez un autre type de conditionnement, merci de le préciser.

• **Vous souhaitez des amandes blanches entières, cependant, quels grades souhaitez-vous précisément ?**

Nous avons la possibilité de fournir des amandes triées en 19 grades, soit 3 grandes précisément pour les entières blanches (W240, W320, W450). Nous pouvons également mélanger les grades à votre convenance.

• **Vous n'avez pas mentionné de date de livraison, quelle période vous convient le mieux ?**

Nous produisons un container d'amandes entières blanches en 4 mois; en fonction de votre besoin nous verrons s'il est possible d'adapter notre rythme de production.

• **Afin de vous fournir un devis précis, nous aimerions savoir s'il vous faut un prix FOB Abidjan ou autre ?**

Nous vous remercions pour l'intérêt que vous portez à notre coopérative et souhaitons que cette collaboration puisse se concrétiser.

Monsieur Bamba Tobias

Responsable Commercial de la Coopérative

Le besoin



© Steve Carroll - Fotolia.com

Responsable commercial

Client en Europe

Le mail ci-dessus confirmera votre **professionnalisme** auprès du client, si vous souhaitez vous pouvez également transmettre en pièce jointe de ce mail une « Fiche Produit⁹ » qui résumera tous les détails techniques.

Aussi, si le client souhaite un produit avec une certification spécifique (Bio ou Flo par exemple), il est bienvenu de lui transmettre une preuve de votre certification (certificat, facture de l'organisme certificateur, compte rendu d'inspection...) pour encore une fois montrer votre fiabilité et affirmer vos dires.

⁹ Voir « Fiche Technique Amandes de Cajou »
ANNEXE 5.

LA PROPOSITION COMMERCIALE

Une fois que vous avez obtenu la réponse du client répondant à toutes les questions posées, vous pouvez établir un devis¹⁰ (ou proposition commerciale).



Responsable commercial

Client en Europe

Monsieur X,

Merci de trouver ci-joint la proposition commerciale correspondant à votre demande.

Les prix sont « Factory Gate » c'est-à-dire « Sortie d'Usine », nous devons discuter des conditions de l'exportation afin d'établir un devis comprenant ou non le transport et les démarches export.

Habituellement, nous fournissons le produit en FOB Abidjan, et les clients gèrent le reste de l'exportation.

Nous restons à votre disposition pour des informations complémentaires,

Cordialement,

Monsieur Bamba Tobias
Responsable Commercial de la Coopérative

La fixation des prix ne doit pas être faite au hasard, elle se calcule en incluant **tous les coûts de production et les différentes marges** afin que votre activité soit rentable (voir le modèle ci-après). La plupart des entrepreneurs n'aiment pas dévoiler leur structure de coûts, mais qu'ont-ils à craindre ? Vous ferez une bien meilleure impression en dévoilant vos chiffres et en vous ajustant sur les prix à la production 'sur le champ' si le taux de change évolue ou si la commande est plus ou moins volumineuse.

Année 1	Coûts unitaires (CFA/kg amandes)	Coûts unitaires (€/kg amandes)
Proposition prix de vente amandes	2 770	4,22
Achat matière première	1 000	1,52
Total coûts de production local	929	1,42
Marge nette	841	1,3

¹⁰ Voir « Proposition Commerciale » ANNEXE 6.

LA PRÉPARATION D'ÉCHANTILLONS



Client en Europe

© Steve Carroll - Fotolia.com

ATTENTION :
un mauvais échantillon
convaincra votre client potentiel
de la mauvaise qualité
de votre produit.

Les échantillons offrent aux clients une possibilité très tangible de vérifier la **qualité du produit** que vous proposez. Faire parvenir un échantillon à un client potentiel influence sa décision d'achat et peut mieux qu'aucun autre argument convaincre de collaborer avec votre organisation.

Exemple Echantillon Tanzanie >>

Il faut s'assurer que l'échantillon soit bien **représentatif** de votre qualité. En effet, un « trop » bel échantillon « mensonger » vous fait prendre le risque de vous voir retourner la marchandise livrée car non conforme à l'échantillon présenté.

Habituellement, on envoie un échantillon lorsque la relation commerciale est bien avancée car **cela représente des frais** (entre 50 000 CFA et 80 000 CFA) à assumer et que vous ne pourrez pas vous permettre d'envoyer à tous les clients plus ou moins intéressés. Cependant, tous les clients en processus d'achat souhaiteront avoir un échantillon de votre produit car per-



sonne n'achète un produit sans voir à quoi il ressemble d'abord.

Lorsque vous envoyez¹¹ votre échantillon, vous projetez au client **l'image de votre unité**. C'est pourquoi l'échantillon doit être **bien présenté et étiqueté** avec toutes les données, accompagné d'un courrier, d'une fiche technique et d'une carte de visite.

COMMENT RÉUSSIR SON ÉCHANTILLON :

envoyer un échantillon représentatif de votre qualité

- joindre la fiche technique de votre produit
- vérifier que toutes les informations demandées par le client sont présentes (quantité de l'échantillon, adresse, nom du destinataire de l'échantillon...)
- donner vos coordonnées (nom, association ou coopérative, adresse mail, téléphone, année, nom et origine du produit...)
- soigner l'aspect visuel du produit (emballage, étiquetage, ...)

11 ENVOI ÉCHANTILLON :
Voir "Devis SAGA Express Echantillon"
ANNEXE 7 pour tarifs et contacts.



L'EXPORTATION DES PRODUITS

LA CONNAISSANCE DE LA LÉGISLATION

Exigences sanitaires et phytosanitaires

Les peurs liées à la sécurité alimentaire ont engendré des exigences sanitaires et phytosanitaires. Le marché de l'UE semble plus ouvert que le marché américain en termes d'importations en provenance de pays en développement, plus particulièrement pour les produits frais. Les Etats-Unis sont particulièrement réputés pour être très exigeants au niveau phytosanitaire. Si vous souhaitez vous introduire sur le marché Nord-américain, il est conseillé de consulter les sites Internet correspondants et de vous faire aider d'un spécialiste. Pour plus d'information, veuillez consulter le Système de gestion des renseignements SPS du site de l'OMC.



Responsable commercial

Douanier

Emballage et conditionnement

EXPORTATION DE LA PRODUCTION



Conditionnement sous vide

La méthode de conditionnement la plus adaptée et la plus utilisée pour les amandes de cajou est le conditionnement sous vide où le produit est placé dans une poche de feuille plastique et l'air est retiré au maximum.

L'emballage autour d'un aliment permet à l'atmosphère intérieure de rester telle quel pour que l'aliment reste frais, sec et sain.

<< Exemple de sacherie sous-vide

Conditionnement sous atmosphère modifiée

Le conditionnement sous atmosphère modifiée avec injection de gaz a pour but d'exclure ou de fortement réduire les niveaux d'oxygène, pour garder un produit sec et pour empêcher la croissance de microbes aériens.

Les conditionnements sous vide et sous atmosphère modifiée sont principalement utilisés pour des questions de **qualité**. Ces méthodes sont utilisées pour allonger la durée de vie ou pour protéger le goût et la saveur de l'aliment.

Une fois vos sachets sous vide constitués, il vous suffit de faire fabriquer des cartons **adaptés à la taille de vos sachets**. Le fournisseur le plus reconnu sur Abidjan est la SONACO¹³. Vous devez les contacter afin de faire réaliser un échantillon sur mesure et de

ZOOM SUR LE CERTIFICAT D'ALIMENTARITÉ¹²

En matière de sacherie sous vide, vous devez vous assurer de la qualité de la matière plastique utilisée pour les produits alimentaires, de sa provenance et de ses caractéristiques (mesures, épaisseur, fermeture...). L'approvisionnement de sacherie sous vide pour l'export est une réelle problématique en Côte d'Ivoire. La plupart des industriels dans le pays importent les sachets pour être sûrs de la qualité de ceux-ci.

demander un devis. Il faut compter 1 mois entre la validation de l'échantillon et la fabrication de votre commande.

¹² Voir " Certificat d'alimentarité" ANNEXE 8

¹³ Voir " Devis Cartons SONACO" ANNEXE 9 pour tarifs et contacts.

En Europe, l'étiquetage des **produits finis** est régi par le règlement EU 2000/13.

Le plus important est de répondre aux demandes de votre client et de vérifier que toutes les informations demandées sont bien présentes. N'hésitez pas à reconformer les données avec lui.



Exemple de Cartons et étiquetage

Le calcul des coûts de conditionnement

LES EXIGENCES D'ÉTIQUETAGE

L'étiquetage est soumis à des **règlementations spécifiques** dans le pays où le produit est vendu. L'Union Européenne a des réglementations bien précises en ce qui concerne l'étiquetage des produits alimentaires. Vous devez avoir confirmation par votre acheteur de ces exigences qui nécessiteront :

- Le nom du produit
- Le numéro de lot
- La quantité nette
- La date de péremption ou la mention 'à consommer de préférence avant', suivie de la date (mois/année)
- Les conditions de conservations comme 'à conserver dans un endroit sec'
- Le nom et l'adresse du fabricant ou de l'emballeur
- La provenance du produit, comme par exemple 'Origine : Côte d'Ivoire'.

ZOOM SUR LE PRINCIPE DE TRAÇABILITÉ

La traçabilité est une exigence de la réglementation. Vous devez, à tout moment, être capable d'identifier l'origine d'un lot, les clients livrés, ainsi que chaque étape de production. Le système de traçabilité de la production, amont (champs) et aval (clients livrés) est essentiel. Pour la mettre en place vous pouvez vous reporter à la méthodologie décrite dans le guide « Diagnostic des unités de transformation d'anacarde vol1. ».

La traçabilité complète d'un produit peut être exigée par le client pour plusieurs raisons :

- Demande d'information ou réclamation de la part d'un client final
- Analyses microbiologiques ou

physiques non conformes : par exemple, un de vos clients réalise une analyse sur un lot de noix de cajou et le taux d'aflatoxines est au-dessus de la limite. Si le produit est déjà en magasin, il faut le « retirer » des rayons. Vous devez alors être en mesure d'identifier où ont été livrées toutes les noix de cajou du même lot, ainsi que d'apporter tous les éléments de traçabilité pour identifier d'où provient la contamination. Il s'agit d'une procédure de « retrait / rappel ».

Une personne se doit d'être clairement identifiée au sein de votre entreprise afin de gérer toute demande d'information de la part de vos clients. Un remplaçant de cette personne doit aussi être nommé pour pallier aux absences.

Avant de commander votre sacherie plastique ainsi que vos cartons, le mieux est de demander ce qui **conviendrait le mieux à votre client cible**. Certes, vous pouvez avoir un conditionnement standard que vous proposez systématiquement, mais il faut aussi **s'adapter aux besoins des clients** pour éviter de perdre un marché. Aussi **l'étiquetage** de vos marchandises nécessite une

attention particulière, elle doit non seulement répondre aux exigences douanières mais également à celles des clients.

Il est important quoi qu'il arrive de bien **maîtriser les coûts de votre conditionnement**, toujours dans une optique d'avoir une activité génératrice de revenu durable et pérenne.

Exemple 1 : Structure de coûts d'emballage export de la coopérative COPABO

SOURCE	DETAILS ET COÛTS
FOURNISSEUR	MILORD (France) www.milord-sous-vide.com
DIMENSIONS	45 cm x 60 cm / épaisseur 140 microns
CAPACITE	08 kg d'amandes
PRIX DU SACHET	765 FCFA (commande de 5000 sachets mini)
MACHINE SOUS VIDE	Environ 3 000 000 FCFA
INSCRIPTIONS	Aucune, plastique transparent.
PERSONNEL	2 personnes (1 qui emballe et 1 magasinier) rendement = 25 sachets/heure
Coûts additionnels	1 transport Abidjan/an = 50 000 FCFA

Détails de calcul - Coût d'un emballage sous vide de 8 kg :

- 5000 sachets = 3 822 858 FCFA, donc 1 sachet = 765 FCFA
- 2 personnes emballent 25 sachets/heure, soit 5332 FCFA /8h (travail quotidien) = 667 FCFA/heure. Ce qui fait un coût de main d'œuvre = 27 FCFA/sachet.
- Avec 5000 sachets, il est possible d'emballer 40 tonnes d'amande, toutefois avec les 3% de pertes normales, on peut emballer réellement 38 tonnes.

Coût d'un emballage plastique sous vide de 8kg :

$$765 \text{ FCFA (sachet sous-vide)} \\ + 27 \text{ FCFA (main d'œuvre)} \\ + 10 \text{ FCFA (transport)} = 802 \text{ FCFA}$$

Pour avoir le prix exact du coût de conditionnement export, il faut prendre en compte les coûts des cartons. Un carton avec deux intercalaires (disposés entre les sachets sous vide) = 1000 FCFA.

Si on divise le prix du carton par les 3 sachets qui le remplissent (333 FCFA), on peut alors dire que le coût d'un conditionnement export = 1135 FCFA/ 8 kg, soit 142 FCFA/kg d'amandes ou 28 FCFA/kg de noix.

A titre comparatif, voir le tableau ci-après qui établit la structure de coût d'emballage sous vide avec un fournisseur en Côte d'Ivoire.

Exemple 2 : Structure de coût sacherie fournisseur Abidjan

SOURCE	DETAILS ET COÛTS
FOURNISSEUR	ACIPAC ¹⁴ - www.acipac-ci.com
DIMENSIONS	45 cm x 60 cm épaisseur = 150 microns
CAPACITE	8 kg d'amandes
PRIX DU SACHET	54 FCFA
INSCRIPTIONS	Imprimé nom de l'organisation en couleur : COPABO, WOGNON, BANDAMA CAJOU.
PERSONNEL	2 personnes (1 qui emballe et 1 magasinier) rendement = 25 sachets/heure
Coûts additionnels	1 transport à Abidjan = 50 000 FCFA (Achat plastiques et étiquettes)

On part sur les mêmes bases de calcul et les mêmes conditionnalités que ci-dessus.

Coût d'un emballage plastique sous vide de 8kg :

$$70 \text{ FCFA (Sachet sous-vide)} + 27 \text{ FCFA (main d'œuvre)} + 10 \text{ FCFA (transport)} \\ = 107 \text{ FCFA}$$

On peut alors dire que le coût d'un conditionnement export = 340 FCFA/ 8 kg, soit environ 55 FCFA/kg d'amandes ou environ 11 FCFA/kg de noix.

On constate avec ces deux tableaux, que le choix de l'emballage peut avoir un fort impact sur les coûts de production et qu'il joue sur la rentabilité de votre activité. La difficulté est de prendre en compte à la fois les exigences normatives et économiques pour avoir un conditionnement adapté.

14 ACIPAC :
Contact Joseph Zaarour
ZONE INDUSTRIELLE DE YOPOUGON, ABIDJAN,
COTE D'IVOIRE 05 BP 1340 ABIDJAN 05

TEL : (225) 23 46 63 21
Email : acipac@afnet.net
Voir « Devis sacherie ACIPAC » ANNEXE 10

LES CIRCUITS D'EXPORTATION

(LOGISTIQUE, ASSURANCES, INCOTERMS, DEVIS TRANSITAIRE...)

Pour réussir votre démarche d'exportation, il vous faut une attention particulière à l'ensemble des opérations de **transport, de stockage, de manutention, de dédouanement et de livraison** à l'acheteur étranger.

Le circuit export de l'amande de cajou de Côte d'Ivoire est simple, grâce à la proximité du Port Autonome International d'Abidjan, et de la présence de transporteur de renommée mondiale.

En tant qu'exportateur il vous faudra obtenir la meilleure solution en qualité et en prix pour :

- Assurer la **sécurité de l'acheminement des marchandises** (pas de détérioration, pas de perte, pas de vol)
- Assurer les **délais de livraison** convenus par contrat.

Le choix du mode de transport va dépendre de plusieurs éléments :

- Le poids et le volume des marchandises à expédier,
- La distance à parcourir,
- Les délais de livraison à respecter.

A première vue, il semble que l'exportation d'amandes de cajou représente une marchandise lourde et volumineuse donc le transport maritime est à privilégier. Toutefois, il ne faut pas négliger l'aspect délai de livraison : un transport aérien plus coûteux que le transport maritime sera choisi pour sa rapidité.

La logistique export simplifiée d'une unité de transformation de noix de cajou :



Les Incoterms

A quel moment l'acheteur dispose-t-il des marchandises et doit-il se préoccuper des frais de transport et de l'assurance des marchandises ? Les International Commercial Terms ou Incoterms répondent à cette interrogation.

Que sont les Incoterms ?

Rédigés par les experts de la Chambre de Commerce Internationale, ils indiquent la part respective que le vendeur

et l'acheteur prennent dans l'acheminement de la marchandise entre le départ usine du vendeur et le lieu de livraison de l'acheteur.

Les Incoterms font **partie intégrante du contrat de vente**. Ils précisent les **obligations** à la fois du vendeur et de l'acheteur en ce qui concerne :

- La mise à disposition des marchandises,
- Le mode de transport utilisé (pré

transport, transport principal, post transport),

- La manutention (frais de chargement, de déchargement),
- La douane export et import (dédouanement à l'import et à l'export),
- La livraison des marchandises. Le pré transport correspond à l'acheminement jusqu'au port ou à l'aéroport d'embarquement. Le post transport correspond à l'acheminement entre le port ou l'aéroport de débarquement et le lieu de destination.

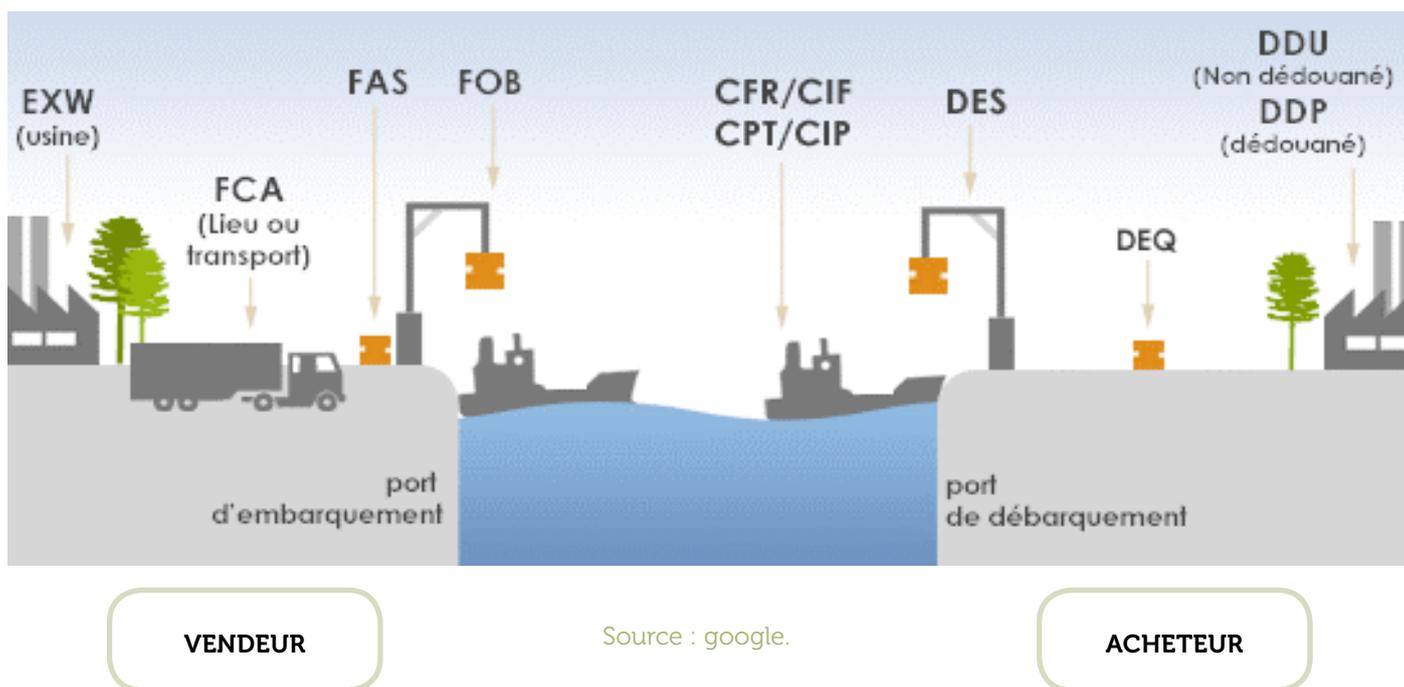
Pour chacun des Incoterms sont précisés : le **transfert des frais**, le **transfert de risques** en tenant compte d'une localisation géographique précise (ex: FOB Abidjan, DDU Paris), le transfert des risques correspond au moment et

au lieu à partir duquel l'acheteur assume tous les risques encourus par les marchandises.

Comment choisir votre Incoterm ?

L'Incoterm à retenir dépend de la politique commerciale et d'approvisionnement de l'acheteur et de la vôtre. Le mode de transport et les obligations de chaque partie jouent également un rôle. Pour vous, exportateur, l'Incoterm EXW (Ex Work ou départ usine) est celui qui impose le moins d'obligations : il vous suffit de mettre la marchandise à la disposition du client dans vos propres locaux. A l'opposé, l'Incoterm qui vous impose le plus d'obligations est le DDP (Delivered Duty Paid) : vous devez livrer la marchandise dédouanée au lieu de destination prévu.

Schéma illustratif des Incoterms maritimes



L'Incoterm le plus utilisé dans le contexte de vos structures est le FOB Abidjan. En effet, il est normal que l'on favorise l'équité de la prise de risque en matière d'exportation. En tant que petite unité de transformation exportatrice vous ne pouvez en général pas prendre en charge les frais d'assurance et autres pour assumer une livraison chez le client (directement dans ses locaux). Toutefois en étant sur place vous pouvez aider votre client à contacter le transitaire pour les coûts d'export, les documents, ceci afin de faciliter ses démarches.

Demande de devis

Une fois l'Incoterm choisi et en accord avec le client, vous pouvez demander un devis auprès du transitaire pour la partie qui vous concerne et ainsi proposer un **devis définitif au client**. Si nous prenons le FOB Abidjan, vous devrez rajouter à votre structure de coût le tarif de la mise à FOB proposé par votre transitaire.

Toutefois, il ne faut pas oublier de rajouter à ce tarif **les coûts annexes**

engendrés par la mise à FOB si nécessaire (éventuellement main d'œuvre pour chargement des cartons dans le camion, frais administratifs, frais de missions du superviseur de la mise à FOB et de la documentation export...)

Afin de mieux comprendre les différents coûts compris dans la proposition du prix FOB, voir ci-après le tableau détaillé.

Tableau « Structure de coût de la mise à FOB selon SAGA SDV »

NATURE DES COÛTS	COÛTS FCFA/ KG D'AMANDES	JUSTIFICATIFS
Mise à FOB + Frêt maritime + réacheminement	35,5	Devis Saga = 35600 la tonne
Habillage du container	25	Coût de l'habillage = 250 000 FCFA/container
TS douane et Phytosanitaire	5	Coût = 50 000 FCFA
Taxe SYDAM	2	19 500 CFA, par container
Assurance marchandise	10	Correspond à un % selon valeur marchande
Frais BL	2,5	29 000 par déclaration
Taxes locales sur marchandises (zone nord)	25	Estimation de 250 000 FCFA/container
Les imprimés (certificat origine)	0	Saga peut émettre le certif gratuitement
Frais de document en express	2,5	20 040 CFA par pli
Détention et surestaries container	1,5	Selon grille tarifs saga
TOTAL	110	

Les structures de coûts de la mise à FOB peuvent différer d'un transitaire à un autre, l'objectif de cette démonstration est de faire prendre conscience qu'une structuration de prix ne se fait pas au hasard et qu'il faut intégrer chaque paramètre pour se rendre compte des **coûts réels de production et d'exportation** avant de contractualiser une commande avec un client. Aussi, plus la structuration est précise, plus il vous sera facile de contrôler vos coûts de production et de repérer les points critiques qui font que votre activité est plus ou moins rentable.

Tableau « Structure du prix FOB Abidjan »

Coût noix brutes (CFA/kg noix)	200
Coût transformation (CFA/kg noix)	354
Rendement production	20%
Coût kg amande entière (CFA)	2770
Marge coopérative (CFA)	193,9
Coût total kg amande (CFA)	2963,9
Arrondi sorti d'usine (CFA)	3000
Coût Mise à FOB + annexe	110
Prix proposé client FOB avec marge négociation/ kg d'amandes	3200

Dans les négociations commerciales, il est important de se laisser une marge tarifaire, dans la mesure, bien sûr, où vos prix ne sont pas dix fois supérieurs au prix du marché international. La difficulté réside donc dans votre capacité à intégrer tous vos coûts **tout en restant compétitif**.

ATTENTION VOUS NE DEVEZ JAMAIS VENDRE À PERTE.

L'empotage

L'empotage est tout simplement le **chargement de la marchandise** dans le container. En Côte d'Ivoire, il y a aujourd'hui plusieurs possibilités pour empoter :

- Soit vous faites charger un camion afin d'aller sur Abidjan empoter le container directement au port.
- Soit vous faites empoter la marchandise directement à votre unité (ex à

Bondoukou) ou alors directement à la gare (ex : Ferkessedougou ou Bouaké).

Les deux méthodes ont leurs avantages, c'est à vous de choisir ce qui vous convient le mieux, et **les coûts sont plus ou moins similaires**. Il faut privilégier aa ce qui simplifie votre logistique mais surtout ce qui garanti que la marchandise va voyager en **sécurité** et pourra être livrée **dans les meilleurs délais**.



SUIVI DE LA
LIVRAISON ET DE
LA FACTURATION

Une fois le container empoté, la mise à FOB effectuée, vous devez faire le **suiti de la livraison** et attendre la satisfaction du client quant à la qualité des amandes de cajou. Il a en effet, un délai pour refuser la marchandise et peut faire renvoyer le container à vos frais sans payer le produit. Il faut absolument inclure **les termes de refus de marchandise** dans votre contrat pour éviter les mauvaises surprises. L'appréciation de la qualité ne peut être une notion subjective, elle doit être appréciable par des **critères contrôlables** (taux d'humidité, présence de flore microbienne, coloration...).

Enfin, une fois que le client a accepté la marchandise et validé la qualité vous pouvez émettre la **facturation¹⁵ finale** (soit le restant s'il y a eu préfinancement à la commande). Assurez-vous d'avoir un compte en banque fiable pour que le client puisse émettre un virement sécurisé, vérifiez les taux de change des monnaies (si différentes de la facturation ou monnaie locale) ainsi que les délais de paiement exigé par le client (jusqu'à 2 mois après réception de la marchandise) ce qui vous fait attendre longtemps avant de récupérer la trésorerie que vous avez avancée tout au long de la production et l'exportation.

COMMENT FIDÉLISER VOS CLIENTS :

Pour que votre entreprise réussisse il est important que vous ayez quelques acheteurs fidèles. Voici quelques raisons qui peuvent y contribuer :

- Vos livraisons répondent aux demandes du client (quantité et qualité des produits).
- Vos produits sont de qualité constante d'une année à l'autre.
- Un responsable qualité est joignable et capable de traiter les réclamations des clients. En cas d'absence, une autre personne est capable de prendre le relais.
- Vous connaissez les numéros d'urgence de vos clients en cas de problème.
- Vous connaissez les besoins et les préoccupations de vos clients.
- Vous êtes fiable, réactif et vous développez une relation de confiance avec vos clients.



LA MAÎTRISE
DES RISQUES DE
COMMERCIALISATION

Qu'est ce qu'un risque ?

Un risque est un évènement qui peut compromettre la réussite commerciale de mon activité. On distingue 3 types de risques :

- **risques opérationnels** : mauvaise conditions climatiques, manque de main d'œuvre, vol, absence de noix brute...
- **risques financiers** : mauvaise gestion, retards de paiement, absence de trésorerie...
- **risques de marchés** : perte d'un client, variation des prix internationaux, variation de la demande internationale,...

Pourquoi faut-il maîtriser les risques ?

Il est important de maîtriser les risques pour ne pas perdre d'argent dans le cadre d'une commande. Effectivement, si vous vous engagez auprès d'un client et que vous n'arrivez pas à respecter vos engagements, il peut vous réclamer des compensations. Si votre client tarde à payer la commande, vous risquez d'être dans une situation délicate.

Comment maîtriser les risques

Le tableau ci-dessous vous aidera à identifier et évaluer les principaux risques de commercialisation et à prendre les bonnes mesures pour éviter ces risques !

J'identifie mes risques

1

Je prends les bonnes mesures pour réduire ces risques

2

RISQUES POSSIBLES	MESURES À PRENDRE POUR ATTÉNUER CES RISQUES
RISQUES OPÉRATIONNELS	
Les conditions climatiques ou les ravageurs affectent les rendements	Apportez des solutions techniques aux producteurs; envisagez des scénarios prudents; entreprenez plusieurs cultures à la fois.
Les agriculteurs vendent leur production à d'autres acheteurs	Proposez aux producteurs des prix attractifs avec un règlement immédiatement; instaurez un climat de loyauté en les impliquant dans votre unité. Essayez de comprendre de quelle manière les autres acheteurs se mettent en concurrence avec vous et si leur démarche est temporaire ou non.
Vol	Louez un véritable entrepôt, fermé à clef et avec un service de gardiennage.
Détérioration de la qualité des produits lors de l'entreposage (infestation d'insectes, moisissures etc.)	Choisissez des entrepôts adaptés qui soient propres, au sec et avec des fenêtres grillagées. Prévoyez des pièges contre les ravageurs et prélevez régulièrement des échantillons pour vérifier l'état du stock.
les produits deviennent humides, sales ou endommagés pendant le transport	Faites appel à un service de transport fiable. Assurez-vous de la propreté du camion et qu'il ne contient pas d'autres chargements. Demandez à être prévenu immédiatement en cas d'accident ou de panne.
Les produits sont endommagés ou perdus au cours de l'exploitation	Assurez-vous que le conteneur est bien chargé (prenez des photos). Assurez-vous que la cargaison est bien assurée par l'importateur (FOB) ou par vous-même (CIF).
RISQUES POSSIBLES	MESURES À PRENDRE POUR ATTÉNUER CES RISQUES
RISQUES FINANCIERS	
Les paiements destinés aux producteurs disparaissent en chemin	Impliquez les organisations de producteurs et de femmes dans la gestion du règlement des producteurs et des femmes. Gérez les paiements par le biais de comptes bancaires.
Marges insuffisantes pour couvrir les coûts opérationnels	Gagnez en efficacité, diminuez les coûts de production par unité. Prévoyez de laisser une certaine marge par rapport aux coûts imprévus.
Impossible d'obtenir un prêt pour maintenir la trésorerie	Déterminez votre business plan, demandez une garantie d'achat à votre client et soutenez votre dossier auprès d'une banque. Fixez des dates de paiements avec les producteurs, les femmes et les clients.
L'acheteur ne paye pas, ou moins que prévu, après avoir reçu la marchandise	Choisissez des clients de confiance (informez-vous sur eux); traitez en FOB, avec des lettres de crédit ou en CAD avec votre banque préférée. Envoyez des échantillons de bonne qualité, entendez-vous sur la façon de traiter les rabais.
RISQUES DE MARCHÉ	
La demande sur le produit baisse, pas d'acheteur en vue	Vérifiez les tendances du marché avant de signer des contrats. Diversifiez votre activité. Intéressez-vous aux marchés locaux et régionaux. Envisagez d'entreposer vos marchandises.
Les clients n'honorent pas les contrats et n'achètent pas le volume sur lequel ils s'étaient engagés	Construisez de solides partenariats; négociez des contrats sérieux. Envisagez des alternatives, même avec l'acheteur qui n'a pas acheté.
Les concurrents proposent le même produit moins cher ou de meilleure qualité	Veillez continuellement à réduire les coûts de production et à améliorer la qualité. Soyez plus fiables que vos concurrents. Si c'est structurel, changez de produit. Diversifiez-vous.
Hausse soudaine des prix locaux	Communiquez avec vos acheteurs à temps. Décidez ensemble si vous voulez poursuivre ou annuler le contrat.
Les prix de vente du produit baissent	Payez les salariés en deux versements; le deuxième versement étant établi en fonction du prix de vente réel.

Source : ELZAKKER B.V., EYHORN F. Le guide de l'entreprise biologique - Développer des filières durables avec les petits producteurs. IFOAM, 2010.

ANNEXES

1 DEVIS ANALYSES VERITAS



FACTURE PROFORMA 001

Abidjan, le 29 mai 2009

PARAMETRES	Quantité	Prix Unitaire	Prix Total
FLORE TOTALE	01	22 000	22 000
TAUX D'HUMIDITE	01	22 500	22 500
AFLATOXINES	01	40 000	40 000
<u>Montant HT</u>			84 500
TVA 18%			15 210
<u>MONTANT TTC</u>			99 710

QUATRE-VINGT DIX NEUF MILLE SEPT CENT DIX FCFA.

Délais de réalisation des analyses soixante douze heures (72 Heures)



FICHE TECHNIQUE

Dernière Mise à Jour
Le : 03/12/2008
Page 1 sur 2

NOIX DE CAJOU BIOLOGIQUES**PRESENTATION****Historique :**

Découvert au Brésil par les Portugais, l'anacardier est emmené par des colons en 1578 au Mozambique, puis dans l'état du Kerala en Inde pour finalement se répandre dans d'autres régions de l'Asie. La culture s'est depuis étendue à d'autres zones du globe, notamment l'Afrique de l'Ouest où la production, pour raisons climatiques, reste assez faible.

**Description :**

Fruits secs oléagineux, les noix de cajou sont entières et de couleur blanc ivoire, en forme de demi-lune d'environ trois centimètres de longueur.

Ingrédient(s) : Noix de cajou

Process de fabrication : 1. Séchage éventuel 2. Nettoyage-triage / 3. Calibration / 4. Décorticage-pelage / 5. Emballage

Recettes : Des idées de recette sont disponibles sur le site internet www.markal.fr

Utilisation attendue du produit / Conseils d'utilisation :

La noix de cajou s'utilise grillée, salée ou non. Elle peut se consommer en apéritif, en encas seule ou en mélange avec des fruits secs et des graines. Dans la cuisine indienne, on l'incorpore au curry d'agneau, à certains ragoûts et au riz.

Sous forme concassée elle entre dans la composition de plusieurs plats cuisinés (rôti végétarien, poulet aux noix de cajou...) ou pour agrémenter les salades.

Moulue, elle se transforme en beurre crémeux dont la saveur est plus douce que le beurre d'arachide.

Les noix de cajou constituent également un complément alimentaire hautement énergétique.

Caractéristiques physiques et nutritionnelles : (moyenne pour 100g)

- Glucides 23,5 à 25,5 g
- Protéines 16 à 18 g
- Lipides 47,5 à 49,5 g
- Fibres 3 à 4 g
- Humidité max. 5%
- Minéraux Ca : 41mg, Na : 17mg, Fe : 4.1mg, P : 426mg, K : 530mg, Mg : 255mg
- Vitamines B1 : 0.42mg, B2 : 0.17mg, B6 : 0.25mg, Niacine : 1,8mg
- Valeur énergétique 576 Kcal
2410 KJ

CERTIFICATION

Codification douanière : 0801.32.00

Traçabilité :

Origine de la matière première : Brésil/Tanzanie/Vietnam

3 | RÔLE ET RESPONSABILITÉ DES PROGRAMMES DE VULGARISATION ET DE SCI

Source : ELZAKKER B.V., EYHORN F. Le guide de l'entreprise biologique - Développer des filières durables avec les petits producteurs. IFOAM, 2010.

Acteurs	Responsabilité du service de vulgarisation	Responsabilité du SCI
Comité d'Approbation		<ul style="list-style-type: none"> • Approbation de la liste des non-conformités et des sanctions • Approbation des producteurs biologiques, basée sur les recommandations des rapports d'inspection • Décision concernant l'exclusion de producteurs ne se conformant pas aux normes internes • Gestion des appels de producteurs à l'encontre des décisions des inspecteurs internes ou du responsable du SCI
Responsable de la vulgarisation/ SCI	<ul style="list-style-type: none"> • Développement, gestion et révision du système de vulgarisation (programme, formation matériel) • Formation du personnel de vulgarisation à la méthodologie de vulgarisation • Coordination des activités de recherche participative • Supervision des activités de formation, des conseils techniques et des activités d'échange (y compris les visites d'au moins 1 à 2% des agriculteurs) • Coordination de la fourniture et de la distribution d'intrants 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement, gestion et révision du SCI (procédures, formulaires etc.) • Formation du personnel de vulgarisation aux aspects du SCI • Mise à jour et analyse de la base de données centrale • Supervision des activités de l'inspection internes ((y compris la réinspection de 1 à 2% des exploitations) • Décision concernant les sanctions relatives à des non-conformités mineures
Agent de terrain / inspecteur interne	<ul style="list-style-type: none"> • Conseils techniques aux agriculteurs et aux agriculteurs leaders • Formation des producteurs • Visite de chaque exploitation au moins deux fois par saison • Surveillance de la mise en œuvre des pratiques de production recommandées • Identification des problèmes sur le terrain et mise au point de mesures appropriées • Facilitation des échanges entre agriculteurs • Suivi de la distribution des intrants et des équipements 	<ul style="list-style-type: none"> • Supervision du travail des relais paysans • Enregistrement des producteurs (caractéristiques de l'exploitation, emplacement et taille des parcelles) • Supervision de la tenue des livres au niveau du groupe d'agriculteurs • Transfert de données et d'informations au responsable du SCI • Inspection interne de chaque exploitation (vérification des livres, inspection physique, estimations des rendements) • Inspection des équipements de stockage • Supervision de l'achat du produit • Contre vérification des données de chaque exploitation
Relais paysan	<ul style="list-style-type: none"> • Visite régulière des exploitations ; conseils techniques • Surveillance de la mise en œuvre des pratiques de production recommandées • Identification des problèmes sur le terrain et mise en œuvre de solutions appropriées • Facilitation des échanges entre les agriculteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Aide les agriculteurs à tenir les livres • Enregistrement des agriculteurs souhaitant rejoindre le projet • Transfert des données et des informations à l'agent de terrain

Année 2009



WOGNON :

VOTRE FOURNISSEUR D'AMANDES DE CAJOU BIO



« Quand on croque les AMANDES DE CAJOU BIO de WOGNON, c'est le chant des SAVANES que l'on entend »

SOMMAIRE :

1- PRESENTATION DE WOGNON	P.2
2- LA FILIERE ANACARDE EN COTE D'IVOIRE	P.3
3- NOS PRODUITS	P.4
4- LOGISTIQUE EXPORT	P.5
5- WOGNON et LE BIO : INNOVATION	P.6
6- REFERENCES	P.7

PRESENTATION DE L'UNION DE COOPERATIVES WOGNON



Situation géographique :

L'union de coopératives de transformation d'anacarde WOGNON, est basée à Ferkessedougou, dans les Savanes, une région au nord de la Côte d'Ivoire.

Les femmes membres de WOGNON sont actrices du développement de leur région.

Historique :

Crée en 2009, l'union de coopératives WOGNON regroupe 3 unités de transformation situées dans les villages de Karakoro, Nganon et Ferkessedougou, originellement créées par des coopératives de producteurs de noix de cajou ou des coopératives de femmes de la région.

Pour une meilleure organisation et efficacité, les 3 coopératives encadrant les unités de transformation, ont décidé de se regrouper en Union de Coopératives, l'actuelle Union de coopératives WOGNON.

L'activité de transformation, a été initiée en 2007 par un projet de développement financé par l'Union Européenne et géré par 2 ONG partenaires : RONGEAD (France) et IFCI (Côte d'Ivoire).

Les activités d'exportation ont commencé cette année, et les débuts sont plutôt prometteurs.



Activités :

Ses activités se concentrent uniquement sur la transformation de la noix de cajou, le tri et le conditionnement des amandes de cajou et l'exportation/commercialisation de celles-ci.

Nombre de membres :

Plus de 300 femmes transformatrices.

Certifications :

En septembre 2009, WOGNON a obtenu la certification Biologique avec l'organisme de certification ECOCERT



LA FILIERE ANACARDE EN COTE D'IVOIRE : contexte de production

ORIGINE ECOLOGIQUE :

La culture de l'anacardier est introduite en Côte d'Ivoire dans les années 1960 pour des raisons écologiques :

REFORESTATION (objectif : reboiser et protéger les sols de la grande région septentrionale de savane s'étendant autour de Korhogo).

INTERET POUR LE DEVELOPPEMENT TERRITORIAL:

La filière anacarde donne désormais une opportunité aux régions du nord défavorisées et permet ainsi un **rééquilibrage entre le Nord et le Sud** en Côte d'Ivoire (le sud historiquement riche avec la capitale économique Abidjan).

La culture de l'anacarde met un frein à l'exode rural tout en favorisant l'amélioration du niveau de vie des paysans.

INTERET ECONOMIQUE :

A l'option écologique se greffe un intérêt économique qui se traduit par la mutation des forêts d'anacarde en plantations fruitières avec pour point de mire la récolte des noix de cajou.

Aujourd'hui, les plantations fruitières d'anacarde couvrent plus de **750.000 hectares** dans 11 sur 19 régions administratives que compte la Côte d'Ivoire.

Cette nouvelle spéculation stratégique et porteuse d'espérance pour plus de 1,8 millions de personnes directement intéressées enregistre des récoltes toujours croissantes (**335.000 tonnes en 2008**).



Les performances de la Côte d'Ivoire au plan de la production le hisse en 2008 aux rangs de :

- **1^{er} pays producteur africain** de noix de cajou et le **1^{er} pays exportateur mondial**.
- **2^{ème} pays producteur mondial** après l'Inde et avant le Viêt-Nam et le Brésil.

QUALITE DES NOIX DE CAJOU IVOIRIENNES

OUTTURN :

(Appelé aussi rendement en amande, c'est le paramètre utilisé pour indiquer la qualité des noix. Il s'exprime en lbs pour 80Kg de noix.) L'outturn moyen des noix exportées est de 45,75 lbs.

Les noix de cajou d'origine ivoirienne sont d'assez bonne qualité. Près de 70% des noix exportées ont un outturn supérieur à 45,00 lbs.

Taux d'humidité :

Ce paramètre mesure la proportion d'eau contenue dans les noix.

Le taux d'humidité moyen des noix exportées est de 9,6%.

Cette valeur est comprise dans la fourchette recherchée par les industriels (entre en 8 et 10%).

Taux de grainage :

Ce paramètre mesure le nombre de noix par unité de poids.

Il indique la grosseur des noix. Plus, il est élevé moins les noix sont grosses.

Le Taux de grainage moyen des noix exportées est de 186. Cette valeur est comprise dans la fourchette recherchée par les industriels (entre en 180 et 200).

NOS PRODUITS

L'union de coopératives WOGNON vous propose les produits suivants :

Types de produit semi-fini :



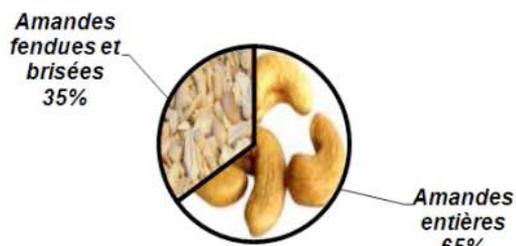
**AMANDES DE CAJOU BLANCHES
(EXPORT)**



**AMANDES DE CAJOU GRILLEES
(LOCAL)**

« Notre rendement actuel, mais en constante amélioration. »

Production en proportion de la qualité des amandes



CONTROLE DE LA QUALITE

- Le **taux d'humidité** de nos amandes est compris entre 2,30 et 3,60 à l'aide d'un Dickey John multi grain.
- Des **analyses** sont régulièrement faites des laboratoires d'analyses (contrôle qualité au niveau du taux d'humidité, aflatoxine et la microbiologie).
- Chaque sachet d'amandes contient les informations : numéro de lot, date d'emballage, grade... afin de garantir une **traçabilité** optimale.

TYPED'EMBALLAGE EXPORT

Les produits sont emballés **sous vide** (pour chasser l'air et garantir une meilleure conservation) dans des sacs plastiques alimentaires de 06 kg garantissant une meilleure qualité du produit.

Les sachets sont reclassés dans des cartons de 18 kg (Trois(03) sacs de huit(06) kg chacun).

Toutefois, nous pouvons faire d'autres conditionnements en fonction de vos besoins.

Pour votre information :

- Il faut 5 kilos de noix de cajou pour obtenir 1 kilo d'amandes.
- Il existe 26 grades d'amandes exportables, cependant vous pouvez choisir les 3 grades basiques (entières, fendues et morceaux)
- Les amandes à l'exportation sont généralement des amandes entières pour l'apéritif, cependant il possible de valoriser les amandes fendues ou morceaux dans des sous-produits.

LOGISTIQUE EXPORT WOGNON

PROCESSUS DE PRODUCTION : le décortiquage de la noix de cajou

► Capacité de transformation : 1 conteneur 20' 4 mois = 3 conteneurs 20' an

L'Union de coopératives WOGNON, collecte la matière première auprès de ses producteurs bio, soit les noix de cajou brutes, ensuite les noix de cajou sont dispatchées dans les 3 unités de transformation.

Les noix de cajou sont ensuite fragilisées à la vapeur puis séchées avant le décortiquage (action qui consiste à placer la noix dans une machine qui cas-

sent la coque de la noix en deux). Une fois décortiquées elles sont légèrement torréfiées au four pendant des heures afin de permettre le dépelliculage (action manuelle qui consiste à enlever la peau qui entoure les amandes à l'aide d'un petit couteau).

Les amandes dépelliculées sont ensuite triées par grades et transférées vers la plateforme de conditionnement.



PLATEFORME DE D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT

L'Union de coopératives WOGNON dispose d'une unité uniquement consacrée au conditionnement des amandes. Cette unité autrement appelée : plateforme de conditionnement est une étape importante dans la logistique export.

Toutes les noix transformées arrivent dans cette unité, les amandes y sont

contrôlées une dernière fois avant d'être emballées dans des sachets plastiques transparents sous vide. Une fois les amandes sous vide, on prend soin d'observer la qualité des sachets avant de les mettre en cartons.



EXPORTATION DES AMANDES

Il y a deux possibilités pour l'export des amandes :

Soit les cartons d'amandes de cajou sont empotés à Ferkéssédougou directement dans des containers scellés et le container est transporté par voie ferrée jusqu'à Abidjan pour la mise à FOB. Soit les cartons d'amandes sont

transportées par camions jusqu'au port d'Abidjan pour être empotées dans des containers.

La gestion du transport et des risques sont à négocier, néanmoins la renommée du port d'Abidjan vous garantit efficacité ainsi que la présence de transitaires internationaux.



WOGNON et le BIO : INNOVATION

Village	Nb producteurs	Surface (Ha)
Ferkessédougou	50	204
Karakoro	61	178
Nganon	24	286
Total	134	669

POTENTIEL D'APPROVISIONNEMENT EN NOIX DE CAJOU BRUTES BIO :

A l'issue de la première certification Bio, effectuée par les coopératives de production d'anacarde constituantes de la plateforme WOGNON, le potentiel d'approvisionnement pour la transformation est plus ou moins égale à 200 tonnes.

Potentiel qui évolue en fonction de l'augmentation des marchés et du volume de transformation annuel.

LE GEO REFERENCEMENT :

Grâce à un système innovant de Géoréférencement des parcelles agricoles par GPS, WOGNON a pu référencer tous les champs d'anacarde des producteurs rapidement et ainsi faciliter l'inspection de l'organisme de certification.

Comme vous pouvez le constater sur la photographie à droite, cette innovation permet de transférer ces données dans le logiciel Google Earth.

Cette initiative octroie une traçabilité inégalée jusqu'alors, vous pouvez aujourd'hui communiquer avec vos consommateurs et leur montrer par satellite d'où viennent les noix de cajou qu'ils dégustent.



Vue satellite de quelques parcelles référencées sur Google Earth.



FORMATION ET SENSIBILISATION :

Le BIO ce n'est pas seulement une certification, c'est aussi une nouvelle forme d'agriculture. WOGNON s'engage aujourd'hui dans un processus continu de formation et de sensibilisation des agriculteurs pour que les techniques agricoles propres et respectueuses de l'environnement soit appliquées.

C'est un travail de longue haleine qui démarre, mais les populations rurales sont prêtes à relever ce défi.

☒ REFERENCE CLIENT : GEPA (Allemagne)



Une entreprise pionnière en Allemagne sur le marché du Commerce Équitable depuis plus de 30 ans. Ils travaillent avec un réseau de 150 coopératives, organisation, et entreprises à travers 40 pays d' Afrique, d'Amérique Latine et d'Asie.

Ils ont une gamme de 240 produit aujourd'hui, dont 60 % est issu de l'Agriculture Biologique.

Le partenariat avec WOGNON a débuté en 2008, et une première commande d'un container a été passé en 2009

☒ REFERENCES ONG : RONGEAD (France) et INADES FORMATION (Côte d'Ivoire).

Alors qu'elle est le deuxième pays producteur mondial de noix de cajou, la Côte d'Ivoire perd de la valeur ajoutée en les exportant brutes vers l'Inde où elles sont décortiquées puis exportées vers l'Europe.

Pour remédier à cette situation, deux ONG , l'une française (Rongead) et l'autre ivoirienne (Inades Formation) ont lancé un projet pilote de décorticage artisanal de la noix de cajou .

L'Union de Coopératives WOGNON, exportatrice d'amandes de cajou représente le succès du projet.

Ce projet succède au programme « Structuration professionnelle de la filière anacarde : une contribution durable à la paix » initié en 2004. Car il était important avant d'envisager la transformation, de pouvoir obtenir une matière première de qualité. Aujourd'hui, malgré la réussite de WOGNON, les deux acteurs initiateurs du projet continuent d'appuyer la coopérative afin que ses compétences soient évolutives et durables.



21 RUE LONGUE
69001 Lyon
FRANCE
TEL : (00 33)4 72 00 36 03
SITE WEB : www.rongead.org
Contact : **Cédric Rabany** -
crabany@rongead.org



ANGRE-DJIBI Soleil II
BP 1085 Cidex1 Abidjan 28
tel : (00225) 22 50 40 71
SITEWEB: www.inadesfo.org
Directrice : Mme KONE
konekaridja@yahoo.fr



Noix de cajou



PRODUIT



Origine : **COTE D'IVOIRE**

Produit: **AMANDES DE CAJOU BLANCHES**

Grades : **ENTIÈRES, FENDUES, MORCEAUX**
(+ si nécessaire)

Conditionnement : **SOUS-VIDE sac 08kg.**

Délai de production : **2 MOIS CONTAINER 20'**

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

NOS CERTIFICATIONS :



*« Les femmes ivoiriennes
au cœur de cette
entreprise, actrices du
développement, pour un
avenir plus stable. »*

Contexte de production :

Les amandes de cajou sont produites par des coopératives, c'est une activité essentiellement exercée par les femmes.

La transformation de la noix de cajou a été initialisée par un projet de développement soutenu par un partenariat d'acteurs RONGEAD (France) et INADES (Côte d'Ivoire) et financé par l'Union Européenne.

La Côte d'Ivoire est depuis 2008 le 2eme pays producteur mondial, le 1er pays producteur Africain et le 1er exportateur mondial de noix de cajou brutes.

Utilisations :

- **ALIMENTAIRE**
- **COSMETIQUE**

CONTACTS



SITE WEB: www.rongead.org

Contact commercial : **Rebecca Feugères**
rebecca.feugeres@rongead.org

Contact Chef Projet: **Cédric Rabany**
cedric.rabany@rongead.org



SITE WEB: www.inadesfo.org

Coordinatrice locale du projet : **Mme Kone**
konekaridja@yahoo.fr

OFFRE COMMERCIALE D'AMANDES DE CAJOU

	Sociétés	Ville / Pays	Noms et Prénoms	Contacts
De	COOP	(Côte d'ivoire)	Bamba Tobias	Tél/Fax : (225) 30 00 00 00 Email : coop@yahoo.fr Cel : (225) 07 00 00 00
A	IMPORTATEUR	(Allemagne)	Mr Vanbruck	Email : vanbruck@importateur.com

Monsieur Vanbruck,

Veillez trouver ci-après notre proposition commerciale correspondant à votre besoin, soit un container (14 tonnes) d'amandes de cajou certifiée Bio.

PROPOSITION DE PRIX DES AMANDES DE CAJOU BIO SELON LES GRADES

GRADES	PRIX EN FCFA * (par kilogramme)
WW240	3 460
WW320	3 100
WW450	2 858
SW	2 136
SSW	1 735
DW	1 735
B	2 377
SB	2 017
S	2 377
SS	2 017
LWP	1 897

* Les pris sont « Factory Gate » et ne comprennent pas les coûts de transport ou d'export.

CARACTÉRISTIQUES DU PRODUIT

QUALITÉ ET GRADES

Qualité : Amandes de meilleure qualité avec une couleur pâle ivoire

Dommages sérieux : 1%

OFFRE COMMERCIALE D'AMANDES DE CAJOU

	Sociétés	Ville / Pays	Noms et Prénoms	Contacts
De	COOP	(Côte d'ivoire)	Bamba Tobias	Tél/Fax : (225) 30 00 00 00 Email : coop@yahoo.fr Cel : (225) 07 00 00 00
A	IMPORTATEUR	(Allemagne)	Mr Vanbruck	Email : vanbruck@importateur.com

Monsieur Vanbruck,

Veuillez trouver ci-après notre proposition commerciale correspondant à votre besoin, soit un container (14 tonnes) d'amandes de cajou certifiée Bio.

PROPOSITION DE PRIX DES AMANDES DE CAJOU BIO SELON LES GRADES

GRADES	PRIX EN FCFA * (par kilogramme)
WW240	3 460
WW320	3 100
WW450	2 858
SW	2 136
SSW	1 735
DW	1 735
B	2 377
SB	2 017
S	2 377
SS	2 017
LWP	1 897

* Les pris sont « Factory Gate » et ne comprennent pas les coûts de transport ou d'export.

CARACTÉRISTIQUES DU PRODUIT

QUALITÉ ET GRADES

Qualité : Amandes de meilleure qualité avec une couleur pâle ivoire

Dommages sérieux : 1%

SDV-SAGA**CÔTE D'IVOIRE**Agence : *Air Service*

Aéroport International F.H.B

Tél.: (225) 21 27 81 17 / 81 41 / 21 21 61 61

Fax: (225) 21 27 72 32 / 80 27 / 71 08 / 83 93

TO / A : CONSULTANTE RONGEAD**Mme REBECCA FEUGERES****N° TELECOPIE****CC :****FROM / DE : Mr COULIBALY MOUSTAPHA****DATE:24/04/2009****OBJET : Demande cotation sachet de noix de cajou et huile de
noix de cajou alimentaire****Madame,****Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-dessous notre meilleure offre
pour votre envoi échantillons de noix de cajou sous réserve de poids volume:****Devis n°1 : France****500g montant ttc : 46138 fcfa****1kg montant ttc : 52 908 fcfa****Devis n°2 : Allemagne****500g montant ttc : 48 054 fcfa****1kg montant ttc : 55 908 fcfa****Devis n°3 : Quebec****100kg montant ttc : 2.143.500 fcfa****Vous souhaitant bonne réception de la présente.****Pour toutes informations complémentaires, merci contacter:****Mr COULIBALY MOUSTAPHA****ISO 9001 AGENT TRANSIT SDV-SAGA CI EXPRESS****Tél:21221129****Fax:21277291**

SYSTEME QUALITE CENTRE

**SDV - SAGA CI
UNIVERSAL EXPRESS UX****ZONE DE FRET****11 BP 2235 ABIDJAN 11****Tél. : 21 27 72 88 / 21 27 72 89****Fax : 21 27 72 91****SDV-SAGA Côte d'Ivoire S.A. avec Conseil d'Administration au capital de 10.887.060.000 Francs C.F.A. Siège Social: 11ème Avenue Christiani - 01 BP 1727 Abidjan 01 - R.C.I
Tél +225 21 220 420 - Fax +225 21 22 06 90/91/92 - Agences en Côte d'Ivoire : San Pédro BP 389 Tél +226 34 71 16 91 - Fax +226 34 71 22 63 / Bouaké BP 346
RCCM : CI-ABJ-1962B-1141 - N° de CC 0 101 142 A - Réel Normal - DGE - BICICI N° A0006 01661 00002050006580 - SGBCI N°10008 01066 011163011678691**

CORKTEK®**BOUCHONS SYNTHÉTIQUES****ATTESTATION D'ALIMENTARITE****Polyéthylène :****NORMES CEE**

Les éthylènes utilisés sont conformes aux législations en vigueur, Directive 2002/72/EC (EC Directive de Commission du 6 août 2002) relative aux matières plastiques en contact avec les denrées alimentaires amendée par la Directive 2005/79/EG.

NORMES UNITED STATES

Les éthylènes utilisés sont conformes aux législations en vigueur de la Food and Drug Administration (FDA) FDA 21 CFR 177.1520 relative aux matières plastiques en contact avec les denrées alimentaires.

Colorants :

Le colorant utilisé est conforme aux législations en vigueur concernant les matières plastiques en contact avec les denrées alimentaires. Pour le polymère, Directive Européenne CEE/92/39. Pour les pigments, Brochure 1224 (alimentarité Française)

Extenseur :**NORMES UE**

Tous les composés de l'agent d'expansion sont repris dans l'Annexe III, Section A de la directive 2002/72/CEE de la Commission Européenne – La liste incomplète des additifs pouvant être utilisés dans l'industrie des matières plastiques – non modifiée par la Directive 2004/19/CEE – sans aucune restriction d'emploi.

Le monomère de la résine est repris dans l'Annexe II, Section A de la Directive 2002/72/CEE sans aucune restriction d'emploi.

NORMES UNITED STATES

Les composants de l'agent extenseur utilisé répondent aux exigences du CFR Titre 21 § 184 sans limitation de quantité. Les composés polymériques sont repris dans le §177.1520 (c) (21) sans aucune restriction d'emploi.

NORMES JAPON

Tous les composés sont agréés par le Japan Hygiénic PVC Association sans restriction.

Encre :

L'encre utilisée pour imprimer les bouchons ne fait pas l'objet d'un label spécial donné par la réglementation des substances dangereuses. Aucun matériau lourd ou toxique n'est utilisé dans la fabrication de l'encre. Sa composition n'est pas dangereuse ni pour la santé, ni pour l'environnement.

Traitement de surface :

La substance lubrifiante à base de silicones est conforme aux réglementations Française relative aux matériaux destinés à être mis au contact des aliments (J.O. Brochure 1227 édition juillet 2002 ; arrêté du 02/01/2003, J.O. 29/01/2003 modifié par l'arrêté du 19 Octobre 2006)

SAS CORKTEK

Page 1/1
Edition 07.2007

Z.I. DE L'ASPRE 30150 ROQUEMAURE FRANCE

Tel : 33 (0) 4.66.79.93.47 – Fax : 33 (0) 4.66.79.96.41 – e mail : corktek@wanadoo.fr

S.A.S. au Capital de 250.000 Euros – Siret 452 156 664 00016 - N° CEE FR 82 452 156 664 – APE 241L

**Fabrication de :**

Cahiers - enveloppes - papiers rame - pochettes dessin - protège livres
mouchoirs - essuie tout - Serviettes de table - papier hygiénique - nappes
protège lits - papier aluminium - Sachets plastique - sacs poubelle - gaines
bâches - nappes - protège lits - packaging industriel - impression six couleurs

Téls : (225) 23466321 – 23466338 – 23466233 – 23466599 – 04008024 - 04336705

Fax : (225) 23466033 - 23487040 ■ Mail : acipac@afnet.net / acipac_dc@yahoo.fr

OFFRE DE PRIX N° 091113

CLIENT : BANDAMA CAJOU
ADRESSE : Coopérative - Côte-d'Ivoire
DATE : 16 novembre 2009

REF	DESIGNATION	QTY sachets	UNITE H.T.	TOTAL H.T.
S6040P1760K500	Sachet cajou translucide 60 x 40 x 140m. BD	16.000	55	880.000
	TOTAL H.T.			880.000
	T.V.A. 18 %			158.400
	TOTAL T.T.C.			1.038.400

Arrêté la présente facture pro forma à la somme de :

Un million trente huit mille quatre cent francs cfa.

- ✘ La validité de cette offre de prix est de 15 jours à compter de la date d'émission
- ✘ Toute commande en fonction de la production, sera à la livraison de + ou - 10%
- ✘ Le règlement d'une avance de 50 % à la commande est exigé.
(avance non récupérable en cas d'annulation de la commande).
- ✘ Règlement du montant total de la facture à l'enlèvement de la marchandise.
- ✘ Pour l'impression les coûts des clichés sont à la charge du client.

LE RESPONSABLE COMMERCIAL

Zaarour J. Joseph





Zone Industrielle de Yopougon - 01 B.P. 1119 ABIDJAN 01 - Côte d'Ivoire
Tél. : 23 51 52 00 - 07 03 81 00 / 01 / 02 / 03 - Fax : 23 46 65 06
E-mail : comptafinance@sonaco.com.ci

LEADER DU CARTON ONDULE EN AFRIQUE

N° C.C. : 500 5986 M
Régime d'imposition : Réel Normal
Centre des Impôts : D.G.E.

PROFORMA

Numéro
PRO09/00383

Date Proforma

05/05/2009

Rebecca Feugères

rebecca.feugeres@rongead.org

Quantité	Elément	PU HT(CFA)	Montant HT (CFA)																						
1 000	CARTON NOIX DE CAJOU DIMENSIONS 450 X 320 325 mm	664	664 000																						
2 000	ETRIER POUR CARTON NOIX DE CAJOU DIMENSIONS 446 X 321 mm	97	194 000																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Base</th> <th>Taux</th> <th>TVA</th> <th>Base</th> <th>Taux</th> <th>ASDI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>858 000</td> <td>18.00%</td> <td>154 440</td> <td>1 012 440</td> <td>5.00%</td> <td>50 622</td> </tr> </tbody> </table>		Base	Taux	TVA	Base	Taux	ASDI	858 000	18.00%	154 440	1 012 440	5.00%	50 622	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>TOTAL HT</td> <td>858 000</td> </tr> <tr> <td>TVA</td> <td>154 440</td> </tr> <tr> <td>TOTAL TTC</td> <td>1 012 440</td> </tr> <tr> <td>ASDI</td> <td>50 622</td> </tr> <tr> <td>NET A PAYER</td> <td>1 063 062</td> </tr> </tbody> </table>		TOTAL HT	858 000	TVA	154 440	TOTAL TTC	1 012 440	ASDI	50 622	NET A PAYER	1 063 062
Base	Taux	TVA	Base	Taux	ASDI																				
858 000	18.00%	154 440	1 012 440	5.00%	50 622																				
TOTAL HT	858 000																								
TVA	154 440																								
TOTAL TTC	1 012 440																								
ASDI	50 622																								
NET A PAYER	1 063 062																								

Mode de règlement : Espèces
Régime de vente : Consommation locale

LA DIRECTION COMMERCIALE

→ Nos marchandises vendues restent notre propriété jusqu'au paiement intégral de leur prix.
(voir nos conditions générales de vente au verso)



S.A. avec Conseil d'Administration au Capital de 1 200 000 000 F CFA
D.C.M. : CHARLES BEEBO

Sonaco ISO 9001 : 2000
Certifié par SGS



FACTURE

Expéditeur« délégation »
« adresse »

France

Tél. :

Fax. :

Destinataire**Référence à rappeler :**

Identifiant transitaire:

Numéro de facture :

Date :

N° du client :

Date commande :

Référence commande :

Adresse de livraison

Référence article	Libellé article	Taux TVA	Quantité	P.U. HT	Taux remise	Montant hors taxe
Total net HT en CFA TVA à 19,60% sur x,xx F TVA à 2,10% sur x,xx F TVA à 5,5% sur x,xx F						
TOTAL T.T.C en CFA						

SIGNATURE

Payable au «**date ou dès réception**»
 par chèque ou virement à l'ordre de
 «**comptable assignataire et adresse**»
 «**domiciliation bancaire**
 et **banque/guichet/n° compte CLE RIB**»
 Règlement à effectuer à 35 jours

BIBLIOGRAPHIE

ELZAKKER B.V., EYHORN F.

Le guide de l'entreprise biologique - Développer des filières durables avec les petits producteurs. IFOAM, 2010.

DEMARIGNY Y.

Bases de microbiologie et à l'hygiène alimentaire. ISARA, 2009

DREYFUS P., PICHARD C.

Améliorations de la qualité sanitaire lors de la transformation des noix de cajou en amandes de la COPABO. ISARA-RONGEAD, 2009.

GOOGLE. Support d'images.

MARKAL,

entreprise exportatrice d'amandes de cajou. Extrait fiche technique.

RICAU P.

La diffusion et l'analyse d'information de marché comme outils de développement : Expérience de construction d'un Service d'Information sur les Marchés original dans la filière noix de cajou en Côte d'Ivoire. Université Paris 1 RONGEAD, 2010.

RONGEAD.

Guide d'aide à la transformation volume 1. Support pédagogique, 2010.



**LE DÉCORTICAGE DE LA NOIX DE CAJOU :
UNE OPPORTUNITÉ POUR LES POPULATIONS
DU NORD DE LA CÔTE D'IVOIRE**

ONG – PVD /2006/ 119 – 152

Ce projet est financé
par l'Union européenne

