

Compte-rendu de missions, Mars-Juillet 2010

Constance KONAN, analyste INADES, Abidjan

Pierre RICAU, analyste RONGEAD – ODA, Lyon/Abidjan

LA FILIERE ANACARDE EN COTE D'IVOIRE

ACTEURS ET ORGANISATION

Cette étude de la filière a été réalisée dans le cadre du projet « Création d'un réseau NTIC proactif de partage des connaissances du marché mondiale de la Noix de Cajou, pour valoriser la filière en Côte d'Ivoire » financé par la Commission Européenne et RONGEAD et mise en œuvre par INADES Formation Côte d'Ivoire et par RONGEAD avec l'appui de la société française Offre & Demande Agricole.

Cadre général de la mission : Au cours des mois de mars et d'avril 2010 les deux analystes du projet ont mené une série d'entretiens auprès de différents acteurs de la filière anacarde en Côte d'Ivoire à Abidjan et dans les régions productrices de la Vallée du Bandama et du Worodougou. A ces entretiens se sont ajoutées des discussions avec les différents membres du projet ayant eu des expériences dans les onze régions où cette culture est implantée. L'objectif était de fonder une compréhension générale de cette filière de manière à identifier, d'une part, les principaux acteurs, leurs contraintes et les particularités de leurs relations socio-économiques, et d'autre part, les composantes majeures intervenant sur la formation des prix proposés aux producteurs d'anacarde.

Introduction :

La culture de l'anacarde s'est développée en Côte d'Ivoire de façon spontanée, sans l'initiative ni le soutien d'organismes de développement agricole. Ce n'est qu'à partir du début des années 2000 que les structures d'encadrement et d'appui à l'agriculture ont commencé à véritablement intervenir dans la filière, alors que la noix de cajou tendait à devenir la principale culture de rente du Nord du pays devant le coton.

L'anacardier, implanté dans le pays par des programmes de reforestation en raison de sa croissance rapide et de sa rusticité, n'était jusqu'au début des années 1990 exploité que pour son bois. Que ce soit par crainte du baume corrosif contenu dans la coque de la noix ou en raison d'un mythe populaire qui prétend que ces fruits sont toxiques si on les mélange avec du lait, ni l'amande ni la pomme de cajou, les deux composantes comestibles de l'anacarde, n'ont été valorisées et consommées localement jusqu'à ces dernières années.

Le marché ivoirien de l'anacarde semble s'être développé discrètement sous l'impulsion d'acheteurs indiens entre 1990 et 1995. A partir de cette période, la noix de cajou a commencé à apparaître pour les producteurs comme une alternative à la culture de rente traditionnelle du Nord du pays, le coton, qui souffrait de la chute des cours mondiaux et de gros problèmes de fonctionnement de la filière.

Même si le coton ivoirien a des rendements à l'hectare environ trois fois supérieurs à ceux de l'anacarde pour des prix de vente au kilo comparables, l'investissement en travail et en intrants beaucoup plus important dans la culture cotonnière a rendu l'anacarde plus lucrative.

De 1995 à 2001, beaucoup d'agriculteurs ont semé des anacardiens sur des parcelles de coton ou de vivrier et les commerçants locaux se sont très vite focalisés sur ce produit acheté à très bon prix par les négociants indiens et libanais du port d'Abidjan. Entre 1998 et 2001, la mise en culture est même devenue frénétique, poussée par des prix mondiaux très élevés.

Après 2001 et malgré une baisse durable des prix bord-champ¹, la culture de l'anacarde a gardé une dynamique extensive et l'emblavement se poursuit encore à l'heure actuelle.

¹ Les causes de cette baisse liée à l'évolution du taux de change entre le Franc CFA (XOF) et le Dollar Américain (USD) sont expliquées au chapitre 4.

Même si l'Etat ivoirien tente de mettre en place des systèmes de régulation, la filière anacarde reste encore désorganisée et complexe. Les premiers fruits sont récoltés dès la fin décembre et à partir de la fin février commence une course à la collecte d'anacarde qui mobilise un grand nombre d'acteurs à travers des schémas de commercialisation divers et déséquilibrés.

1. TYPOLOGIE DES DIFFERENTS ACTEURS DE LA FILIERE ANACARDE EN COTE D'IVOIRE

1.1. Les producteurs :

1.1.1. Contexte socio-économique de la production.

Les producteurs d'anacardes sont estimés à plus de 250 000 en Côte d'Ivoire². Ils sont répartis dans onze régions du pays même si les cinq grandes régions du Nord : Denguélé, Savanes, Worodougou, Vallée du Bandama et Zanzan concentrent la grande majorité de la production.

L'anacardier est principalement cultivé par de petites exploitations familiales sur des surfaces d'entre 0,5 et 3 hectares. Toutefois, la moyenne des superficies cultivées peut varier fortement en fonction des densités de population. A proximité des villes les parcelles ont une taille moyenne de 1,5 hectares par ménage alors que dans les zones peu peuplées cette moyenne s'établit plutôt autour de 4 hectares. Souvent, une minorité de producteurs possède des parcelles plus grandes dans chaque village. Ces parcelles sont parfois supérieures à 20 hectares. On distinguera parfois ces minorités du reste de la population car leurs capacités économiques et leurs problématiques sont différentes.

A côté de l'anacarde les principales productions de la moitié Nord de la Côte d'Ivoire sont principalement l'igname, le manioc, le riz, le maïs et l'arachide. Les anacardiens sont généralement plantés sur une parcelle de manioc ou d'igname cultivée depuis une dizaine d'années et dont la qualité du sol commence à diminuer. Durant les trois ou quatre premières années de croissance de l'arbre, ces cultures persistent en association avec les jeunes anacardiens. L'intérêt de ces associations réside principalement dans l'économie de travail

² Estimations de l'Autorité de Régulation du Coton et de l'Anacarde (ARECA).

qu'elles permettent. En effet, cultiver des produits vivriers sur les parcelles d'anacarde tant que la couronne foliaire des arbres est encore réduite permet d'éviter l'enherbement et d'économiser un travail d'entretien qui représente l'une des principales charges dans la culture de l'anacardier.

En ce qui concerne l'utilisation des terres, l'anacardier ne semble pas entrer en concurrence avec les cultures vivrières. L'agriculture vivrière restent essentielle à l'économie des ménages et l'anacardier n'est cultivé que comme un complément donnant accès à des liquidités monétaires. En outre, l'accès au foncier n'est que rarement un facteur limitant dans les zones de culture de l'anacarde. Même si la pression démographique varie selon les zones comme on l'a remarqué plus haut, elle reste globalement faible dans l'ensemble de la moitié Nord de la Côte d'Ivoire. Par contre, le remplacement, année après année de champs vivriers par des vergers d'anacardiers tend à éloigner une partie des cultures vivrières des villages. La « jachère productive » que constitue cette culture dans un premier temps, ne fait que très rarement place à un processus de défrichement et de retour au vivrier. En conséquence les villages s'entourent peu à peu d'anacardiers et les cultures vivrières se retrouvent implantées « en brousse », générant une perte en temps de travail non-négligeable.

Les deux seules contraintes en terme de travail de la culture de l'anacarde sont l'entretien des parcelles et le ramassage des noix au sol. L'entretien du champ, deux à trois fois par an, est un travail très physique généralement confié à de jeunes-adultes et bien rémunéré. Le ramassage est lui plutôt confié aux femmes et aux adolescents qui réalisent dans le même temps la séparation entre la noix et la pomme de cajou.

On peut considérer que pour les petits producteurs les coûts de production sont faibles étant donné que dans la grande majorité des cas aucun intrant n'est utilisé pour cultiver l'anacardier et que l'entretien et la récolte restent des activités familiales. Par contre, les coûts se révèlent importants pour les producteurs qui possèdent de grandes surfaces et ne sont pas capables d'assurer avec les seuls membres de leur famille ces deux activités. Le coup de l'entretien l'est d'ailleurs d'autant plus que celui-ci doit intervenir pendant les pics de travail pour les cultures vivrières. Ces emplois saisonniers restent essentiels car ils permettent une redistribution de liquidité au sein des villages, notamment vers les femmes et les jeunes.

Dans ces conditions, les gros producteurs sont souvent plus enclins à initier des regroupements sous forme de coopératives ou de groupements informels pour améliorer la commercialisation de leur production et/ou à « pister » c'est-à-dire collecter et commercialiser une partie de la production du village pour se garantir des marges leurs permettant d'amortir leurs coûts de production. Faute de moyens, beaucoup de gros producteurs sont aussi amenés à rémunérer leurs salariés en nature en leur cédant le tiers des quantités collectées.

Le calcul des coûts de production n'est encore réalisé par personne. D'après les dires de certains gros producteurs rencontrés ils pourraient varier entre 20 000 et 80 000 CFA/ha lorsque la main d'œuvre est salariée. Les rendements précis sont eux aussi inconnus mais on peut estimer qu'ils varient entre 200 et 400 kg/ha selon les conditions pédoclimatiques et le niveau d'entretien des parcelles. Pour un rendement de 300 kg/ha et des coûts raisonnables de 40 000 CFA/ha ces chiffres équivalraient à un coût de production de 130 CFA/kg. Cette estimation reste entièrement à vérifier, mais le seuil de commercialisation³ appliqué par les gros producteurs semble en effet se situer entre 150 et 200 CFA/kg.

De nombreux petits producteurs recourent à des emprunts et des avances sur récolte auprès des pisteurs pour subvenir à des besoins de liquidité durant l'année. Dans certains villages les emprunts remboursables en espèce sont privilégiés, les producteurs étant conscients de perdre en acceptant des avances sur récolte à des prix extrêmement bas : entre 25 et 100 CFA/kg.

Il ne semble pas exister de contrats entre producteurs et acheteurs. Les producteurs ne négocient pas ou peu les prix qui leurs sont proposés mais reviennent très facilement sur leurs engagements lorsqu'un meilleur prix leur est proposé. Cette attitude génère une course à la collecte pour les acheteurs qui ne peuvent garantir leur approvisionnement dans un même village plus de quelques jours.

1.1.2. Pratiques culturelles

Les variétés d'anacarde cultivées en Côte d'Ivoire ne sont pas clairement identifiées. Il s'agit dans la quasi-totalité des cas de variétés non-améliorées. La sélection des semences d'anacarde est très majoritairement faite par les agriculteurs eux même à partir de noix qu'ils

³ Prix minimum auquel les producteurs acceptent de vendre leur production.

ont produites. Ils choisissent leurs noix principalement en fonction de la taille et de l'aspect visuel.

Les producteurs ont une tendance générale à planter de grandes densités d'anacardiers de façon à limiter l'enherbement du sous-bois. En serrant les arbres, ils créent un épais feuillage qui ne laisse passer que peu de lumière et limite la croissance d'adventices et en conséquence le travail d'entretien du verger. Cette pratique a le désavantage de limiter fortement les rendements à l'hectare car elle réduit la surface foliaire productive et la croissance des racines de chaque arbre. Cependant, de plus en plus de producteurs procèdent à l'éclaircissement de leurs vergers au fur et à mesure de la croissance des arbres en abattant les moins productifs. On peut estimer que cette bonne pratique est en train de se diffuser rapidement, notamment parmi les jeunes planteurs, bien qu'elle reste encore trop modérée au niveau du nombre d'arbre abattus.

De façon comparable la grande majorité des producteurs semble être consciente de l'importance de ramasser les noix tombées au sol de façon régulière. Mais la qualité n'ayant pas d'impact direct sur le prix d'achat bord-champ, dans la pratique très peu de producteurs assurent un passage tous les deux jours qui serait nécessaire pour une meilleure préservation de la qualité.

Les feux de forêts sont l'une des principales menaces qui pèsent sur les parcelles d'anacarde. On peut estimer que chaque année ce sont plusieurs milliers d'hectares de vergers qui partent en fumée. La construction de pare-feux autour des parcelles reste très limitée, là encore en raison de la charges de travail qu'elle représente.

Très peu d'intrants sont utilisés pour cultiver l'anacarde. Seule une petite partie des producteurs utilise des insecticides. L'utilité et la rentabilité économique de l'usage de produits phytosanitaires sont d'ailleurs jugées très faibles voire négatives par la majorité des spécialistes de la filière.

1.1.3. Stockage et qualité des noix

La plupart des producteurs semblent conscients de l'importance de la qualité mais ne sont pas capables de l'estimer et n'ont pas les moyens de la préserver correctement. Ils observent juste une différence entre un "premier choix" (de janvier à mars) et un "deuxième choix" (d'avril à juin) due à l'arrivée des pluies qui dégradent les noix.

Le temps de séchage de trois jours recommandé pour les noix fraîchement ramassées n'est que rarement respecté et les conditions de conservation restent très précaires. Les sacs en jute nécessaires à un bon stockage ont un coût trop élevé pour les producteurs qui stockent l'anacarde dans des paniers ou des sacs en plastique. Au mieux certains producteurs, conscients de la nécessité de ne pas laisser pourrir les noix lorsqu'ils les stockent plusieurs jours, perforent leurs sacs en plastique.

Dans la majorité des cas les producteurs n'ont qu'une faible capacité de stockage, à l'intérieur de leurs habitations, et n'ont pas tendance à stocker plus de quelques semaines. Ils se focalisent sur le risque qu'à partir d'avril la baisse de la qualité se répercute sur les prix. Cependant, lorsque les prix proposés sont estimés trop bas pour couvrir les coûts de production, comme cela est régulièrement le cas⁴, beaucoup de producteurs qui ont eu recours à une main d'œuvre salariée stockent une partie de leur production en espérant une montée des prix en fin de campagne et dans le cas où elle n'interviendrait pas stockent jusqu'à la campagne suivante.

Une grande partie des producteurs vend sa production en remplissant directement des sacs amenés par les pisteurs avec comme unité de mesure des « boîtes de tomates » ou « tines », boîtes de conserves de 2,2 kg qui sont considérées comme équivalentes à 1,5 kg d'anacarde. Ces « boîtes de tomates » correspondant dans les faits à un poids supérieur à 1,5 kg, ils ont tendance à sous-estimer le poids de leur récolte.

⁴ On peut estimer que le minimum accepté par les producteurs qui ont une main d'œuvre salariée s'établit entre 150 et 200 CFA/kg. La barre des 200 CFA/kg n'a pas été dépassée pendant les campagnes 2003, 2006, 2007 et 2009.

1.1.4. Prix de vente bord-champ

Le prix plancher bord-champ fixé par l'interprofession (Intercajou) n'est jusqu'à présent quasiment jamais respecté mais il est attendu par de nombreux producteurs comme indicateur d'une échelle de prix pour la partie restante de la campagne. Il est parfois appliqué par les acheteurs pendant les jours qui suivent sa publication mais est rapidement dépassé en fonction des conditions du marché local, national et international. En outre, ce prix minimum est fixé lors du lancement de la campagne officielle qui varie entre fin février et la mi-mars selon les années. Malgré l'interdiction légale pour les exportateurs de collecter des noix avant cette date de nombreux intermédiaires sillonnent les campagnes et achètent de l'anacarde dès le mois de janvier alors que les arbres de plus de quinze ans commencent à produire. A la mi-février on peut estimer que la récolte bas déjà son plein. Les producteurs rencontrés nous ont indiqué qu'à la date où le prix est promulgué ils ont déjà commercialisé au minimum le quart de leur récolte.

Les prix de vente bord-champ varient de façon importante selon les villages et les périodes de la campagne. Entre février et juin 2010 les prix ont commencé très bas entre 50 et 120 CFA/kg pour monter entre 150 et 180 CFA/kg au moment du lancement de la campagne officielle et finir entre 300 et 350 CFA/kg à la fin du mois de mai et jusqu'à l'achat de toute la production ivoirienne.

Le dernier chapitre de ce document reviendra sur les causes de ces importantes variations.

1.1.5. Préoccupations et problèmes rencontrés :

Les Producteurs d'anacarde rencontrés pendant l'enquête étaient principalement préoccupés par la garantie de prix bord-champ rémunérateurs, c'est-à-dire, selon leur perception, supérieurs à 250 CFA/kg. Ils étaient aussi très intéressés par l'accès à des formations sur les bonnes pratiques culturales, par l'accès à une information fiable sur les prix de la noix et par la valorisation de la pomme de cajou dont ils sont conscients qu'elle pourrait avoir une valeur commerciale rémunératrice.

Ils évoquent principalement les feux de brousse et les difficultés d'entretien comme cause de mauvais rendements.

Beaucoup semblent avoir planté des vergers trop grands par rapport à la capacité d'entretien de leur famille. Une logique d'appropriation du foncier semble se développer et la plantation d'anacarde prend de plus en plus un rôle de délimitation des propriétés.

1.2. Les pisteurs

1.2.1. Catégories de pisteurs

Le terme de pisteur reflète dans les faits une grande diversité d'acteurs. L'élément central qui fonde cette qualification est le fait d'aller « sur le terrain » c'est-à-dire de procéder à la collecte directement auprès des producteurs.

De façon synthétique nous avons pu distinguer trois catégories de pisteurs : les « pisteurs mobiles », les « pisteurs résidents » et les « Grand Pisteurs ».

1.2.1.1. Les pisteurs mobiles

Situés dans les villes ou les villages les plus importants, ils travaillent en général pour un grossiste particulier qui les préfinance. Leur objectif premier est de repérer dans une zone de plusieurs dizaines de kilomètres des quantités de plusieurs tonnes d'anacarde de manière à ce qu'un groupe d'une dizaine de pisteurs puisse rapidement remplir un camion de 40 T. Pour cette tâche, ils circulent à moto de village en village et rentrent dans les zones de culture pour rencontrer les producteurs dans les champs. Dès qu'ils ont repéré des quantités suffisantes dans plusieurs villages ils vont récupérer le préfinancement du grossiste puis passent collecter en trois à six jours les volumes repérés avec des camionnettes de 3 à 5 T communément appelées « Kia ». Pendant cette courte période ils rassemblent dans un village ou une ville centrale le fruit de leur collecte, stocké en général dans des magasins de particuliers voire dans des maisons. Ils font ensuite venir un camion de 40 T qui une fois chargé partira

directement pour Abidjan. Plusieurs pisteurs mobiles vont ainsi rassembler chaque semaine de quoi faire partir un ou plusieurs camions pour le compte d'un grossiste.

Quelques uns de ces pisteurs sont des employés permanents du grossiste qui travaillent le reste de l'année pour la collecte d'autres produits. La majorité sont des contacts du grossiste qui ne font ce travail que le temps de la campagne et exercent ensuite des activités diverses.

1.2.1.2. Les pisteurs résidents ou sous-pisteurs

Ce sont en général de gros producteurs ou des commerçants des petits villages producteurs. Souvent préfinancés par un grossiste ou un piseur mobile, mais aussi partiellement autonome, ils rachètent la production d'autres producteurs pour la vendre à des pisteurs mobiles ou directement à des grossistes. Ils bénéficient de leur présence sur place pour être facilement informés sur les disponibilités en anacarde, mais s'ils ne sont pas préfinancés ils sont freinés par les limites de leur trésorerie et par leur manque d'information sur l'évolution des prix au niveau des chefs-lieux et des sous-préfectures.

1.2.1.3. Les « Grands-Pisteurs »

Ce terme est employé par les grossistes qui apprécient leur présence et cherchent à se garantir leur fidélité. Ce sont des personnalités importantes, souvent des chefs de village, qui ont suffisamment d'influence pour rassembler une grande part de la production de leur village. Ils peuvent ainsi négocier la vente de grosses quantités d'anacarde avec les pisteurs mobiles ou directement avec les grossistes. Les responsables de coopératives ou de groupements sont parfois considérés comme des « Grands-Pisteurs ». La présence d'un Grand-Piseur peut garantir de meilleurs prix aux producteurs d'un village car les grossistes sont prêts à payer plus cher pour obtenir un volume de plusieurs dizaines de tonnes en une seule fois. Toutefois, leur position d'intermédiaire principal entre la communauté villageoise et les acheteurs extérieurs peut aussi générer des abus et des détournements d'argent lors de la commercialisation, notamment quand ils ont l'exclusivité de l'information sur les prix pratiqués.

1.2.2. Place du pisteur dans la filière

Les pisteurs sont donc les intermédiaires qui assurent le regroupement de la noix produite sur de vastes superficies. Certains grossistes qui travaillent directement sur le terrain au contact des producteurs se considèrent même comme pisteurs bien qu'ils soient préfinancés par des exportateurs. Les marges que réalisent les pisteurs semblent variables selon les périodes de l'année et la concurrence. Comme ils jouent souvent un rôle de créancier au sein des communautés villageoises et accordent des prêts de soudure ou d'urgence aux producteurs les plus nécessiteux, ils commencent leur collecte tout en se faisant rembourser les prêts accordés.

Ce phénomène de recouvrement de créance, associé à l'empressement de nombreux producteurs d'accéder à de la liquidité permet aux pisteurs d'acheter pour leur compte ou celui des grossistes des volumes importants d'anacarde à des prix inférieurs à 100 CFA/kg entre début janvier et la mi-février.

Ce n'est que lorsque les exportateurs d'anacarde commencent à se manifester et à générer une forte concurrence entre les acheteurs en apportant des liquidités dans la filière et en indiquant les prix auxquels ils sont prêts à acheter la marchandise à Abidjan que les prix amorcent une réelle augmentation jusqu'à s'aligner sur ceux du marché international. La fixation du prix planché officiel par l'Intercajou peut avoir pour effet d'accélérer ou de retarder cet alignement selon qu'elle intervient tôt ou tardivement dans la campagne.

A partir de la fixation du prix, la marge que vont prélever les pisteurs sur les volumes collectés va surtout dépendre de la concurrence à l'intérieur de chaque village ou de chaque zone et de la crédulité des producteurs. Dans la majorité des cas ces marges plus raisonnables vont se situer entre 5 et 20 CFA/kg. Les pisteurs peuvent accroître leur marge lorsque les prix sont en hausse principalement en jouant sur les retards d'information entre les zones de regroupement de la collecte et les villages. Lorsque les prix baissent, ils sont protégés par le préfinancement du grossiste et ont leur marge minimum en général de 10 CFA garantie. Lorsqu'un pisteur qui a été préfinancé pour acheter à un prix donné constate que les autres offrent des meilleurs prix, il contacte par téléphone son grossiste pour pouvoir réajuster son prix d'achat.

Dans certains villages faciles d'accès on peut trouver jusqu'à 15 pisteurs au cœur de la campagne, la concurrence est donc rude.

Les frais de transports et de collecte par camions sont généralement pris en charge par les grossistes. Les pisteurs n'ont donc à leur charge que leur transport à moto lors de leurs trajets de reconnaissance.

Lorsque la campagne se tasse un peu, en général à partir du mois de mai, certains pisteurs se mettent à collecter sur fonds propres de petites quantités d'anacarde - quelques centaines de kilos par jour - qu'ils revendent ensuite aux grossistes les plus offrants.

Les pisteurs n'ont pas une grande notion de la qualité, leur rôle étant principalement la collecte des plus gros volumes possibles dans un laps de temps limité. Ils ne valorisent donc pas la qualité auprès des paysans et ne font majoritairement qu'acheter en fonction du prix qui leur a été fixé par le grossiste qui les a préfinancés.

1.3. Les Grossistes

1.3.1. Catégorie socioprofessionnelle.

Les grossistes sont des commerçants professionnels sédentaires qui travaillent dans leur grande majorité sur plusieurs produits agricoles. Ils sont basés dans les sous-préfectures, les préfectures ou les chefs-lieux de région. Quelques uns sont même basés à Abidjan. Deux grandes catégories de grossistes sont à distinguer : les grossistes préfinancés et les grossistes autofinancés.

1.3.1.1. Les Grossistes Préfinancés

Ils sont payés par avance par des exportateurs tout au long de la campagne pour livrer des chargements de plusieurs centaines de tonnes de noix à Abidjan. Les relations entre un grossiste et l'exportateur qui le préfinance ne sont contractuelles que de façon subjective.

Même si des accords écrits sont signés, les difficultés à les faire respecter font que ce préfinancement se fonde principalement sur une confiance historique et un intérêt partagé.

Les grossistes préfinancés doivent collecter l'anacarde à un prix fixé par l'exportateur et le réajuste avec lui en fonction des évolutions du marché local. Ils sont protégés contre les chutes de prix au port par ce préfinancement.

La majorité des grossistes qui sont préfinancés par un exportateur ne travaillent pas exclusivement avec lui. Une partie de la noix de cajou brute qu'ils collectent grâce à leur préfinancement est généralement vendue à d'autres exportateurs proposant de meilleurs prix. Certains exportateurs, n'ayant pas à amortir le coût des préfinancements et réajustant en permanence leurs prix sur ceux du marché international, bénéficient ainsi de l'injection de liquidités dans la filière réalisée par d'autres. Les grossistes masquent ce double jeu en collectant dans le temps imparti plus d'anacarde que ce qu'ils déclarent, ce qui accroît l'importance de la rapidité de collecte. Cette stratégie leur permet entre autre de bénéficier des hausses de prix que leurs préfinanceurs refuseraient de leur répercuter.

Des représentants des exportateurs dans chaque région vérifient et coordonnent le travail des grossistes mais comme les chargements de camions se font dans de nombreux villages, il leur est impossible de vérifier que les grossistes préfinancés travaillent intégralement pour leur compte. Certains représentants font aussi des contrôles qualité avant le départ des camions pour donner un prix d'achat au grossiste.

1.3.1.2 Les Grossistes Autofinancés

Les grossistes qui s'autofinancent prennent plus de risques et ont un statut plus précaire. Ils négocient des contrats de moindre importance (centaines de kilos) avec les représentants des exportateurs dans la région ou directement avec les exportateurs. Ils sont obligés de préfinancer des pisteurs et se retrouvent donc très dépendants des variations de prix et de l'information dont ils disposent sur les prix au port. Il leur arrive de vendre à perte quand ils n'ont pas été informés assez tôt d'une chute de prix au port et qu'ils ont préfinancé leurs pisteurs pour des achats à un prix trop élevé. Ils peuvent par contre bénéficier beaucoup plus favorablement des hausses de prix. Leur situation à risque et leurs contraintes de trésorerie

font que la majorité d'entre eux vise à être préfinancée en entretenant une relation durable avec un exportateur particulier.

1.3.2. Place des grossistes dans la filière

Chaque grossiste brasse dans une campagne entre quelques centaines et plusieurs milliers de tonnes d'anacarde. Il a à sa charge le préfinancement des pisteurs, tous les frais de collecte, de manutention et de transports ainsi que les frais de route. Il expédie en général un ou plusieurs camions de 40 t chaque semaine en février-mars-avril.

La marge des grossistes varie en général autour de 10 CFA/kg mais peut monter à 20 CFA/kg à la faveur de fortes hausses des prix.

Les grossistes ne font de la spéculation que très rarement. Ils disent préférer se faire une marge limitée sur une grande quantité de camions expédiés que jouer sur leur marge unitaire et prendre le risque de voir les prix baisser mais surtout de se discréditer aux yeux des exportateurs. Au moins une partie des exportateurs semblent d'ailleurs communiquer entre eux pour se prévenir de tout comportement spéculatif et isoler les grossistes qui joueraient trop sur la concurrence et les variations de prix.

Cette réticence à la spéculation est accentuée par le fait que les exportateurs versent aux grossistes des primes de fin de campagne proportionnelles aux quantités livrées, et parfois bonifiées pour les plus gros collecteurs, accentuant la course à la quantité. Certains des plus gros grossistes semblent même réduire énormément leur marge pour être plus compétitifs et ne faire des bénéfices que sur ces primes⁵.

Les grossistes n'ont de capacité de stockage qu'au niveau de leurs zones de collecte. Une fois un camion rempli ils ne modifient que très rarement sa destination en cours de route au bénéfice d'une meilleure proposition. Ils n'ont que difficilement la possibilité de négocier sur Abidjan avec plusieurs exportateurs car le camion doit être déchargé dans les 24h après son arrivée au port. Il arrive par contre que certains grossistes autofinancés envoient de la noix au port d'Abidjan avant d'avoir trouvé un acheteur. Mais cette situation désavantage fortement le

⁵ Voir l'article : Denis KONE, « Noix de cajou - La société OLAM récompense ses meilleurs fournisseurs », *Notre Heure*, 20 juillet 2010, Abidjan. Disponible en ligne : <http://news.abidjan.net/article/?n=370274>

grossiste qui perd en capacité de négociation à cause de son empressement à vendre une fois le camion arrivé.

Pour ce qui est de la qualité, ils ne sont que rarement capables de l'estimer, même si de plus en plus de grossistes possèdent des notions sur le calcul de l'*outturn*, ils ne les mettent que rarement en pratique et sont simplement conscients des différences entre régions de production et en fonction de l'avancée de la campagne. Ils savent, par contre, que pour conserver la qualité, ils doivent stocker l'anacarde dans des sacs en jute et sur des palettes. Pour eux, si les exportateurs commencent à négocier des prix plus bas en utilisant l'argument de l'*outturn*, il faut s'attendre à une baisse des prix car cela signifie qu'ils ont en grande partie assuré leurs stocks et ne sont plus pressés par le temps et la concurrence.

Les grossistes sont donc très largement soumis aux exportateurs notamment parce qu'ils cherchent leur préfinancement ou veulent garantir son maintien. Ils cherchent à développer leur rôle dans la filière et aimeraient souvent s'émanciper des exportateurs pour négocier directement avec des importateurs étrangers mais ne bénéficient pas de la crédibilité suffisante pour le faire ni des agréments à l'exportation de l'Etat. Ils jouent ainsi principalement sur la concurrence entre exportateurs pour augmenter leurs marges. On peut considérer qu'une partie des grossistes auraient les compétences pour créer de grandes sociétés de commerce et maîtriser la commercialisation de l'anacarde ivoirienne hors du pays mais que leur aversion au risque, leurs difficultés d'accès à des financements bancaires et leur non-maîtrise de l'anglais les empêchent d'aller au-delà du rôle d'intermédiaire auquel ils sont confinés par les grandes sociétés exportatrices.

1.4. Les Coopératives

Les producteurs d'anacarde de Côte d'Ivoire ont été jusqu'à présent très peu organisés. D'une part, certaines mauvaises expériences passées avec les coopératives de la filière coton ont fortement réduit l'esprit coopératif dans le Nord du pays. D'autre part, les producteurs hésitent et peinent à se regrouper dans une filière où l'abondance d'acheteurs garantit une commercialisation sans effort et où les faibles besoins en intrants ne rendent pas nécessaire les commandes ou les achats groupés.

Pourtant l'absence d'organisation paysanne est l'un des principaux facteurs qui expliquent les très bas prix auquel les producteurs vendent leur production. Tout d'abord, parce que l'isolement des producteurs les rend moins apte à être informé et à négocier la vente de leur production avec les pisteurs. Ensuite, parce qu'une énorme énergie doit être dépensée par les pisteurs et les grossistes pour organiser la collecte du produit à travers les zones de culture et que ses coûts se répercutent sur les prix bord-champ. La différence est flagrante. Nous avons pu constater à différents moments de la campagne qu'entre un village organisé autour d'une coopérative fonctionnelle ou d'un groupement informel et un village sans organisation de producteurs les prix varient entre 20 et 60 CFA/kg au même moment et dans des conditions d'accessibilité semblables. Même lorsque la section de coopérative ou le groupement ne collectent qu'une part modeste de la production du village, leur présence en accentuant la concurrence et en proposant des prix plus proches de ceux du marché régional garantit un gain sur la commercialisation pour toute la communauté rurale.

Cependant, force est de reconnaître que les coopératives existantes n'ont dans la quasi-totalité des cas pas un réellement fonctionnement coopératif. Elles opèrent principalement comme des intermédiaires, soit entre un grossiste et des producteurs, soit entre un exportateur et des producteurs et ne procèdent pas au regroupement mais à l'achat de la production grâce à des préfinancements semblables à ceux que reçoivent les autres acheteurs.

La raison de ce fonctionnement est simple. La plupart des coopératives de la filière anacarde sont le fruit d'initiatives extérieures aux communautés de producteurs. Elles sont le plus souvent fondées par des citadins originaires du village ou par quelques gros producteurs plus éduqués et d'avantage intéressés par les conditions de la commercialisation. Même si beaucoup de ces initiatives partent d'une volonté d'aider les producteurs, elles ont le biais de ne pas naître d'une préoccupation directe de suffisamment d'entre eux et du coup de ne pas bénéficier de leur implication pour l'approvisionnement et la gestion de la structure.

Une part à définir des coopératives sont d'ailleurs complètement fictives et sont, dans les faits, gérées par des pisteurs ou des grossistes à part entière.

Au final, même si leur fonctionnement est loin de correspondre à celui imaginé par les promoteurs de l'organisation coopérative, il est important de reconnaître le rôle de ces structures lorsqu'elles obtiennent un minimum d'implantation locale. Une distinction importante est à faire entre les coopératives préfinancées par un grossiste et celles préfinancées par un exportateur. Alors que les premières ne réunissent en général qu'une très faible partie de la production et ne génèrent pas une concurrence importante avec les autres acheteurs ; les secondes ont en général une bonne implantation et permettent de réduire la chaîne de commercialisation pour offrir aux producteurs des prix beaucoup plus rémunérateurs, poussant les autres acheteurs à réduire leurs marges au minimum.

La plupart des coopératives disposent de zones de stockage. Un grand nombre de leurs responsables ont été formés sur le calcul de la qualité mais n'ont pas toujours le matériel ou le temps pour le réaliser. Grâce à leur implantation locale elles font par contre de la promotion des bonnes pratiques de culture et de ramassage pour augmenter les volumes et la qualité de la production.

Dans le Zanzan, première région productrice d'anacarde en Côte d'Ivoire, les coopératives sont beaucoup mieux implantées et organisées. Cette particularité est expliquée de façons diverses. Il semble que le rôle central de l'anacarde dans cette région où elle représente la seule culture de rente de grande ampleur ait incité les producteurs à mieux s'organiser. Le fait que la culture de l'anacarde s'y soit développée quelques années plus tôt que dans le reste du pays pourrait aussi avoir un rôle. Enfin la région n'étant pas productrice de coton les producteurs n'ont pas vécu les mauvaises expériences de cette filière et l'esprit coopératif a donc moins de mal à s'implanter. Les coopératives du Zanzan souffrent par contre d'une concurrence avec les grossistes exacerbée. En effet, ces derniers vendent une grande partie de leur collecte au Ghana où les prix d'achat de la noix brute sont plus élevés ce qui leur permet de proposer un meilleurs prix aux producteurs.

Les coopératives qui ont bénéficié des programmes de développement de la transformation locale, qu'ils aient été financés par l'Etat ivoirien, par des investisseurs privés ou par la Commission Européenne, RONGEAD et INADES Formation, sont celles qui ont la meilleure implantation. S'il est vrai qu'elles ont été sélectionnées pour ces projets pour leur bon fonctionnement, on peut aussi considérer que l'installation d'unités de transformation tend à

regrouper les producteurs autour de leur coopérative et à accentuer l'implication de la communauté dans la gestion de la structure.

1.5. Les Groupements Informels

Les Groupements informels sont des modes d'organisation qui tendent à se développer dans les zones productrices d'anacarde. Ils sont d'une certaine façon le point de départ d'un réel mouvement coopératif qui émerge directement de la volonté des communautés rurales. Conscients du manque à gagner qui résulte de leur non-organisation, certains groupes de producteurs et certains chefs traditionnels organisent la vente de la production de l'ensemble du village, en effectuant un contrôle sur les acheteurs qui interviennent dans le village et sur les prix qu'ils proposent aux producteurs. Ces organisations sont souvent encore précaires et n'ont parfois pas un effet considérable sur les prix, mais elles ont le mérite d'émerger de la base et d'avoir une forte légitimité auprès des producteurs.

Certains groupements finissent par se transformer en coopérative mais le processus est long et l'union de plusieurs groupements au sein d'une même coopérative est difficile et complexe.

Etant donné qu'il s'agit d'une prise de conscience et d'un apprentissage tendant à la gestion groupée de la commercialisation, l'appui à ces groupements est complexe. Toute forme de soutien financier direct à leurs activités risquerait de générer des soupçons de corruption envers leurs responsables. En outre, l'encadrement légal de leur fonctionnement sur la base des systèmes coopératifs « démocratiques » classiques, s'accordent mal avec l'organisation patriarcale et hiérarchique traditionnelle.

En formant les producteurs sur la compréhension du marché dans lequel ils évoluent et sur les stratégies de commercialisation, le projet « NTIC » vise à renforcer ces groupements à partir d'une approche basée sur les réalités du marché. D'une part, la diffusion d'information au sein des groupements doit permettre de générer une plus grande confiance entre les membres et les responsables. D'autre part, l'élaboration de stratégies de commercialisation fondées sur une bonne compréhension du marché et sur une anticipation de ses évolutions doit permettre

aux groupements de faire bénéficier leur membre de prix réellement supérieurs à ceux normalement obtenus. Cette approche vise donc à renforcer l'intérêt des producteurs pour le regroupement coopératif non à partir d'une construction normative et d'un appui matériel mais à partir de la valorisation de connaissances partagées et de l'intéressement de la participation.

1.6. Les Transporteurs

Les compagnies de transports fournissent à la fois les camionnettes « Kia » de 3 à 5 T pour la collecte bord champ et les camions de 40 T qui amènent la noix brute à Abidjan. La noix de cajou est transportée seule, elle n'est quasiment jamais transportée avec d'autres produits. Certains grossistes et quelques coopératives ont aussi leurs propres camions.

Globalement la demande en transport est très élevée en Côte d'Ivoire étant donné l'économie d'extraction de matières premières qui caractérise le pays. Le transport de l'anacarde entre parfois en concurrence avec celui du cacao en janvier-février mais mobilise ensuite une grande part du transport de marchandise du pays en mars et en avril quand la campagne bat son plein. Les prix du transport peuvent varier de plus ou moins 300 % selon la demande. En début de campagne officielle, entre mars et avril, les prix sont très élevés. Ils redescendent ensuite progressivement durant le mois de mai au fur et à mesure que l'importance des quantités à transporter et l'empressement des acheteurs diminuent. Normalement, le grossiste qui affrète un camion ne paye que l'aller jusqu'à Abidjan et le transporteur se débrouille de son côté pour trouver une cargaison à livrer dans le sens retour, mais il arrive au plus fort de la campagne que des grossistes payent le retour à vide d'un camion pour s'en assurer la disponibilité.

A Abidjan, les camions livrent l'anacarde directement au port, dans les magasins des exportateurs ou dans ceux que ces derniers louent aux transitaires. Ils déchargent en 24h et repartent immédiatement. Ils ne peuvent jamais être utilisés pour stocker les noix en attendant une hausse de prix.

En 2010, un trajet Bouaké-Abidjan (365km) avec un camion de 40 tonnes valait 550 000 CFA début mars, 800 000 CFA en avril au cœur de la campagne et 350 000 CFA fin mai. Un trajet Korhogo-Abidjan (643 km) se situait à 750 000 CFA en début de campagne, est monté à 1 200 000 CFA au cœur de la campagne pour redescendre à 400 000 CFA début juin. Les frais de route aux barrages sur le trajet Bouaké-Abidjan semblent graviter entre 315 000 et 350 000 CFA/camion ce qui renchérit considérablement le coût du transport. Ramené au kilo le prix du transport varie donc entre un peu plus de 15 CFA/kg et un peu moins de 30 CFA/kg pour un trajet Bouaké-Abidjan.

1.7. Les Exportateurs

Deux types de structures sont habilités à exporter l'anacarde en Côte d'Ivoire. D'un côté, des sociétés commerciales, qui sont jusqu'à présent des sociétés ivoiriennes ou les filiales ivoiriennes de sociétés indiennes. De l'autre, des coopératives de producteurs suffisamment grandes et organisées, théoriquement capables de négocier la vente de la production de leurs membres directement avec des acheteurs internationaux.

Pour pouvoir exporter, ces structures doivent préalablement demander un agrément d'exportation auprès des autorités publiques. En 2008, 22 agréments ont été octroyés à des sociétés commerciales et 10 à des coopératives. En 2010, une quarantaine de structures ont été agréées pour l'exportation.

Les sociétés commerciales exportent les plus gros volumes. En 2008, trois d'entre-elles ont exporté sur la campagne des volumes supérieurs à 20 000 Tonnes, neuf autres des volumes supérieurs à 10 000 Tonnes. Les coopératives ont réunie de leur côté près de 20% des exportations et trois d'entre-elles ont exporté des volumes excédant les 10 000 Tonnes. Leur part de marché a eu tendance à s'accroître sur les dernières années.

Même si une forte concurrence peut se développer entre les exportateurs en fonction de la conjoncture internationale, leur concentration et la domination d'un petit nombre d'entre eux sur le marché ivoirien en font les acteurs dominants de la filière.

La plupart des sociétés commerciales exportatrices ont des représentants, voire des magasins de stockage dans les régions de production. Il semble qu'à peu près la moitié d'entre-elles préfinancent des grossistes pour collecter l'anacarde. Les autres négocient en continu avec des grossistes des livraisons dans leurs magasins ou dans des magasins qu'elles louent au port d'Abidjan auprès des sociétés de transit. Elles fixent des prix indicatifs aux grossistes qui sont ensuite affinés lors de la livraison des chargements en fonction de la qualité.

Etant donné que les exportateurs sont quasiment les seules structures de Côte d'Ivoire capables d'évaluer précisément la qualité moyenne (*Outturn*) d'un lot d'anacarde grâce à des échantillonnages représentatifs, ils bénéficient d'un avantage considérable lors de la fixation du prix définitif. S'ils ne peuvent se permettre de sous-évaluer excessivement la qualité au risque de perdre leurs fournisseurs ; ils peuvent par contre utiliser cet argument pour revoir à la baisse un engagement préalable lors d'une chute globale des prix ou lorsque la concurrence diminue.

La plupart des exportateurs négocient environ un mois à l'avance des contrats d'importation avec des traders internationaux, principalement indiens et vietnamiens, pour des lots allant de quelques centaines à plusieurs milliers de tonnes. En l'absence d'autorité d'arbitrage capable de garantir les contrats, les prix de livraison sont souvent renégociés au dernier moment en fonction de la conjoncture internationale. Le grand nombre de défauts dans les contrats d'importation complique fortement l'export et peut accentuer les variations des prix internationaux en générant du stress soit parmi les exportateurs, soit parmi les importateurs sur les marchés indien et vietnamien. Des reventes entre exportateurs au niveau du port ont parfois lieu, notamment lorsque les prix sont haussiers et que les capacités de transit du port sont saturées.

L'ensemble des activités de transit et de chargement au port d'Abidjan est assez complexe et représente une part importante du coût de la noix ivoirienne, ainsi qu'un goulet d'étranglement limitant la vitesse de sortie de la production ivoirienne et générant des stocks qui peuvent faire chuter les prix d'achat dans le pays. Si le port d'Abidjan est l'un des plus performants du continent africain, il n'en reste pas moins saturé par l'importance des exportations de matières premières ivoiriennes, et par la complexité des formalités administratives. Il est aussi plus cher que les ports ghanéen (Tema) et togolais (Lomé) ce qui

provoque la sortie d'anacarde ivoirienne en contrebande vers ces deux pays. La contrebande d'anacarde, principalement vers le Ghana, peut être estimée à entre 20 000 et 30 000 Tonnes, ce qui est considérable⁶.

Sur le marché international la noix de cajou ivoirienne est en général assez demandée mais reste moins recherchée que celle du Bénin et à plus fort titre que celle de la Guinée-Bissau. Ces dernières sont globalement de meilleure qualité : outturn entre 50 et 52 au Bénin et entre 54 et 56 en Guinée-Bissau alors qu'ils sont de 46-48 en Côte d'Ivoire.

1.8. Les Transformateurs

Le décorticage de l'anacarde en Côte d'Ivoire est encore une activité marginale et dont l'impact sur l'ensemble de la filière reste faible. D'après les statistiques de l'UN Comtrade et des douanes européennes et américaines, en 2008, la Côte d'Ivoire a exporté un peu plus de 750 tonnes d'amande de cajou, soit l'équivalent de 3750 Tonnes de noix brutes décortiquées. On peut donc estimer en ajoutant à ces chiffres la consommation locale que les transformateurs absorbent 3800 tonnes de noix brutes par an soit moins de 1% de la production nationale. Pourtant, les capacités de transformation en place sont théoriquement d'au moins 15 000 tonnes. Cet important écart s'explique surtout par les difficultés que les unités de transformation industrielles et semi-industrielles rencontrent pour se fournir de la noix brutes d'un côté et pour trouver des débouchés pour leur production de l'autre. L'ouverture prochaine par la filiale ivoirienne de la multinationale Olam Ltd d'une unité de décorticage industrielle à Bouaké devrait renforcer la demande locale en noix brute. Mais, la capacité de transformation locale n'en restera pas moins très limitée et peu compétitive sur le marché international, laissant l'ensemble des acteurs ivoiriens de la filière dans une situation de totale dépendance des demandes indienne et vietnamienne de noix brute.

⁶ Cette estimation se base sur l'évolution des exportations ghanéennes d'anacarde entre 2002 et 2003, c'est-à-dire lorsque la crise ivoirienne a provoqué le développement d'une nouvelle voie d'exportation. Elle a été confirmée localement par des acteurs importants de la filière.

2. SCHEMATISATION DE LA DIVERSITE DES STRUCTURES DE LA FILIERE ANACARDE EN COTE D'IVOIRE

Pour schématiser la filière on peut distinguer sept circuits de commercialisation desquelles va notamment dépendre le prix d'achat bord champ aux producteurs. Ces circuits ne sont pas fixes ni définitifs, ils évoluent selon les conditions locales et les opportunités de vente offertes à chaque acteur. Par exemple certaines coopératives vont parfois acheter de l'anacarde à des pisteurs pour le revendre à des grossistes, ou des grossistes vont revendre quelques tonnes d'anacarde à une coopérative qui est en contact avec un exportateur. Les transformateurs, étant donné leur marginalité, ne sont pas pris en compte.

Dans certains de ces schémas interviennent plus d'acteurs que ceux identifiés ci-dessus. Les nouveaux maillons de la chaîne de commercialisation correspondent en fait à la superposition de plusieurs acteurs de la même catégorie. Les groupements sont assimilés à des coopératives.

Les circuits les plus fréquents correspondent globalement aux schémas numéro 1, 2 et A.

2.1. Les circuits de commercialisation non-coopératifs.

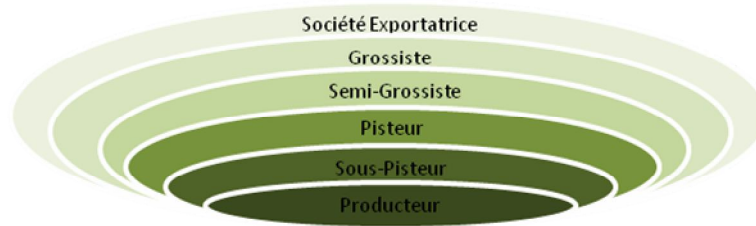
- Schéma numéro 1 : Circuit non-coopératif simple. Zones relativement accessibles.



- Schéma numéro 2 : Circuit non-coopératif moyen. Zones isolés.

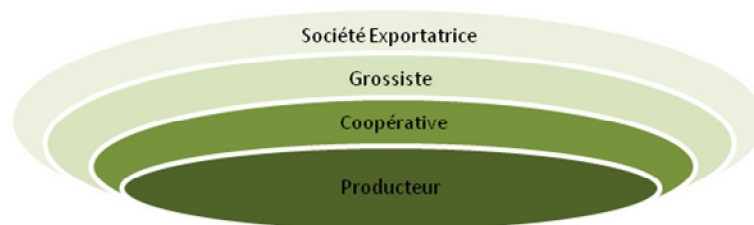


- Schéma numéro 3 : Circuit non-coopératif long. Zones très isolées ou problèmes logistiques lors de la collecte.



2.2. Les circuits de commercialisation avec une base coopérative :

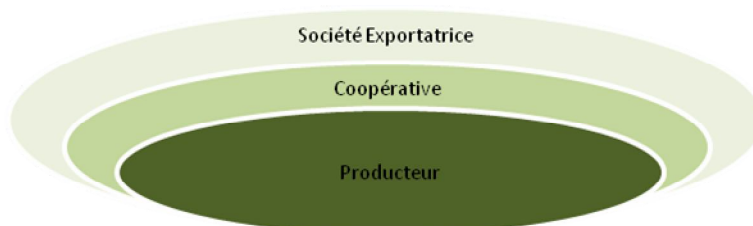
- Schéma numéro A : Circuit coopératif moyen. Coopérative peu structurée ou en construction.



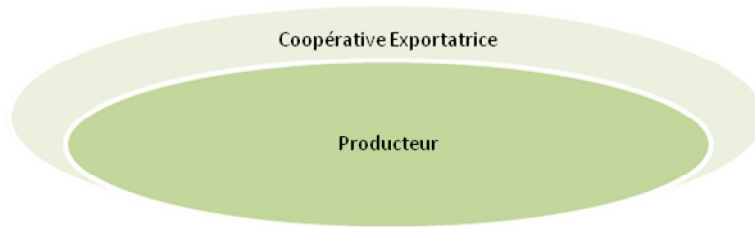
- Schéma numéro B : Circuit coopératif long. Coopérative fictive ou confrontée à de gros problèmes.



- Schéma numéro C : Circuit coopératif court. Coopérative bien structurée et de taille importante.



- Schéma numéro D : Circuit coopératif exceptionnel, coopérative très bien structurée et de grande taille bénéficiant d'un agrément à l'exportation.

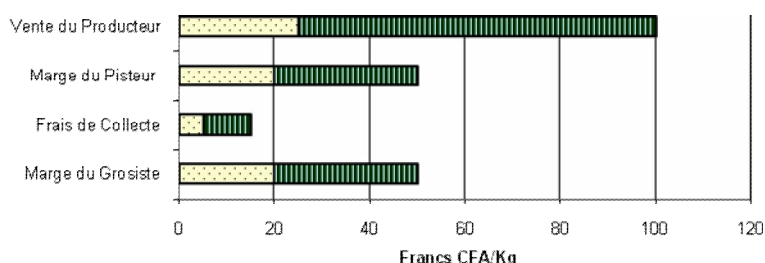


3. LA CHAÎNE DE VALEUR DANS LA FILIÈRE D'EXPORTATION DE L'ANACARDE :

La répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière anacarde en Côte d'Ivoire est trop variable pour être décrite et schématisée sans réserve. Toutefois, les coûts et prises de marge tout au long de la filière ont été identifiés avec une assez grande précision pendant la campagne 2010. Les tableaux ci-dessous détaillent cette chaîne de valeur sur le schéma d'exportation non-coopératif le plus courant en indiquant les variations qui ont été observables en 2010. En rouge apparaissent les valeurs minimums observées, en vert les valeurs maximums et en noir les valeurs qui n'ont pas ou quasiment pas varié au cours de la campagne.

Avant le démarrage de la campagne officielle, sur des quantités que nous estimons entre un cinquième et un quart de la production ivoirienne, la collecte se limite aux marchés locaux et la répartition de la valeur est très défavorable au producteur. Les entretiens et relevés de terrain que nous avons réalisés nous permettent d'estimer les chiffres suivants :

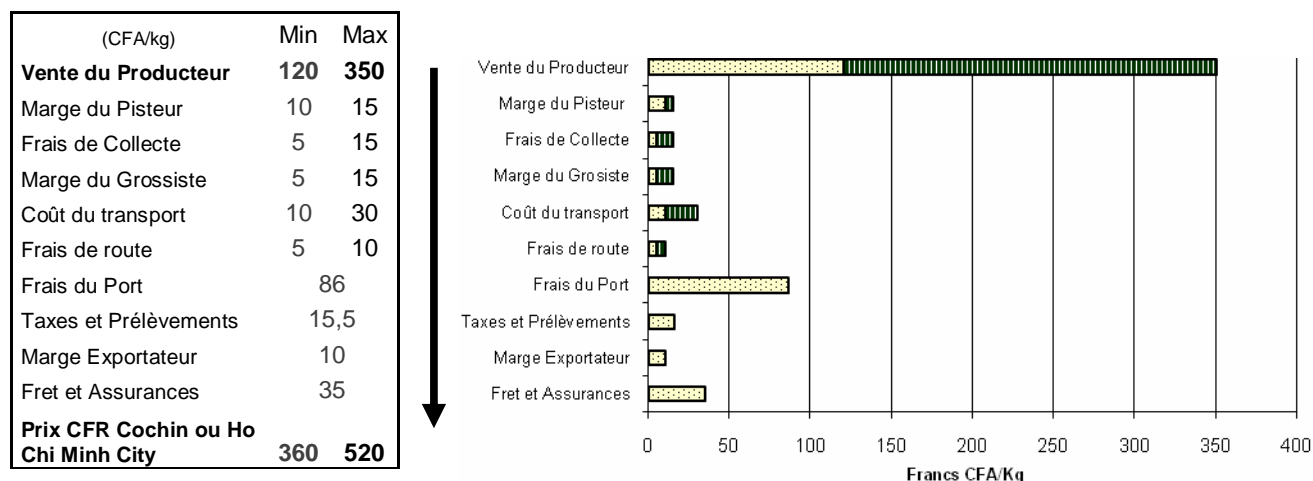
	Min	Max
Vente du Producteur	25	100
Marge du Pisteur	20	50
Frais de Collecte	5	15
Marge du Grosiste	20	50



Les stocks constitués par les grossistes pendant cette période ont ensuite été vendus aux prix du début de campagne, c'est-à-dire avec des prix CFR⁷ finaux autour de 360 CFA/kg. Les marges considérables des intermédiaires sont principalement dû aux remboursements d'emprunts et à la faible concurrence entre acheteurs. Le manque de liquidité et l'absence de la majorité des acheteurs limitent la demande et défavorisent les producteurs pressés de vendre.

⁷ Prix CFR : Cost and Freight, aussi écrit C&F, incoterm correspondant à la livraison d'une marchandise, chargée sur un bateau dans le port de destination, sans les frais d'assurance pour le transport.

A partir du début de la campagne officielle et avec la montée de la concurrence s'établit une structure de commercialisation plus équitable qui au cours de la campagne 2010 a évolué dans les intervalles de valeurs suivants :



On fera remarquer que le prix d'achat maximum observé pendant la campagne : 350 FCFA/kg, même associé avec les frais et marges les plus faibles, donne un prix CFR de 531 CFA/kg plus important que le prix CFR maximum observé d'environ 520 CFA/kg. Ce chiffre s'explique par le fait que les ventes d'anacarde bord-champ à 350 CFA/kg ont été peu nombreuses et ont servi principalement à compléter des chargements ou des contrats d'exportation dont le reste de la marchandise avait été acheté à des prix plus bas. La réciproque est valable pour le minimum observé de 120 CFA/kg.

Ces chaînes de valeurs permettent d'identifier deux caractéristiques importantes de la filière anacarde ivoirienne :

- Les coûts de l'exportation, c'est-à-dire les frais de mise en FOB (port et taxes) et le fret, pèsent énormément sur le prix proposé au producteur. Le manque à gagner pour les producteurs du à l'absence de transformation et de consommation locales est donc énorme. A l'opposé, les marges des intermédiaires locaux, ne représentent, elles qu'un prélèvement très réduit. Même si le système de « campagne officielle » et son annonce tardive leur permet d'accroître considérablement leur marge pendant les premiers mois de campagne, leurs action n'est pas un facteur important pour expliquer les bas prix offerts aux producteurs d'anacarde.

- Les prix bord-champ sont très fortement reliés à ceux du marché international. Les marges et frais sur le marché national ivoirien variant peu, les fluctuations du marché international sont directement répercutées sur le producteur.

Au final, dans cette filière d'exportation fortement libéralisée, la concurrence apparaît comme la seule garante de la limitation des marges des intermédiaires et le prix qui est proposé au producteur dépend en grande partie de l'offre et de la demande internationales. Dans ces conditions, les producteurs se retrouvent soumis à la forte volatilité des cours internationaux de la noix de cajou brute, ainsi qu'aux fluctuations des taux de change Franc CFA – Dollar Américain. Etant donné que le Franc CFA est indexé à parité fixe avec l'Euro, on peut même remarquer que les revenus des producteurs d'anacarde sont très fortement reliés à l'économie et à la politique monétaire européenne. Cette analyse est détaillée dans le chapitre suivant.

4. FACTEURS EXPLICATIFS DES VARIATIONS DE PRIX BORD-CHAMP :

4.1. Facteurs de variations locaux et nationaux :

Les facteurs les plus souvent mis-en-avant par les producteurs et les acheteurs pour expliquer les différences et les variations de prix entre localités, entre dates d'achat et entre campagnes sont la qualité et l'accessibilité. Or, si ces éléments peuvent en effet peser sur le prix proposé au producteur, dans les faits ils n'en sont pas les principaux facteurs explicatifs. En effet, seuls les exportateurs étrangers et quelques coopératives maîtrisent et pratiquent le calcul de la qualité. Celle-ci n'est donc généralement évaluée que lors de la livraison au port d'Abidjan. Du coup, les différences de qualité ne sont répercutées sur les prix proposés qu'au niveau des régions entières en fonction du montant des préfinancements que vont accorder les exportateurs à partir des qualités moyennes historiques de chaque zone de collecte. D'autre part, nous avons pu constater que les producteurs de certains villages moins accessibles que d'autres avaient obtenus de meilleurs prix. Il faut donc prendre en compte mais relativiser les éléments qualité et distance.

Le nombre de barrages routiers entre le village et le chef-lieu de la région est aussi souvent évoqué. Pourtant, comme expliqué plus haut, les taxes appliquées à ces barrages concernent principalement les gros volumes et ne pèsent donc pas énormément sur les prix proposés aux producteurs individuels. De façon plus générale, le prix du transport peut fortement varier au cours d'une campagne ou d'une année sur l'autre mais la part qu'il occupe dans la chaîne de valeur réduit cet impact à une variation maximum de l'ordre de plus ou moins 20 CFA/kg.

On peut considérer que l'organisation villageoise : notamment la présence d'une section de coopérative fonctionnelle ou d'un regroupement de producteur informel a un impact beaucoup plus notable sur les différences de prix pratiqués entre les villages. Dans les villages les mieux organisés, le regroupement de ne serait-ce qu'une partie de la production dont la vente est négociée à un bon prix va automatiquement tirer les prix de l'ensemble du village vers le haut. Sur le même principe, si le volume vendu par un producteur ne semble pas avoir d'effets conséquents sur le prix qui lui est proposé, le volume total de production d'un village est un élément à retenir. En effet, il influence le nombre de pisteurs qui vont entrer en concurrence

pour collecter cette production et accentue la demande étant donné que les acheteurs cherchent à collecter de gros volumes le plus rapidement possible.

Un autre élément intéressant et à systématiquement prendre en compte pour comprendre les variations entre villages est l'organisation d'événements importants. Qu'il s'agisse d'un mariage, de funérailles ou d'une fête villageoise, ces moments essentiels dans la vie des sociétés rurales vont générer de considérables augmentations ponctuelles de l'offre et faire baisser les prix parfois plusieurs semaines à l'avance. Dans le centre du pays, les Fêtes de Pâques de début avril, qui sont l'occasion de réunir les familles dispersées, ont un impact particulièrement fort sur le niveau des prix dans toute la région. Cette période va ainsi souvent marquer la fin de la principale phase de campagne car les producteurs auront vendu la grande majorité de leur production avant les fêtes. Comme elle est couplée avec le début de la petite saison pluvieuse elle marque aussi dans l'esprit des producteurs la transition entre les noix « premier choix » et « deuxième choix ».

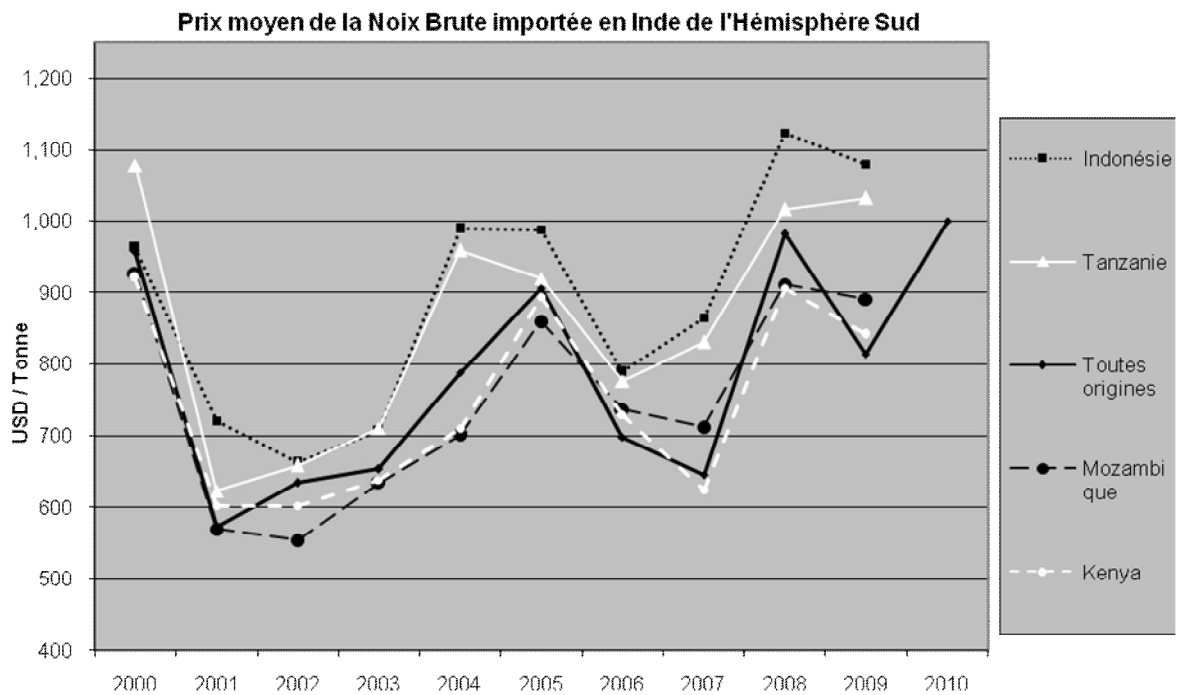
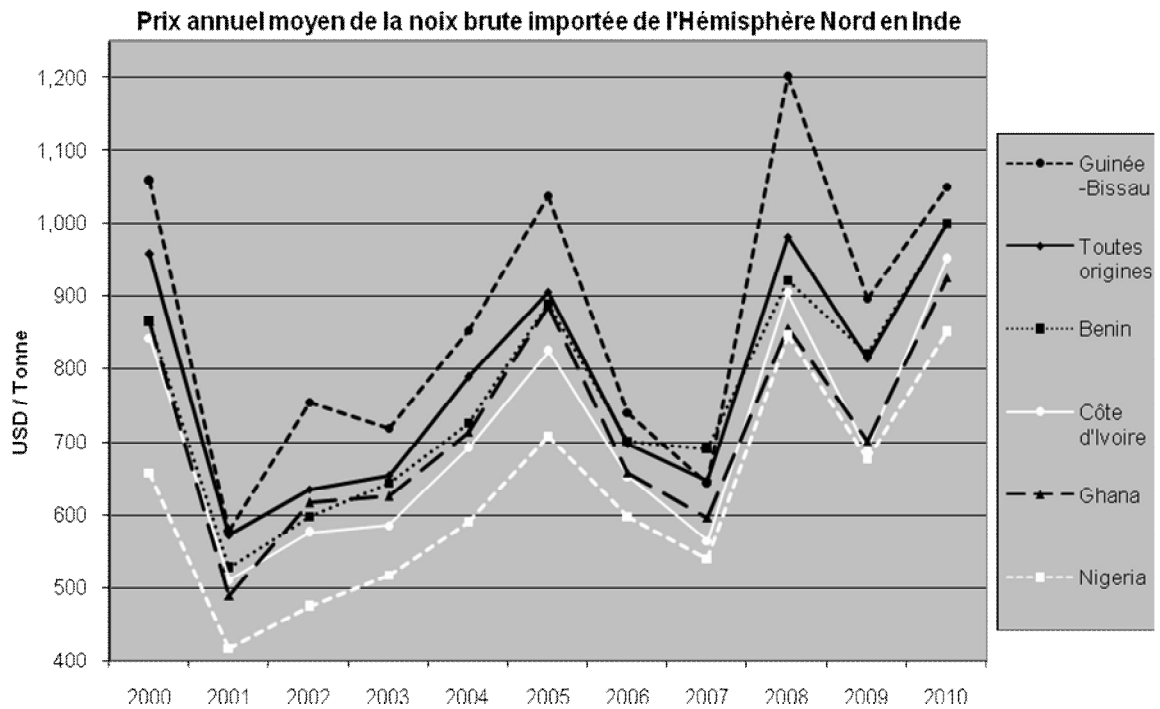
Les prix de vente bord-champs varient donc localement surtout en fonction de la capacité de négociation des producteurs. Celle-ci dépend de leur information, de leur niveau d'endettement vis-à-vis des acheteurs, de leur urgence à vendre, de la concurrence entre les acheteurs et de l'organisation paysanne locale. Toutefois, une fois la campagne officielle commencée, l'impact de ces facteurs se limite à de variations ne dépassant pas une amplitude de 50 CFA/kg. Les variations liées au taux de change du Franc CFA et aux évolutions du marché international vont jouer un rôle beaucoup plus important sur la composition des prix bord-champ, entraînant des variations d'une amplitude de plus de 300 CFA/kg.

4.2. Facteurs de variation internationaux.

Entre 2000 et 2010, pour une qualité moyenne et toutes origines confondues, les prix internationaux de la noix brute au niveau des ports indiens ont varié entre :

- Un maximum d'environ 1 100 USD/Tonne atteint pendant la campagne 1999 et la campagne 2010.
- Et un minimum d'environ 500 USD/Tonne atteint pendant les campagnes 2001 et 2006.

Les variations que connaissent les cours internationaux de la noix de cajou brute sont donc considérables. Les graphiques ci-dessous rendent compte des variations des prix annuels moyens dans les différents pays exportateurs de noix brute. Les hémisphères Nord et Sud ont été séparés car les productions n'intervenant pas au même moment, ces prix ont connu une évolution différente.



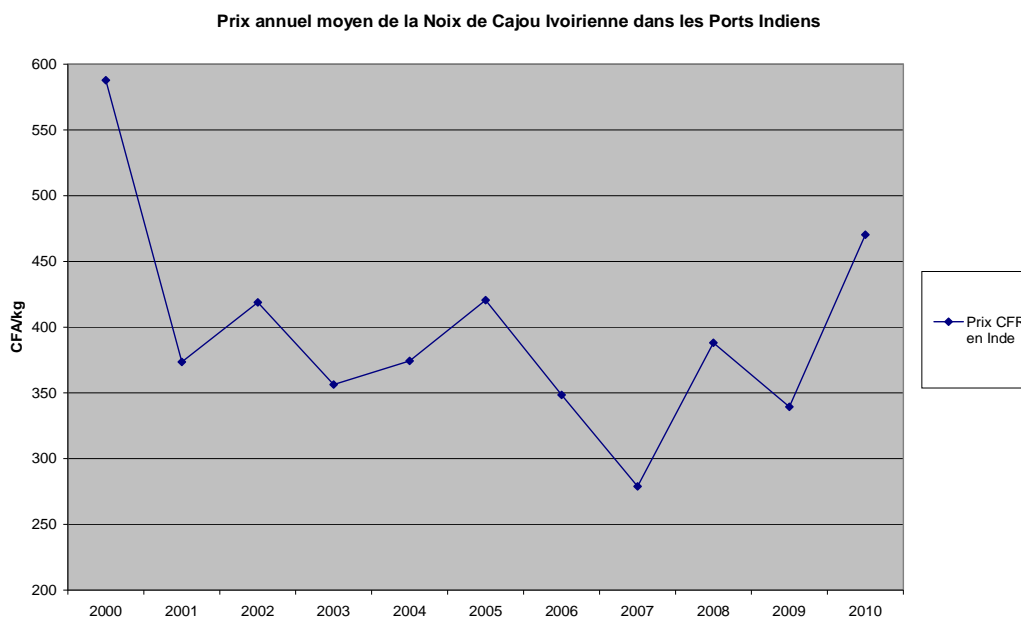
Source : UN Comtrade (vérifié à partir de statistiques indiennes)

Sur la même période les Taux de conversion moyens mensuels du Franc CFA en Dollar ont varié entre 1 USD = 758,62 CFA en Juin 2001 et 1 USD = 410, 66 CFA en juillet 2008. Soit une variation de 185%. Le tableau ci-dessous détaille ces variations.



(Source : www.fxtop.com)

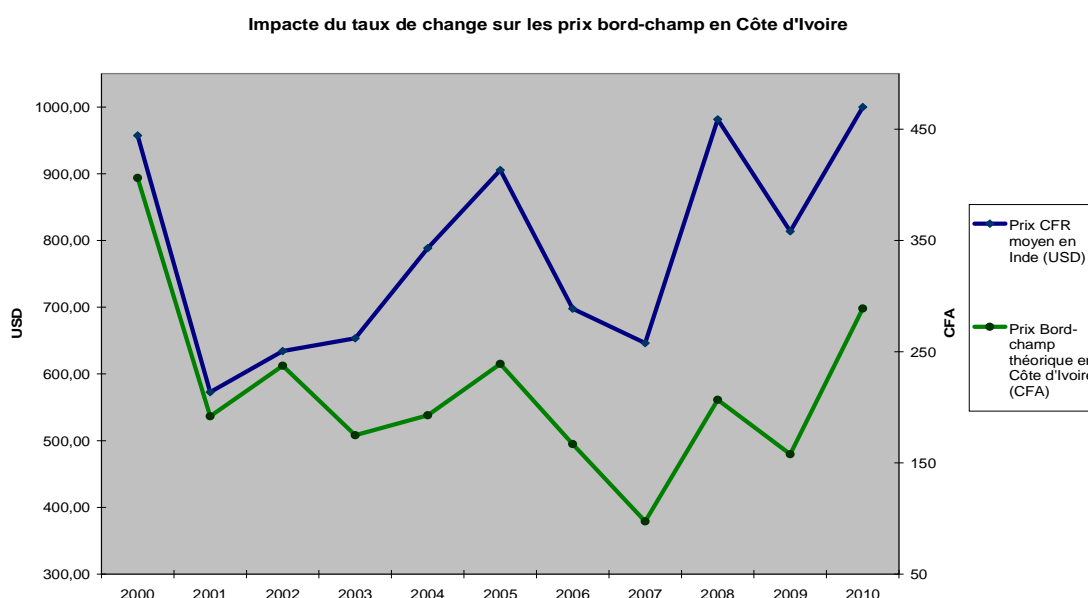
En transposant en CFA⁸ les prix d'achat de la noix ivoirienne dans les ports indiens de 2000 à 2010, on obtient les prix moyens suivant :



⁸ On convertit ici le prix moyen de la noix d'origine ivoirienne avec le taux de conversion moyen USD/CFA sur les 6 premiers mois de l'année (considérés comme équivalents à la campagne d'anacarde en Côte d'Ivoire).

L'impact sur les revenus des producteurs d'anacarde ivoiriens du taux de change entre le Dollar américain et le Franc CFA a donc été considérable. En estimant que les coûts et marges de commercialisation soient restés sensiblement inchangés depuis cette période, le renforcement artificiel du Franc CFA entre 2000 et 2008 serait responsable d'une chute de 96,8 % des prix bord-champ théoriques⁹ avec le passage du prix bord-champ moyen de 406 CFA/kg à 206 CFA/kg pour des prix internationaux identiques.

Le tableau ci-dessous montre bien l'accroissement de l'écart (*spread*) entre le marché international et le marché ivoirien qui dérive de l'évolution du CFA.



En compilant les variations du marché international et celle du taux de change Franc CFA-Dollar US, on obtient donc des variations de prix bord-champ annuel moyen théorique entre 97 CFA/kg en 2007 et 406 CFA/kg en 2000.

La filière anacarde en Côte d'Ivoire est donc soumise à une très grande volatilité des prix, à la fois annuelle et interannuelle. Cette situation accroît et justifie en partie la faiblesse de l'investissement des producteurs dans les facteurs de production et dans l'organisation

⁹ Prix Bord-champ calculés à partir de la déduction des marges et frais minimums de la chaîne de valeur décrite plus haut. Pour cette estimation on a comparé les années 2000 et 2008 au cours desquelles les prix sur le marché international de la Noix de Cajou brute étaient similaires. On a donc présupposé que l'ensemble des coûts de commercialisation sur cette période n'a pas subi de variation conséquente.

coopérative. De même elle favorise leur endettement et leur dépendance des intermédiaires, en rendant les stratégies d'épargne et de spéculation extrêmement dangereuses pour les producteurs. Le prix maximum de 100 CFA/kg auquel les intermédiaires achètent avant le début de la campagne officielle et donc souvent avant d'être informé indirectement sur les cours du marché international se trouve d'ailleurs justifié par cette analyse théorique : il s'agit d'un minimum historique.

Comme presque systématiquement dans une filière libéralisée, le risque de prix représente donc un coût considérable pour les acteurs les plus faibles de la chaîne : les producteurs. En poussant les acheteurs à limiter leur prise de risque il bloque les prix de début de campagne sous un minimum historique incroyablement bas. Le risque prix démotive aussi les démarches entrepreneuriales et limite les agriculteurs à des stratégies de choix de mise en culture aux effets généralement pro cycliques.

CONCLUSION :

La culture de l'anacarde en Côte d'Ivoire constitue l'une des principales ressources pour des populations rurales parmi les plus pauvres du pays et de la planète. Jusqu'à présent, elle semble s'intégrer avec succès aux systèmes agraires locaux pour fournir des ressources monétaires aux agriculteurs sans nuire aux productions vivrières et à la sécurité alimentaire des régions de production et de l'ensemble du pays.

Pourtant, la filière anacarde reste un système d'extraction qui ne redistribue aux différents acteurs locaux qu'une infime part de la richesse que recèle ce produit. Cette situation ne connaît que peu d'évolutions, et ce d'autant plus que l'extrême instabilité des prix et la position dominante d'une minorité d'exportateurs rendent extrêmement difficile les processus d'auto-organisation et les initiatives entrepreneuriales au sein de la filière. Aider cette filière à se structurer et le poids des différents acteurs à s'équilibrer représente donc un enjeu central pour le développement du pays. Au delà des gains financiers qu'une organisation de la filière peut apporter, c'est aussi en termes d'évolution des structures sociales et d'opportunité d'entreprise pour les différents acteurs que le renforcement de la filière dans toutes ses dimensions semble essentiel.

Face à ces défis, le « projet NTIC » se fixe comme objectif général d'augmenter le revenu des producteurs et de renforcer l'organisation de la filière à partir des structures de commercialisation existantes et non d'un modèle théorique idéal. Il vise précisément les objectifs spécifiques suivants :

- Pour lutter contre la faible capacité de négociation des producteurs :

La diffusion d'information sur les prix de marché, précédée par des formations sur la filière doit permettre aux agriculteurs de faire baisser les marges excessives des acheteurs en refusant des prix déconnectés de ceux du marché.

- Pour renforcer l'organisation de la filière de l'intérieur :

Le partage d'information doit restaurer la confiance entre les acteurs et fluidifier la chaîne logistique. La compréhension de la filière et des écarts entre prix au port, prix grossistes et prix bord-champ pourra servir la réalisation de ventes groupées, premiers pas vers des regroupements coopératifs effectifs et efficaces. L'accompagnement des responsables de

groupements et de coopératives dans leurs stratégies de commercialisation visera aussi à les renforcer en augmentant les surplus de revenus qu'elles apportent aux producteurs par rapport à des ventes isolées. Pour les acheteurs, la garantie d'une information fiable sur les prix apportera une plus grande indépendance vis-à-vis des exportateurs leur permettant à moyen terme de sortir de leurs rôles de simples intermédiaires.

- Pour protéger les producteurs, commerçants et transformateurs ivoiriens contre le risque de prix :

L'information sur les prix et l'analyse de marché doivent garantir aux acteurs une prise de risque limitée lorsqu'ils mettent en place des stratégies de stockages ou lorsque les acheteurs et les transformateurs fixent leurs prix d'achat. Des ventes contractualisées entre certaines coopératives et des exportateurs ou des importateurs étrangers permettront aussi de réduire les risques de variation pour les deux parties et d'assurer le préfinancement des coopératives.

Au final, le projet « NTIC » et la capitalisation de l'expérience originale qu'il constitue permettront donc, nous l'espérons, d'élaborer des outils pratiques efficaces pour renforcer la filière anacarde en Côte d'Ivoire et sur l'ensemble du continent africain.