

ACTUALITÉ

MATIÈRES PREMIÈRES

ANACARDE

La transformation,
enjeu majeur pour l'Afrique



Si l'Afrique de l'Ouest a su développer avec succès la filière de la noix de cajou – la zone produit déjà la majorité de ce type de produits bruts dans le monde –, elle se heurte encore à la concurrence du Vietnam sur les produits finis. Cependant, l'avantage comparatif du continent pourrait venir des produits traçables et bio.

PAR EMRÉ SARI



L'anacarde fera-t-elle la richesse de l'Afrique ? Cet arbre peu connu du grand public produit une noix que les palais connaissent bien, une des plus chères à la vente : la cajou. L'Afrique de l'Ouest est la première zone mondiale de culture et d'exportation de noix brutes. Mais plusieurs pays, la Côte d'Ivoire en tête, ont, depuis une quinzaine d'années, la ferme volonté de façonner une industrie de transformation locale.

Pour l'heure, sur les marchés internationaux, ils affrontent le puissant Vietnam, qui a créé et soutenu cette filière depuis les années 1990 et exporte dix fois plus de volume : 715 620 tonnes en 2024, selon les données de Nkalo, un service d'informations sur les marchés africains conçu par le cabinet de conseil et d'accompagnement Nitidae. À la seconde place des exportateurs d'amandes de cajou transformées et affichant quelque 65 823 tonnes, se trouve néanmoins la Côte d'Ivoire, avec une croissance de près de 50 % par rapport à 2023 (47 500 tonnes).

Le marché international absorbe sans peine ces volumes. Les importateurs les plus importants sont les États-Unis (208 263 tonnes, en hausse d'environ 20 % par rapport à 2023), l'Union européenne avec 187 091 tonnes, la Chine avec 137 373 tonnes (en hausse d'environ 10 %) et les Émirats arabes unis avec 39 627 tonnes.

DES ACHETEURS VENUS DU VIETNAM

En Afrique de l'Ouest, la volonté de se « nourrir » de la cajou n'est que la dernière étape d'un long processus. « Dans les années 1950 et 1960, l'anacardier y a été introduit pour le reboisement, car

c'est un arbre robuste, explique Cédric Rabany, codirecteur de Nitidae. Les paysans se sont vite rendu compte de la valeur de ses fruits, d'autant que la collecte arrive dans une période creuse du calendrier agricole, de février à avril ».

Dans les années 1990, poussés par la demande intérieure et mondiale grandissante et incapables de la satisfaire localement, des acheteurs venus d'Inde ont commencé à prospecter l'Afrique de l'Ouest. « Les locaux les appelaient des "hôteliers" car ils venaient juste pendant la campagne, à l'hôtel, avec leur cash, chargeaient puis repartaient », précise Cédric Rabany. Les échanges se structurent peu à peu. Et au début des années 2000, le Vietnam prend le relais sur les achats. Au fur et à mesure, les paysans plantent des anacardières, grisés par ces acheteurs en nombre croissant. « C'est un phénomène qui s'est entretenu tout seul », résume le dirigeant. Abidjan est d'ailleurs le premier producteur mondial de noix brutes, mais exporte un fort volume vers le Vietnam (747 236 tonnes en 2024).

LE MANQUE D'UNE INDUSTRIE DE SUPPORT EN AFRIQUE

« Notre inconvénient par rapport au Vietnam est que l'Afrique de l'Ouest ne dispose pas d'industries de soutien », déclare Jace Rabe, président de Tolaro Global, un transformateur béninois, qui emploie 600 personnes et travaille avec 7 000 agriculteurs. « Pour éviter un arrêt de la production, ajoute-t-il, je dois garder en stock pour environ 150 000 dollars de pièces détachées et d'équipements de secours, car les fabricants et les techniciens sont rares en Afrique de l'Ouest, tout comme la disponibilité des pièces. Sinon, en cas de panne, je serais obligé de les commander en Inde ou au Vietnam, avec un long délai d'attente ».

L'industrie de support asiatique crée aussi les conditions de rentabilité pour la valorisation des sous-produits comme les coques des cajous. « Une charge en Afrique sera un produit en Asie », traduit Cédric Rabany. Et plus généralement, l'Afrique de l'Ouest pâtit d'infrastructures – de transport et d'énergie – plus chères et moins régulières, ainsi que de taux de financement plus élevés. Ces facteurs se répercutent sur le prix de vente. Or, « le marché étant très compétitif, le succès se fait sur les petits

réglages, de quelques dollars par tonne », constate Cédric Rabany. Ces derniers mois, le prix d'une tonne de cajoux transformées avoisine les 7 000 dollars au départ du Vietnam et se négocie environ 1 500 dollars à l'entrée du pays quand elle arrive d'Afrique.

SIX PAYS D'AFRIQUE DANS LE TOP 10 DES EXPORTATEURS

Cela étant dit, la Côte d'Ivoire parvient tout de même à occuper le second rang des exportateurs d'amandes transformées. Et les pays d'Afrique occupent six places dans le classement des dix premiers.

Dans ces territoires, les réussites (ou les échecs) dépendent fortement de la volonté politique. *« C'est un exercice d'arbitrage entre les intérêts des producteurs et des transformateurs, pose Cédric Rabany. D'une part, il faut une taxe à l'export sur les noix brutes, avec un montant réaliste. Et d'autre part, une partie de cette taxe doit subventionner la transformation locale pour initier l'industrie. Les questions sont : quels sont les bons montants et comment les rendre dégressifs au fur et à mesure que le secteur s'accroît ? »*

Deux exemples. Le Mozambique applique des taxes à l'export sur les noix brutes parmi les plus élevées au monde, mais les paysans plantent des quantités moindres d'anacarde et possèdent de vieux vergers, avec une production stable ou déclinante. Inversement, la Tanzanie favorise les producteurs en leur permettant de vendre au plus offrant, mais il est très compliqué de transformer en local, car les prix d'achat sont élevés.

Ces politiques de redistribution et un soutien certain aux infrastructures portuaires et routières, comme en Côte d'Ivoire, ne suffisent cependant pas à contrer le Vietnam sur les prix. Point majeur, parmi la quinzaine d'étapes liées à la transformation des noix brutes (séchage, décorticage, triage, emballage...), les usines africaines ont, en général, moins d'étapes automatisées qu'au Vietnam.

« Nous, nous n'entrons pas dans la concurrence avec eux, car nous ne vendons pas le même produit », tranche Salma Seetaroo, directrice générale et cofondatrice de Cashew Coast, un transformateur ivoirien.



Dans une usine de transformation de cajou au Mozambique.

« La Côte d'Ivoire parvient [...] à occuper le second rang des exportateurs d'amandes transformées. Et les pays d'Afrique occupent six places dans le classement des dix premiers »

Avec ses équipes, elle se différencie en intégrant sa chaîne de valeur surtout côté producteur, et en proposant des produits de qualité supérieure et traçables depuis la plantation. *« Nos paysans font quasiment partie de nos employés. On a coupé tous les intermédiaires et ils nous font confiance, explique la dirigeante. En fait, nous sommes moins des transformateurs et exportateurs de cajoux qu'une entreprise qui forme, soutient et travaille avec des producteurs de noix ».*

Cashew Coast leur distribue des variétés améliorées d'anacarde pour renouveler leurs vergers. Elle leur fournit des ruches qui vont faire augmenter leur productivité, et leur achète le miel. Enfin, elle les forme aux techniques de culture et de récolte, tout en facilitant l'accès à la scolarisation.

Créée en 2018, la société a livré ses premières amandes de cajou début 2019, juste avant la période Covid. *« Pendant les confinements, les navires en provenance du Vietnam avaient du retard, alors que notre*



produit ivoirien pouvait arriver en trois semaines. Et puis nos clients ont découvert notre qualité excellente, certifiée BRC.»

C'est en 2020 que Cashew Coast obtient la très reconnue norme BRC, qui prouve le respect de réglementations alimentaires strictes. « Nous sommes les premiers dans toute l'Afrique à l'avoir obtenue pour la cajou, de la noix brute à l'amande exportée, rappelle Salma Seetaroo. Nous avons fait sauter ce plafond de verre et j'en suis très fière. En l'apprenant, les femmes de l'usine ont dansé de joie ». Cette année-là, Cashew Coast réalise un très bon volume de départ : 7 000 tonnes. Aujourd'hui, l'entreprise dispose d'autres certifications bio et de commerce équitable, et l'usine admet une capacité de 19 000 tonnes par an, déjà employée à 90 %.

Toujours en Côte d'Ivoire, le créneau du bio attire d'autres entreprises, comme EcoCajou, société issue de l'évolution d'un groupement de coopératives de producteurs de cacao. « Certains producteurs, qui possédaient aussi

« Parmi la quinzaine d'étapes liées à la transformation des noix brutes (séchage, décortilage, triage, emballage...), les usines africaines ont, en général, moins d'étapes automatisées qu'au Vietnam »

des vergers d'anacarde, avaient des soucis de débouchés dans la région autour d'Odienné, au nord du pays, explique Bamba Mamadou Adama, PDG d'EcoCajou. Cela a conduit aux premières études il y a neuf ans et l'usine, d'une capacité de 25 000 tonnes, a ouvert l'an dernier en présence des ambassadeurs des États-Unis et des Pays-Bas, et de nombreux membres du gouvernement ».

La société dispose elle aussi des certifications BRC, Fairtrade et bio pour une partie de sa production. « On espère passer nos produits en bio à 50 % en 2030 », prévoit Bamba Mamadou Adama, qui met également en avant le lien avec les paysans : « La compétitivité africaine est liée à d'autres paramètres que le prix, tels que la traçabilité, car nos amandes de cajou viennent d'une seule origine », affirme-t-il.

LA COLLABORATION RÉGIONALE COMME ATOUT

Dans ce contexte, quelle serait l'une des prochaines étapes du développement de la filière africaine ? « Une politique sous-régionale constituerait un levier en harmonisant les politiques fiscales et commerciales des pays de la sous-région, afin de permettre une vision à long terme de compromis entre intérêt des producteurs et des transformateurs », ajoute Cédric Rabany.

L'agence allemande de coopération, la GIZ, encourage cette voie depuis de nombreuses années. « Il y a une prise de conscience grandissante parmi les ministres et leurs représentants au sein du Conseil international consultatif du cajou, note Beate Weiskopf, qui dirige un projet régional visant à renforcer la chaîne de valeur du cajou pour la GIZ. « Ils recherchent également des solutions techniques qui peuvent être appliquées dans plusieurs pays », se félicite-t-elle.

En plus de soutenir le dialogue Sud-Sud, la GIZ fournit un financement complémentaire aux entreprises, en collaboration avec les coopératives et d'autres partenaires, et propose un large éventail de cours de formation. « Les transformateurs africains peuvent être mieux alignés sur la législation de l'Union européenne en matière de durabilité et d'approvisionnement responsable, ainsi que sur les exigences des acheteurs », conclut Beate Weiskopf. **E**