



ISSN 2458-7362

Le Bulletin de ComCashew

17ème Edition sur



Les Opportunités face à une pandémie : Le secteur du cajou à l'ère de la CoVID-19



Pour une compréhension partagée de la filière d'anacarde!

Competitive Cashew initiative
H/No. 313A, Cotonou Street
East Legon Residential Area
Accra, GHANA

p + 233 302 77 41 62
f + 233 302 77 13 63
e www.cashew@giz.de
w www.africancashewinitiative.org



Implemented by:
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Preface par Rita Weidinger

Chers lecteurs,

Bienvenue au 17^{ème} numéro du Bulletin d'informations de ComCashew. Ce numéro a pour thème central « Les Opportunités face à une pandémie : Le secteur du cajou à l'ère de la CoVID-19.

La pandémie du Coronavirus a affecté notre existence de manières inimaginables. Bien que son impact ait été surtout négatif, la pandémie nous a propulsés plus rapidement dans un univers de possibilités que nous offrent la science, la technologie et en particulier la numérisation. Tirant les leçons des perturbations qu'a connu le marché et sans perdre de vue les effets négatifs subis, nous devons être attentifs aux opportunités, aussi peu nombreuses soient-elles, et trouver des moyens innovants de relever les défis auxquels nous sommes confrontés.

Dans cette optique, ComCashew et ses partenaires, notamment le Ministère allemand du Développement économique et de la coopération (BMZ) et le Secrétariat d'État suisse à l'économie (SECO) ont apporté leur soutien à des transformateurs et partenaires locaux au Ghana, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso sous la forme de divers articles destinés à réduire les répercussions de la CoVID-19 sur leurs opérations. Il faut espérer que cet appui les encouragera à tirer parti de la possibilité d'accroître leurs capacités, dans la mesure où la situation actuelle limite les exportations de noix de cajou brutes (RCN).

L'une des activités phares de ComCashew et de l'ACA - le Programme de Formation des Maîtres formateurs (MTP) - compte sur sa liste d'attente plus de 500 personnes intéressées provenant de plus de 12 pays. Compte tenu des restrictions imposées aux voyages, une 11^{ème} édition a été organisée avec deux sessions en août pour seulement 60 participants du Ghana, dans le respect des protocoles d'hygiène et de distanciation sociale. Les réactions des participants ont été très positives et ils ont apprécié l'apprentissage d'envergure régionale avec les personnes ressources originaires de la Côte d'Ivoire voisine qui ont fait des présentations virtuelles, aux côtés de leurs collègues ghanéens. Nous sommes reconnaissants à tous les

partenaires pour leur contribution au succès du MTP. Nous sommes très reconnaissants à notre partenaire financier, le Secrétariat d'État suisse à l'économie (SECO), dont la contribution a permis de renforcer les capacités des acteurs.



À mesure que de nombreux événements physiques sont progressivement remplacés par des événements virtuels, les barrières liées à la distance et à la langue n'ont jamais été aussi insignifiantes. À cet égard, la très attendue Conférence annuelle de l'Alliance africaine pour l'anacarde (ACA) se tiendra virtuellement du 9 au 11 septembre 2020 et sera commémorée par des webinaires et des événements en ligne.

Cette édition met en lumière la réponse des acteurs aux défis auxquels ils sont confrontés en cette période. Mais surtout, elle souligne les opportunités existantes en dépit des difficultés actuelles, tout en rendant hommage aux acteurs de la filière anacarde qui font preuve de créativité pour braver la tourmente.

Je remercie tous ceux qui ont contribué à cette édition.

Nous vous souhaitons une bonne lecture du bulletin d'informations de ComCashew - Pour une vision commune du secteur de la noix de cajou !

Rita Weidinger, Directrice exécutive, ComCashew/GIZ



En cooperation avec:



14th ACA Annual Cashew Conference



BUILDING A VIABLE CASHEW VALUE CHAIN TO WITHSTAND MARKET DISRUPTIONS



Fully Online



September 9 - 11, 2020

9 AM GMT Each Day



L'impact de la CoVID-19 et les opportunités qu'il offre en faveur d'une transformation locale accrue



Noix de cajou brute

Source: ComCashew/GIZ

J'ai récemment demandé à une acheteuse de noix de cajou : « Pendant la pandémie, quelle est pour vous la situation idéale pour la chaîne d'approvisionnement ? » Elle m'a répondu que la chaîne d'approvisionnement doit être courte, rapide (transit), sans danger pour les aliments, traçable, réactive, flexible et fiable. Elle a dit ne pas reconnaître beaucoup de ces facteurs dans la chaîne de la noix de cajou avec son parcours complexe long de 30 000 km, depuis les petits agriculteurs d'Afrique jusqu'au Vietnam, pour finalement arriver sur la côte Est des États-Unis où cette acheteuse est basée. Moi non plus, mais cela ne doit pas forcément être ainsi.

Beaucoup de gens pensaient que la pandémie détruirait la demande de noix de cajou. L'argument était que les gens n'auraient pas d'argent pour acheter les noix de cajou. Que les consommateurs se focaliseraient sur les aliments de base. Cet argument convenait probablement à certains acteurs du marché qui étaient peut-être en quête de prix plus bas pour les noix de cajou brutes (RCN) ou les amandes afin de couvrir des positions spéculatives. Ils ont eu les prix bas qu'ils souhaitaient, mais ils n'auraient pas pu se tromper davantage sur la demande. La demande d'amandes de cajou en 2020 est à des niveaux record. Et non, il ne s'agissait pas seulement d'une accumulation abusive ou d'achats de panique. Les livraisons sont restées très fortes jusqu'à présent et poursuivent les tendances du second semestre de

2019, s'appuyant sur une croissance qui a vu la consommation quadrupler au cours des 20 dernières années. La demande de noix comestibles connaît une période de forte croissance et les noix de cajou ont été entraînées dans son sillage. Cette croissance est motivée par l'intérêt des consommateurs pour des aliments sains, moins de viande, plus de protéines végétales, plus de plantes, la commodité et la durabilité. Cela ne changera pas de sitôt et cela n'a pas besoin de changer. Si la demande croît au cours des dix prochaines années au même rythme que les dix dernières années, les noix de cajou ne suffiront pas à satisfaire les demandes des consommateurs à travers le monde.

Si elle n'a pas affecté la demande, comment la pandémie a-t-elle donc impacté le marché de la noix de cajou ? Elle a occasionné d'importantes perturbations de l'approvisionnement. En Inde, un pays gravement touché par la pandémie, de nombreux agriculteurs n'ont pas été en mesure de vendre leurs noix de cajou puisque les commerçants et les transformateurs n'ont pu les atteindre pendant les confinements. Cela signifie que la récolte indienne est toujours disponible pour les acheteurs dans certaines régions. Cela signifie également qu'elle sera probablement moins importante que prévu. En Afrique de l'Ouest, première région productrice du monde, l'approvisionnement a été perturbé car les restrictions de circulation, les interdictions de voyager, les interruptions de la navigation et les mécanismes financiers interrompus ont retardé les déplacements des personnes désirant acheter ou inspecter les noix et ont ralenti le transport des produits vers les transformateurs ou les ports. Fin mai, les importations de RCN de la Côte d'Ivoire vers le Vietnam ont baissé de 60% par rapport à 2019, le Nigéria de 46% et le Ghana de 51%. Cela a provoqué une accumulation de produits aux origines, une baisse des prix et un déclin de la qualité. La perturbation a mis en évidence la faiblesse d'une chaîne d'approvisionnement longue, lente, non-traçable et peu fiable qui apporte les RCN aux transformateurs en Asie.

L'acheminement des produits hors de la ferme aurait toujours été difficile en raison de la pandémie. Mais lorsqu'on y ajoute la lenteur du flux de trésorerie



Amande de cajou

Source: ComCashew/GIZ

nécessaire pour financer l'achat et des tactiques commerciales opportunistes, les problèmes s'amplifient. En 2020, l'offre de noix de cajou dans certains pays pourrait être en baisse de 20% en raison de la pandémie. Cela signifie des revenus réduits pour les agriculteurs, les collecteurs et les prestataires de services tout au long de la chaîne. Parfois, au cours de la saison perturbée par la pandémie de 2020, les seuls acheteurs sur le marché étaient les transformateurs locaux qui traitaient souvent avec les acheteurs locaux et les collecteurs ainsi qu'avec les agriculteurs. Cela a démontré que les transformateurs pouvaient avoir un impact positif par leur présence sur le marché toute l'année, en temps de crise ou non. Une analyse récente a montré que les transformateurs ont tendance à payer de meilleurs prix aux agriculteurs, à récompenser la qualité et à s'impliquer dans le développement de l'agriculteur. À bien des égards, les agriculteurs et les transformateurs ont un intérêt commun à faire réussir le secteur que n'ont pas les acheteurs internationaux mobiles de RCN.

La pandémie et surtout la nécessité de la distanciation physique ont également rendu la vie difficile pour les transformateurs. Dans les pays africains, les transformateurs qui ont relevé le défi ont été récompensés avec un nombre accru de commandes et de meilleurs prix. Cela n'a pas été facile mais certains transformateurs ont montré que les usines africaines d'anacarde peuvent fonctionner dans des circonstances difficiles tout aussi bien que leurs concurrents ailleurs. Les caractéristiques des usines qui réussissent sont les suivantes : une gestion engagée et professionnelle, une bonne planification des activités, en particulier en ce qui concerne

l'obtention du financement nécessaire pour acheter les RCN, des relations positives et transparentes avec le personnel (car de bonnes relations renforcent la confiance dans les systèmes mis en œuvre pour faire face à la pandémie), des liens forts avec les fournisseurs et une approche relationnelle du marketing. Il y a eu des exemples décevants où, par exemple, des usines entières ont été fermées en raison de la crainte d'un propriétaire de contracter la CoVID-19, ou d'usines qui ont choisi de revendre leur approvisionnement en RCN plutôt que de réorganiser leurs installations. Les entreprises qui considèrent les noix de cajou comme un ingrédient alimentaire à valeur ajoutée sont plus susceptibles de fonctionner avec succès en cas de crise que les entreprises qui opèrent comme des négociants traditionnels en matières premières où la transformation est simplement une « façade » pour le commerce de RCN. Cela n'a jamais été mieux démontré que pendant la pandémie. Il a été encourageant de voir certains transformateurs ouest-africains obtenir des prix plus élevés que leurs concurrents en Asie et de voir certains acheteurs reconnaître la valeur d'un transit de 14 jours vers l'Europe occidentale. Bien que pour la plupart des gens, la pandémie ait de nouveau mis en évidence les faiblesses de la chaîne d'approvisionnement, pour certains, elle a souligné qu'ils avaient des avantages concurrentiels.



Sacs de noix de cajou brutes dans un conteneur d'expédition

Source: ComCashew/GIZ

Il est facile de dire que chaque crise offre une opportunité ou qu'à quelque chose malheur est bon, car ce n'est généralement pas le cas. Mais cette pandémie a donné à certains transformateurs la chance de faire leurs preuves et d'envisager l'avenir



avec optimisme. Les autres peuvent apprendre et suivre.

Revenons à l'acheteuse américaine qui souhaite une chaîne d'approvisionnement « courte, au transit rapide, sans danger pour les aliments, traçable, réactive, flexible et fiable ». La transformation des noix de cajou dans les pays africains offre une chaîne d'approvisionnement plus courte, plus rapide (18 jours pour New York, 14 jours pour les Pays-Bas) et traçable. La sécurité sanitaire des aliments, la flexibilité et la fiabilité sont l'affaire du transformateur individuel, mais aucun de ces aspects ne requiert des investissements supplémentaires importants maintenant que la transformation semi-mécanisée fait partie de la norme. Ils ont besoin d'une gestion intelligente, d'une formation appropriée du personnel, d'une bonne communication (interne et externe) et d'informations appropriées sur le marché. Si cela peut être fait par quelques-uns en période de crise, pourquoi ne serait-il pas faisable par beaucoup une fois la crise passée ?

Du point de vue de l'acheteur d'amandes, la pandémie pourrait entraîner certains changements de comportement et conduirait probablement à accentuer certaines tendances existantes. Il y aura probablement moins d'acteurs et moins de points de vente. Si les acheteurs veulent éviter de conserver de gros stocks, ils auront besoin de chaînes d'approvisionnement plus courtes. Les acheteurs d'amandes sont probablement conscients du fait que si le Vietnam avait été gravement affecté par le virus, leur dépendance à 80% envers ce pays pour l'approvisionnement aurait été exposée comme étant un risque inacceptable. Les décideurs politiques en Afrique peuvent également réfléchir à la façon dont les producteurs de cajou s'en seraient tirés si les usines de transformation vietnamiennes avaient fermé en 2020. L'incertitude est susceptible de conduire à une stratégie à moindre risque qui rendra les achats directs, les liens avec la chaîne d'approvisionnement et la certification plus importants. Il y aura moins de déplacements pour visiter les fournisseurs, ce qui signifie qu'une bonne communication et une bonne certification gagneront en importance. Le respect des lois alimentaires relatives à la sécurité sanitaire des aliments deviendra encore plus important qu'il ne l'est déjà. La traçabilité au quotidien deviendra normale. Les exigences sociales et environnementales s'accroîtront probablement en raison des tendances

de la consommation. Les acheteurs se préoccupent davantage de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement plutôt que de simples relations transactionnelles. La demande augmentera. Elle deviendra plus complexe, plus ciblée, plus responsable. Les aliments biologiques pourraient connaître un boom. L'histoire de l'entreprise ou de la marque deviendra le moteur de succès.

Pour que le secteur réponde et profite de ces tendances, la transformation dans le pays producteur est essentielle. Même si les transformateurs efficaces en Asie étaient en mesure de suivre les tendances, les coûts réduiraient considérablement les prix versés aux agriculteurs en Afrique, affectant ainsi les revenus, la production et annulant les avantages pour l'environnement des cultures arboricoles. La transformation en Afrique est rapidement en passe de devenir une nécessité et non plus seulement une option.

Auteur: James Fitzpatrick – The Cashew Club

Points de vue

Nom: Jace Rabe

Poste : Président

Organisation: Tolaro Global SAS



Veillez nous donner un aperçu de votre organisation

Tolaro Global est une usine de transformation de l'anacarde avec un effectif d'environ 600 employés et 7000 planteurs d'anacarde dans notre réseau. Cela fait 8 ans que nous opérons. Nous offrons un guichet unique pour tous les besoins de nos clients en matière de cajou y compris les amandes bio, Fairtrade et conventionnelles, et les noix torréfiées/salées, le beurre de noix de cajou et la farine de cajou. Nous sommes actuellement certifiés HACCP, BRC, Bio et Fairtrade.



Comment se déroulaient les opérations avant la pandémie de la CoVID-19 et quel a été son impact ?

De prime abord, en raison des directives sur la distanciation physique et les restrictions établies par le gouvernement, nous tournons à cinquante pourcent de notre capacité. En outre, en tant qu'un des 20 grands employeurs au Bénin, nous estimons qu'il était de notre responsabilité de donner l'exemple. Ainsi, nous avons décidé de fermer nos portes pendant une période d'un mois et demi au plus fort de la pandémie en mars/avril.

Comment la collaboration avec les partenaires, fournisseurs et employés évolue-t-elle par les temps qui courent ?

Nos employés ont été fantastiques, compréhensifs et flexibles. L'objectif général est d'assurer la santé et la sécurité de nos travailleurs, de leurs familles et des villages et communautés dans lesquelles ils résident et travaillent. Bien que le Bénin soit aguerri dans la lutte contre diverses maladies et virus tropicaux, le pays n'est tout simplement pas muni de l'équipement nécessaire (par exemple les ventilateurs pulmonaires) pour lutter contre la CoVID-19. Sachant que les hôpitaux dans le nord du Bénin ne pourraient pas gérer l'afflux de cas, il a été demandé aux communautés de prendre très au sérieux les précautions et la sécurité. L'économie générale a été fortement secouée. La confiance des consommateurs dans l'économie est à son plus bas niveau. Les consommateurs évitent les restaurants pour réduire le risque d'exposition à la maladie et en général dépensent moins en raison de l'incertitude par rapport à ce que l'avenir nous réserve. De ce fait, les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité, ont ralenti et souffert. L'industrie de l'anacarde n'échappe pas à cette règle. À Tolaro, nous dépendons d'un financement externe pour l'achat de nos noix de cajou brutes (RCN) de février à mai chaque année. En général, nous finalisons notre plan de financement à la fin d'une année civile pour la nouvelle saison. Cette année n'a pas fait exception. Nous avons finalisé nos besoins financiers, reçu l'accord de financement auprès de nos diverses banques. Alors que la CoVID-19 commençait à se faire sentir au début du mois de février, nos prêteurs ont soudainement changé d'attitude pour adopter une mentalité protectionniste/de survie. À cause de la réaction des banques à la pandémie, deux de nos partenaires financiers à long terme ont annulé/retardé leur financement. En définitive, nous n'avons pas pu obtenir en mars les 2,5 millions d'euros qui avaient été pré-approuvés en janvier lorsque nous en avions le plus

besoin en raison de la peur protectionniste qui a emparé un grand nombre de banques de prêt agricole. Nos clients qui vendent aux magasins distributeurs ont beaucoup souffert parce que les commandes qu'ils avaient semblaient disparaître les unes après les autres. En conséquence, ils ont répercuté le problème aux maillons inférieurs de la chaîne et annulé ou reporté les commandes qu'ils avaient avec nous. Le marché du cajou a connu une tendance à la baisse en matière de prix au cours des derniers mois en raison de la demande limitée et de l'incertitude. Toujours concernant les clients, plusieurs d'entre eux étaient tout simplement incapables de payer pour les chargements de noix de cajou à cause des défauts de paiement ou de la baisse de la demande dans leurs marchés respectifs. Cela a eu un impact énorme sur les liquidités. Nous sommes tous des maillons d'une plus grande chaîne et lorsque l'un d'entre nous souffre, la chaîne entière souffre.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées au début de la pandémie et comment les avez-vous surmontées ?

Entre autres :

- Nous avons fait preuve de créativité et avons négocié avec les agriculteurs pour acheter leurs RCN à crédit et les payer une fois que nous les avons transformés en amandes et vendues. Notez que c'est « du jamais vu » dans le secteur du cajou. Cette démarche a réussi essentiellement à cause de notre réputation et des bons rapports de longue date que nous avons entretenus avec les plus de 7000 agriculteurs de notre réseau.
- La CoVID-19 a confirmé la stratégie que nous avons mise en place au cours des dix-huit mois écoulés lorsque que nous avons centré notre attention sur la noix de cajou en tant qu'ingrédient plutôt qu'en tant que produit. Le marché mondial de l'anacarde est dominé par le Vietnam suivi de près par l'Inde. La pandémie de la CoVID-19 est une situation exceptionnelle mais le marché retournera à la normale une fois que la pandémie prendra fin. Tandis que la demande mondiale pour les noix de cajou décolle, les injustices s'accroissent. 95% des noix de cajou du monde sont fournies par des pays qui ne se conforment pas à toutes



les normes applicables. Le travail des enfants, le travail forcé, et les conditions de travail cruelles sont donc possibles dans le secteur mondial de l'anacarde mais pas dans celui de l'Afrique qui est plutôt jeune. À Tolaro Global, nous sommes fiers de la manière dont nous traitons nos travailleurs et nos agriculteurs, développons notre entreprise et aidons l'ensemble des communautés au sein desquelles nous travaillons. Nous estimons qu'il est préférable de mettre l'accent sur les produits à valeur ajoutée au lieu de faire la concurrence aux autres origines qui ne partagent pas les mêmes idéaux et la même vision que nous. De ce fait, nous avons lancé récemment des lignes qui produiront du beurre/pâte de noix de cajou, de la farine de noix de cajou, des noix de cajou brutes pasteurisées, des noix de cajou torréfiées et assaisonnées, etc. qui sont tous bio et conventionnels. Cette opération est abritée dans une usine certifiée BRC Grade A, la première du genre en Afrique de l'ouest.

Comment nous avons surmonté ces défis :

Nous avons fait preuve de créativité et avons négocié avec les agriculteurs pour acheter leurs RCN à crédit et les payer une fois que nous les avons transformées en amandes et vendues. Notez que c'est « du jamais vu » dans le secteur du cajou. Cette démarche a réussi essentiellement à cause de notre réputation et des bons rapports de longue date que nous avons entretenus avec les plus de 7000 agriculteurs de notre réseau.

La CoVID-19 a confirmé la stratégie que nous avons mise en place au cours des dix-huit mois écoulés lorsque que nous avons centré notre attention sur la noix de cajou en tant qu'ingrédient plutôt qu'en tant que produit. Le marché mondial de l'anacarde est dominé par le Vietnam suivi de près par l'Inde. La pandémie de la CoVID-19 est une situation exceptionnelle mais le marché retournera à la normale une fois que la pandémie prendra fin. Tandis que la demande mondiale pour les noix de cajou décolle, les injustices s'accroissent. 95% des noix de cajou du monde sont fournies par des pays qui ne se conforment pas à toutes les normes applicables. Le travail des enfants, le travail forcé, et les conditions de travail cruelles sont donc possibles dans le secteur mondial de l'anacarde mais pas dans celui de l'Afrique

qui est plutôt jeune. À Tolaro Global, nous sommes fiers de la manière dont nous traitons nos travailleurs et nos agriculteurs, développons notre entreprise et aidons l'ensemble des communautés au sein desquelles nous travaillons. Nous estimons qu'il est préférable de mettre l'accent sur les produits à valeur ajoutée au lieu de faire la concurrence aux autres origines qui ne partagent pas les mêmes idéaux et la même vision que nous. De ce fait, nous avons lancé récemment des lignes qui produiront du beurre/pâte de noix de cajou, de la farine de noix de cajou, des noix de cajou brutes pasteurisées, des noix de cajou torréfiées et assaisonnées, etc. qui sont tous bio et conventionnels. Cette opération est abritée dans une usine certifiée BRC Grade A, la première du genre en Afrique de l'ouest.

Comment avez-vous ajusté vos plans et vos stratégies pour faire face à la nouvelle situation?

Comme mentionné plus haut, la CoVID-19 a confirmé et validé notre perspective et stratégie pour l'avenir du secteur du cajou et de Tolaro Global. Nous mettrons désormais l'accent sur les produits du cajou à valeur ajoutée et les noix de cajou de haute qualité certifiées biologiques et équitables. Alors que la demande globale pour les noix de cajou augmente, les marges bénéficiaires pour un transformateur traditionnel continuent de décroître. Pour survivre dans ce secteur, il est nécessaire d'adopter un modèle d'entreprise centré sur l'adaptation et le changement constant de trajectoire.

Quelles leçons avez-vous tirées de cette période?

Je travaille en Afrique depuis 17 ans. Faire les affaires, c'est difficile. Faire les affaires en Afrique, c'est encore plus difficile ! Les opportunités sont infinies, mais les défis le sont également. Les plus grandes leçons que j'ai apprises dans les affaires en général, et les affaires en Afrique en particulier, sont les suivantes :

- I. Si les choses peuvent mal tourner, elles tourneront mal.
- II. Si faire les affaires était facile, tout le monde ferait des affaires.
- III. Créer des entreprises et l'entrepreneuriat impliquent tout simplement résoudre de grands problèmes et surmonter des défis insurmontables et trouver les moyens de mieux faire, de faire plus rapidement et plus



efficacement que tout le monde. Une fois que vous avez accepté ce fait, vous perdez en quelque sorte votre droit de vous plaindre.

Et donc les leçons que j'ai apprises ne sont pas nouvelles mais plutôt renforcées par les incertitudes qui nous entourent à chaque instant. La CoVID-19 n'est qu'un obstacle et un défi auxquels l'humanité doit faire face et qu'elle doit surmonter. Comme le dit un adage persan « Cela aussi passera ». La CoVID-19 passera et fera place au prochain défi.

Quel avenir envisagez-vous pour votre entreprise?

Je suis très optimiste. Je pense que Tolaro s'est positionnée d'une manière très unique et forte et est complètement différente de tous les autres transformateurs non seulement en Afrique de l'ouest mais à travers le monde. Nous avons créé une équipe formidable et j'ai foi en ce que nous pouvons accomplir d'ici cinq ou dix ans.

Avez-vous autre chose à ajouter?

En tant que Président de Tolaro Global, je suis naturellement considéré comme le représentant de l'organisation. Malheureusement, cela signifie souvent recevoir un mérite excessif et franchement, je reçois constamment plus de félicitations que je n'en mérite. Les gens croient souvent fermement que l'Afrique ne peut pas se développer sans l'intervention étrangère et que le peuple africain est « moins compétent » que les peuples européens et américains. Ils sont convaincus que les africains ont besoin d'être « sauvés » et qu'un autre est mieux placé que les étrangers pour venir à la rescousse et « régler leurs problèmes ». Je suis sûr que nombreux sont ceux qui réfuteraient cette affirmation et nombreux sont ceux qui me diraient que je me trompe complètement, que je manque de vision etc. mais le fait est que cette mentalité systémique sabote le continent dans son ensemble. Le secteur du cajou en Afrique ne fait pas exception. Cette mentalité se voit dans les structures des usines, dans les équipes de gestion établies et les stratégies utilisées.

Bien vrai que je continue de recevoir une reconnaissance et des éloges non mérités pour les accomplissements et les succès de Tolaro Global, je continuera toutefois à mettre mon équipe en avant. Ils sont les vrais champions de Tolaro Global. Sans eux, nous ne parlerions pas de Tolaro Global. Ce sont:

1. Mon Directeur général, partenaire et frère Serge Kponou. Sous son leadership, nous avons pu nous extirper des situations les plus difficiles et sortir de tempêtes terribles. Je puis vous dire en toute honnêteté que sans lui, Tolaro n'existerait pas aujourd'hui.
2. Nafissatou Gbingui Sacaregui qui ne cesse de m'épater avec son éthique professionnelle, son dynamisme et sa capacité inouïe à guider et inspirer notre équipe.
3. Dorcas Kaho qui dirige notre usine de torréfaction certifiée BRC. Ne vous laissez pas trahir par son apparence douce et modeste. Elle poursuit la perfection dans tout ce qu'elle fait.
4. Aboudou Adjarath, Chef de la section Classification. Il a une personnalité extraordinaire et aspire à l'excellence.

Ce ne sont là que quelques exemples et je pourrais en citer davantage. Et donc quand vous pensez à Tolaro Global, ne pensez pas à moi en tant qu'individu, pensez plutôt à l'équipe. J'ai juste eu la chance de porter le titre qui me permet de diriger, de développer, d'aider et de persévérer avec un groupe de personnes formidables.

Interviewé par: Mary Adzanyo, Directrice, Développement du secteur privé (ComCashew/GIZ)

Points de vue

Nom : Matthew Porter

Poste : Directeur général

Organisation: Mim Cashew & Agricultural Products Limited



Veillez nous donner un aperçu de votre organisation



La société Mim Cashew & Agricultural Products Limited est située dans la région d'Ahafo au Ghana et a été établie en 2008. L'entreprise transforme les noix de cajou bio récoltées dans sa plantation bio à Mim. Présentement, l'usine transforme jusqu'à 750 tonnes de noix de cajou brutes par an et compte environ 220 employés. Les amandes de cajou transformées par l'entreprise sont exportées vers l'Europe et les États-Unis.

Comment se déroulaient les opérations avant la pandémie de la CoVID-19 et quel a été son impact?

Il n'existait pas de système de rotation avant la CoVID-19 mais afin de respecter les consignes relatives au distancement physique, nous avons établi deux systèmes de rotation pour pouvoir maintenir la capacité de transformation. Toutefois, cela a occasionné des coûts supplémentaires. Avant la CoVID-19, l'entreprise assurait le transport par car de soixante-douze (72) employés vers l'usine. Ce nombre a été réduit à vingt-cinq (25), augmentant ainsi le nombre de déplacements effectués par le car dans la journée.

Comment la collaboration avec les partenaires, fournisseurs et employés évolue-t-elle par les temps qui courent ?

Partenaires: En dehors de la baisse des ventes enregistrées, aucune difficulté n'a été observée pour ce qui de la collaboration avec les partenaires.

Fournisseurs: Nous avons rencontré des difficultés au niveau de la chaîne d'approvisionnement en termes de retards. En outre, les prix des stocks ont augmenté en raison de la pandémie.

Employés: Nous avons dû effectuer des changements concernant les dispositions de travail des employés .

Quelles difficultés avez-vous rencontrées au début de la pandémie?

Le premier défi était de former les employés sur les protocoles de la CoVID-19 et d'assurer qu'ils les respectent.

Comment avez-vous ajusté vos plans et vos stratégies pour faire face à la nouvelle situation?

Il a fallu mettre en place des systèmes pour s'adapter

à la nouvelle donne. Au nombre de ces systèmes, la rotation des groupes de travail pour respecter la distanciation physique, le travail et les réunions à distance avec les employés stratégiques tels que le personnel de l'administration. En outre, une infirmière a été employée à plein temps pour s'assurer que les travailleurs qui ne se portent pas bien sont traités en conséquence, et pour répondre aux préoccupations concernant les erreurs de diagnostic d'autres maladies telles que le paludisme.

Quelles leçons avez-vous tirées de cette période?

Cette saison a aidé l'entreprise à évaluer son état de préparation. Par exemple, l'entreprise a initié des travaux sur la mise en œuvre des protocoles de la CoVID-19 et a même acquis des masques de protection N95 avant l'annonce des deux premiers cas au Ghana.

Quel avenir envisagez-vous pour votre entreprise?

Les effets négatifs de la pandémie vont certainement perdurer et cela pourrait occasionner des difficultés pour l'entreprise. Par exemple, les prix mondiaux des amandes ont chuté, affectant nos recettes en plus des dépenses accrues. Malgré cela, nous sommes déterminés à faire de notre mieux .

Interviewé par: Ernestina Amponsah, Conseillère, Développement du secteur privé (ComCashew/GIZ)

Points de vue

Nom : Claudio Scotto

Poste : Président Directeur général (PDG)

Organisation: Gebana Burkina Faso Sarl



Veillez nous donner un aperçu de votre organisation
Gebana Burkina Faso a plus de 10 ans d'expérience



dans le secteur de la transformation de l'anacarde biologique et équitable. Notre production est restée entièrement manuelle avec 450 employés pour une capacité de 1500 tonnes de noix de cajou brutes (RCN) par an. L'opération de séchage utilise entièrement des coques de noix de cajou comme combustible. Nous nous efforçons de créer le meilleur environnement de travail possible en payant les employés régulièrement plus que le salaire minimum, en leur faisant passer un examen de santé annuel, en aménageant une crèche et en ayant un médecin sur place. En outre, nous nous efforçons d'accroître l'impact économique positif sur les agriculteurs locaux en distribuant les marges supplémentaires réalisées dans le cadre de notre opération "entreprise à consommateur" (B2C) après la récolte.

Comment se déroulaient les opérations avant la pandémie de la CoVID-19 et quel a été son impact ?

La CoVID est arrivée au Burkina dans la première moitié du mois de mars 2020, alors que l'usine avait interrompu la production pour les travaux de maintenance périodiques. Nous avons donc eu le temps d'adapter la production aux directives du Ministère du travail, essentiellement en ce qui concerne la distanciation sociale. Nous avons malheureusement dû fermer la crèche pour les enfants des ouvriers de l'usine et y transférer une partie de la section décorticage ; par ailleurs, nous avons dû louer une salle supplémentaire à proximité pour disperser le travail du service décorticage. Nous avons commencé à scinder la main-d'œuvre en trois groupes et à ne faire travailler que deux d'entre eux chaque jour. Néanmoins, chaque employé a été dédommagé en espèces pour les recettes perdues. Après quatre semaines, le rendement a été porté à 84 % et est revenu à la normale au début du mois de juin. Sur la base de notre objectif annuel, nous avons perdu environ 3 % de la production totale. D'autres mesures ont également été prises pour lutter contre la propagation du virus : prise de température par des infirmières, lavage obligatoire des mains à l'entrée, distribution de masques dans chaque service, et des désinfectants pour les mains disponibles sur chaque bureau. Le couvre-feu établi par les autorités a réduit les heures de travail.

Comment la collaboration avec les partenaires, les fournisseurs et les employés évolue-t-elle par les temps qui courent ?

La collaboration avec les agriculteurs a posé peu de problèmes, car les mesures concernaient principalement les zones urbaines, quoique les restrictions de circulation aient rendu la communication difficile. Certaines pièces de rechange ont mis beaucoup plus de temps à arriver à l'intérieur du pays et pire, notre nouvelle étiqueteuse est arrivée deux mois plus tard que prévu. Certains employés ont eu des difficultés à se rendre à l'usine, y compris le Directeur de production. Le PDG, à son retour d'Europe, a été mis en quarantaine pendant 14 jours à Bobo avant de retourner au bureau. L'exportation des marchandises a été retardée.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées au début de la pandémie et comment les avez-vous surmontées ?

Les employés étaient anxieux, ce qui est compréhensible. Nous avons fait venir des experts du Ministère pour leur expliquer également en dioula (la langue locale) quels étaient les risques et quelles précautions ils devaient prendre. Cela a permis d'éviter que les employés aient l'impression que la Direction privilégie le chiffre d'affaires et les bénéfices au détriment du bien-être des travailleurs. La réaction a été extrêmement positive, avec des travailleurs qui ont pris la responsabilité de ne pas se rendre à l'usine en cas de fièvre. Deux exceptions seulement ont été relevées.

Comment avez-vous ajusté vos plans et vos stratégies pour faire face à la nouvelle situation ?

Les clients ont bien compris les défis et nous ont soutenus. Nous avons fait en sorte que tout le monde travaille dur et que les pertes soient minimisées. Le moral du personnel était extrêmement positif, notamment grâce au comportement responsable de la Direction générale. Aucun ajustement majeur de la stratégie n'a donc été nécessaire.

Quelles leçons avez-vous tirées de cette période ?

Il vaut mieux être honnête avec les employés et les parties prenantes que d'essayer de tromper les gens pour un enrichissement à court terme. Les travailleurs ont compris la situation et le caractère très exceptionnel des circonstances. Nous avons remarqué que les instructions étaient suivies avec rigueur et que les mesures sanitaires étaient prises très au sérieux.



Quel avenir envisagez-vous pour votre entreprise?

Nous devons déménager dans une nouvelle zone de production avant 2023 et cette expérience a montré qu'il faut donner suffisamment d'espace aux employés pendant qu'ils font leur travail pour éviter des coûts supplémentaires si une situation similaire se reproduit.

Souhaitez-vous ajouter autre chose?

La discipline s'est relâchée vers juin et juillet, lorsque le nombre de cas à Bobo a approché zéro, mais le virus était toujours présent dans la sous-région et dans le pays. Il n'y a aucune garantie que la bataille soit gagnée d'avance.

Interviewé par Viviane Alima M'boutiki, experte en Développement des capacités humaines et en Genre (ComCashew/GIZ)

Programme USIBRAS de liaison avec les agriculteurs biologiques

Depuis le début de ses opérations au Ghana, USIBRAS a observé que le niveau de collaboration entre les agriculteurs et les transformateurs locaux était plutôt faible. De plus, les agriculteurs ne rentabilisaient pas au maximum leur production. En 2019, USIBRAS a mis en place son programme de liaison avec les agriculteurs biologiques, dont le but est d'assurer un lien d'approvisionnement durable avec les producteurs de cajou, une valeur ajoutée accrue et un prix équitable, en particulier pour les agriculteurs bénéficiaires. Les agriculteurs seront également soumis à un processus de certification pour les noix de cajou brutes (RCN) biologiques, garantissant ainsi que ceux-ci obtiennent un prix plus élevé pour leurs produits.

Implications de la COVID-19 sur le programme

Bien que la discussion au sujet de ce programme ait été engagée en 2019, les premières sessions de formation n'ont eu lieu qu'en février cette année et semblaient aller dans le sens souhaité. Cependant, la COVID-19 a eu un impact sur le programme. L'interdiction de circuler a rendu difficile les rencontres

et les échanges avec ces agriculteurs. De plus, en raison de la nécessité d'adhérer aux protocoles de distanciation sociale, le programme a dû être suspendu pour assurer la sécurité de toutes les parties concernées.



Verger de cajous

Source: ComCashew/GIZ

Malgré les difficultés suscitées par la COVID-19, le premier semestre de l'année a été l'occasion pour les parties prenantes de constituer une base de données des agriculteurs bénéficiaires et de se préparer à la mise en œuvre complète de la stratégie post-pandémie. Il convient donc de considérer l'année comme une année préparatoire pour le programme. Il est également raisonnable de préciser que la pandémie a souligné l'importance de ce type de programme pour combler le fossé entre les agriculteurs et les transformateurs. Au début de la pandémie, des pénuries de noix de cajou brutes (RCN) avaient été signalées dans le secteur. Toutefois grâce à ce programme, USIBRAS a pu travailler avec le Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (MoFA), afin de s'approvisionner en RCN directement auprès des agriculteurs.

USIBRAS est très optimiste quant à ce programme et pense qu'il faut faire beaucoup plus pour assurer des liens durables entre agriculteurs et transformateurs.

Le programme USIBRAS de liaison avec les agriculteurs est soutenu par le GIZ, qui gère le fonds de contrepartie pour le compte de ComCashew grâce à un financement du Secrétariat d'État suisse à l'économie (SECO) et du Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du développement



(BMZ) et qui fournit des conseils techniques ; le Ministère de l'Alimentation et de l'agriculture (MoFA) est chargé des formations et de la cartographie des exploitations, et FairMatch Support est responsable de la certification, des bases de données et du processus d'enregistrement des agriculteurs.

À propos d'USIBRAS

USIBRAS est une entreprise de transformation de noix de cajou en activité depuis plus de 40 ans et possédant deux unités actuellement opérationnelles au Brésil. En 2015, l'entreprise a créé une unité et a démarré ses activités au Ghana. Depuis lors, elle n'a cessé de se développer. USIBRAS a surmonté de nombreux défis pour devenir l'une des entreprises de transformation les plus importantes et les plus prospères du Ghana. Depuis cinq ans, USIBRAS a réalisé des investissements importants dans le secteur ghanéen de la noix de cajou, en renforçant les capacités de ses travailleurs et en important des équipements de pointe pour améliorer ses opérations, tout en travaillant de concert avec d'autres parties prenantes au développement du secteur. Aujourd'hui, l'entreprise constate des améliorations et est optimiste quant à l'avenir du secteur de la noix de cajou au Ghana.

Auteur: Patricio Assis, PDG, Usibras Ghana Ltd.

Collaboration dans un contexte de pandémie : l'appui du MoFA aux acteurs sierra léonais et vietnamiens

L'anacarde est hétérozygote de nature et rend donc cette culture très complexe et instable du point de vue génétique, en particulier lorsque ses semences sont utilisées pour établir des plantations. Le Ghana a initié des recherches sur l'anacarde en 2002 avec comme objectif, entre autres, de développer des clones à haut rendement, stables et cultivables dans toutes les zones de production.

Grâce à ces recherches, le Ghana a découvert 40 accessions d'anacardier qui se sont avérées avoir de

bons traits. Des banques de greffons et des plantations polyclonales ont été établies à partir des dix (10) accessions les plus performantes sur les quarante (40). De 2012 à ce jour, des recherches supplémentaires sont en cours pour identifier les accessions au plus haut rendement (15-30 kg/arbre/an). En outre, les hybrides de cajou sont en cours de mise au point par le Cocoa Research Institute of Ghana (CRIG). Le Ghana occupe donc la première place en termes de recherches sur le cajou en Afrique de l'ouest. La Direction des Services des cultures (DCS) du Ministère de l'Alimentation et de l'agriculture collabore avec le CRIG depuis des années sur l'établissement de jardins de greffons et de plantations polyclonales.

En réponse à une demande de l'Initiative pour le cajou compétitif (ComCashew), la Direction a, au cours des cinq (5) dernières années, apporté son appui à d'autres pays africains dont la Sierra Léone, en matière de fourniture de matériel végétal. Cet appui est motivé par le fait que le Ministère est convaincu qu'il est profitable pour toute l'Afrique de développer le sous-secteur du cajou ensemble.

La Sierra Léone, un producteur relativement récent du cajou, entend accroître les quantités de noix de cajou produites dans le pays jusqu'à 30 000 tonnes d'ici à l'an 2030. En 2020, la Sierra Léone a demandé 7000 kg de semences polyclonales au Ghana par l'entremise de GIZ/ComCashew et de Solidaridad Afrique de l'ouest. Afin d'aider la Sierra Léone à réaliser son objectif et de répondre à la requête du Ministère sierra léonais de l'Agriculture et des forêts (MAF), les semences polyclonales ont été livrées durant la pandémie de la COVID-19.

Face à cette pandémie, la Direction des cultures au Ministère de l'Alimentation et de l'agriculture (MoFA) a engagé une entreprise de camionnage basée à Accra pour transporter les semences d'Accra à Freetown. Le MoFA a collaboré avec le Ministère ghanéen des Affaires étrangères et de l'intégration régionale pour transporter les semences d'Accra au Ghana, à Freetown en Sierra Léone sans accros.

En outre, durant la période de confinement au Ghana



occasionnée par la pandémie de la CoVID-19, six (6) vietnamiens Analystes de la qualité du cajou qui ont été bloqués au Ghana en raison de la fermeture des frontières, ont obtenu une assistance pour se rendre à Abidjan. Ces analystes qui avaient signé un accord avec les acteurs de la filière anacarde en Côte d'Ivoire, étaient dans l'incapacité de sortir du Ghana à cause de la directive du Président du Ghana ordonnant la fermeture des frontières. En étroite collaboration avec le Conseil Ivoirien du Coton et de l'anacarde (CCA), le Ministère de l'Alimentation et de l'agriculture du Ghana a contacté le Ministère des Affaires étrangères et de l'intégration régionale pour faciliter la délivrance d'autorisation de voyage pour ces analystes. Cela leur a permis de passer la frontière pour poursuivre leur travail.

Le MoFA est convaincu que la coopération avec d'autres acteurs dans la sous-région permettra de bâtir, ensemble, un secteur africain du cajou durable et compétitif.

Auteur : Jerry J. Anim, Fonctionnaire agricole principal, Direction Services aux cultures, Ministère de l'Alimentation et de l'agriculture

Vision 2030: Aller de l'avant en tirant les leçons de 2020

Il n'est guère aisé d'avoir une vision lorsque nous vivons dans une brume d'incertitude causée par une pandémie. Il est tentant de tout interpréter à la lumière des événements en cours et d'ignorer que cette épreuve finira par passer tôt ou tard. Quinze ans plus tôt, le secteur de l'anacarde en Afrique était en crise. La production s'était accrue rapidement en réponse à la demande au cours des années 90, mais la production de 2005 avait dépassé cette demande. Les prix ont chuté de 2002 à 2005. Le Vietnam n'était pas un importateur de Noix de cajou brutes (RCN), ce qui est difficile à imaginer de nos jours. Les prix à la ferme

ont baissé occasionnellement jusqu'à 100 USD/tonne et ont rarement dépassé 200 USD/tonne. Il n'existait pratiquement pas d'usine de transformation en Afrique de l'ouest. La récolte n'était presque jamais épuisée durant la saison. Les noix de cajou étaient toujours contrôlées à partir de Kerala et de Singapour. Beaucoup a changé depuis lors, mais en même temps pas grand-chose.



Transformation des cajous

Source: ComCashew/GIZ

À cette époque, les gouvernements ont reconnu qu'il était souhaitable de réglementer le secteur afin de protéger les agriculteurs et ont pris des mesures en Tanzanie et au Mozambique. Plus tard, les gouvernements en Afrique de l'ouest ont réagi avec une gamme de mesures dont certaines ont été efficaces et d'autres non. Les agences de développement ont mis l'accent sur les noix de cajou. L'Initiative du cajou africain (ACi), plus tard connue sous le nom d'Initiative du cajou compétitif (ComCashew) a ainsi vu le jour. L'Alliance pour le cajou africain (ACA) et d'autres programmes financés par les programmes d'aide internationale ont également émergés durant la même période. Dix ans après, le rendement à la ferme pour les agriculteurs bénéficiant de l'aide a doublé. En même temps, la demande a commencé à croître rapidement en Inde et en Europe. La consommation mondiale a quadruplé. Les cajous n'étaient plus un casse-croute de luxe mais désormais la noix favorite pour de nouvelles recettes créatives. En 2016, les prix à la ferme dans les pays africains avaient



triplé. Les développements en matière de technologie de traitement ont facilité l'accès à des machines de dépelliculage et de décorticage efficaces. Les usines de cajou se sont agrandies. Le Vietnam a commencé à importer les RCN, relançant leur vente. L'Inde s'est repliée sur elle-même, cédant son marché d'exportation au Vietnam et se focalise désormais sur ses 1,4 milliards de consommateurs locaux.

Comment la vision d'un secteur de la noix de cajou où la plupart des noix sont transformées à l'origine, où les parties prenantes sont organisées et équitablement récompensées, où les sous-produits sont transformés contre rémunération et où les risques environnementaux sont atténués, peut-elle se concrétiser dans l'ombre d'une pandémie ? Il aurait été difficile d'imaginer la plupart des changements auxquels nous avons été témoins au cours des vingt dernières années. Il est déjà difficile de prédire ce que nous réserve l'année prochaine. Il serait utile de plutôt mettre l'accent sur ce que la crise actuelle signifie pour l'avenir. Les crises tendent à exacerber les faiblesses des économies, des systèmes de santé ou des entreprises. Elles peuvent également révéler le meilleur chez les gens. Que pouvons-nous apprendre de cette crise quant à l'avenir du secteur du cajou ?

D'abord, les experts nous disent que nous n'en sommes qu'au début de la crise. Pour y faire face, nous devons comprendre qu'elle peut changer tant l'avenir que le présent. Que nous découvrons un vaccin ou pas, les implications se feront sentir pendant de longues années. En conséquence, il apparaît important de bien apprendre les leçons de la crise, en particulier concernant l'évacuation plus lente des matières premières vers les usines de transformation et les ports. Moissonner durant une crise rend encore plus nécessaires de bonnes pratiques après-récolte, le séchage local, les installations d'entreposage et les mécanismes financiers requis pour assurer leur coût. Elle souligne également l'importance d'informations et d'analyses commerciales adéquates. Comme nous l'avons constaté, les pays qui étaient bien informés et qui ont prêté attention à l'expertise scientifique ont mieux survécu que les autres. Ce n'est pas un hasard que certains pays africains aient relativement bien

résisté à la crise. Comprenant la fragilité de la vie et forts de leur expérience des menaces de maladies dangereuses telles qu'Ébola, ils ont agi plus vite et plus rapidement que certains pays plus riches.

La crise a une fois encore démontré la robustesse de la demande pour les amandes de cajou. Les premières prévisions d'un effondrement de la demande étaient on ne peut plus erronées. Les justifications qui ont suivi et qui expliquaient qu'il s'agissait juste d'achats de panique se sont également avérées erronées. La demande pour les noix de cajou est demeurée forte au cours de deux crises majeures durant les vingt dernières années. Notre vision pour l'avenir doit être centrée sur comment satisfaire la demande et comment éviter la volatilité des prix créée par l'opportunisme en période d'équilibre rigoureux des marchés.

Certains d'entre nous ont souligné la fragilité de la chaîne d'approvisionnement de l'anacarde pendant des années. L'expédition de jusqu'à 2 millions de tonnes de RCN chaque année n'est pas efficace et n'est pas en harmonie avec les tendances du marché. D'ici 2030, ce chiffre pourrait doubler si la transformation ne se développe pas en Afrique de l'ouest. Comment cela s'inscrirait-il dans une vision d'une chaîne d'approvisionnement courte et efficace ? En mai 2020, les États-Unis ont importé 93% de leurs amandes de cajou d'une seule origine, le Vietnam. En 2019, le Vietnam a importé environ 84% de ses noix de cajou brutes pour la transformation. Ce trajet de 28 000 km, de l'Afrique via le Vietnam, vers les consommateurs en Amérique du nord et en Europe, est trop long, trop risqué, nuisible à l'environnement et non durable. Le commerce d'amandes « borma » est une opportunité perdue de forger une marque. La pandémie de 2020 a démontré un autre aspect. L'arrivée tardive des acheteurs signifiait que les prix avaient chuté, que la qualité avait baissé et que les revenus s'étaient effondrés dans les pays producteurs de cajou en Afrique de l'ouest. Cette chaîne de forte interdépendance est un anachronisme qui crée des risques inutiles et favorise les spéculations. Bâtir une vision du secteur sur ce type de fondation ne ferait que favoriser la perspective d'une crise perpétuelle et



d'une volatilité persistante.

On n'a qu'à imaginer la débâcle du secteur si les usines vietnamiennes de noix de cajou avaient fermé à cause de la pandémie. Le Vietnam a enregistré moins de 200 cas et pas de décès, un exploit remarquable. Et si le Vietnam avait été aussi gravement touché que les États-Unis par exemple ? Et si les usines avaient fermé ? À travers le monde, il y aurait eu 80% en moins d'amandes de cajou à exporter et la demande pour les RCN aurait été d'environ 70% inférieure à la normale. Quelle aurait été alors la valeur des noix de cajou à Korhogo ou Wenchi ou Bissau ? Heureusement, ça n'a pas été le cas. Pourrions-nous, à l'avenir, l'inclure dans notre vision pour 2030 ?

Les transformateurs, sans exception, ont connu des moments difficiles cette année. En Inde, les confinements à répétition, les réglementations sur la réduction du travail et une baisse de la demande pour les amandes brisées ont réduit les capacités et affecté les marges bénéficiaires et les flux de trésorerie. Au Vietnam, les grandes usines bien gérées ont pu continuer à transformer des quantités records, démontrant l'efficacité et la résilience des transformateurs vietnamiens. Dans les pays africains, certains transformateurs déterminés ont poursuivi leurs opérations dans des circonstances extrêmement difficiles. Dans l'ensemble, ils ont été récompensés par une demande et des prix accrus. Nous rendons hommage à ces transformateurs. Ils constituent la vision de l'avenir de la transformation en Afrique. Qu'est-ce qui les rend différents ? Une bonne gestion, une vision à long terme et un focus sur la transformation, au lieu d'alterner entre la transformation et l'exportation des RCN. Une grande partie de la négativité qui entoure la transformation dans les pays africains est fondée sur l'idée préconçue que les transformateurs africains ne peuvent pas fonctionner avec succès. Durant cette pandémie, les usines fonctionnelles nous démontrent qu'elles le peuvent et qu'elles le pourront.

Cette période est difficile pour les législateurs et les régulateurs. Certains gouvernements ont décidé d'adopter une approche « légère ». D'autres ont pris des mesures fermes pour tenter d'assurer que le secteur

fonctionne durant la crise. Les gouvernements décident d'eux-mêmes. Cependant, les événements récents ont montré que la réglementation basée sur les réalités du marché est plus efficace qu'une politique peu éclairée. Ils nous ont montré l'importance d'obtenir des informations exactes et opportunes. Notre vision pour 2030 pourrait être que les gouvernements n'aurent probablement pas à intervenir. Que le secteur récompensera les acteurs, récupèrera les plus-values et promouvra la durabilité. La crise offre des exemples mais ne nous fait pas changer d'avis sur ce point.

Les médias aiment utiliser l'expression "la nouvelle réalité" lorsqu'ils parlent de la pandémie. Apparemment, nous sommes censés nous y adapter, vivre avec, l'accepter, et peut être l'inviter dans nos maisons lui servir des casse-croûtes (évidemment des noix de cajou). Je ne souscris pas à cette « nouvelle réalité ». Je crois simplement à la réalité. La réalité pour le secteur du cajou est que la pandémie a exposé nos faiblesses, démontré la force de la demande, révélé la résilience de certains et l'opportunisme des autres. La vision n'a pas changé. L'urgence et la nécessité de la réaliser ont changé.

Auteur: James Fitzpatrick - The Cashew Club

She Trade Afrique de l'ouest fait équipe avec ComCashew pour renforcer les capacités des producteurs d'anacarde en Sierra Léone

L'initiative du Cajou Compétitif (ComCashew), en collaboration avec le projet ouest africain SheTrades, a organisé une formation des formateurs (TOT) d'une durée de quatre jours pour les grands planteurs (dont 65% sont des femmes), du 13 au 16 juillet 2020. La formation, qui portait généralement sur les bonnes pratiques agricoles (BPA) et plus particulièrement sur la culture intercalaire du manioc dans les nouvelles plantations d'anacarde, a ciblé huit communautés



productrices dans le district de Bombali, au nord de la Sierra Léone. Les objectifs de la formation étaient de répondre aux besoins techniques des agricultrices en matière de BPA et de culture intercalaire du manioc dans les nouvelles plantations d'anacarde, de soutenir la promotion des moyens de subsistance et la sécurité alimentaire grâce à la fourniture de matériel végétal (boutures de manioc) et de renforcer les capacités des principaux producteurs d'anacarde grâce à un programme de transfert et de rétention des connaissances communautaires. 30 animateurs communautaires et 800 agriculteurs, pour la plupart des femmes, ont été sélectionnés comme bénéficiaires dans différentes communautés du district de Bombali.



Vue d'ensemble des participants dans la salle de formation

Source: ComCashew/GIZ

Pendant les cours, les agriculteurs étaient très enthousiastes à l'idée de découvrir les diverses utilisations du cajou, en particulier à des fins médicinales, et les différents types de cultures pouvant être pratiquées en association avec la noix de cajou et les méthodes de culture intercalaire. Ils ont reconnu les avantages et les défis de la culture intercalaire du point de vue de la formation ainsi que de leurs expériences individuelles.

En ce qui concerne la mauvaise gestion des exploitations agricoles, la plupart des femmes ont exprimé leur inquiétude quant à l'ampleur des dégâts causés par les incendies dans les champs d'anacarde, suite à la pratique du brûlis dans les rizières des hautes terres, à la culture des arachides et aux fumeurs qui traversent les champs d'anacarde. Selon le rapport du personnel de terrain de COOPI, en 2019, environ 15 hectares ont été brûlés. Les agriculteurs ont admis qu'étant donné l'absence de ressources et la forte demande en main-d'œuvre pour la construction des ceintures coupe-feu, ils n'ont pas été

enclins à mettre en place cette mesure préventive. Afin de prévenir toute nouvelle destruction des champs, ils ont été encouragés à construire des ceintures coupe-feu à une distance raisonnable d'environ 7 à 10 mètres de l'exploitation et à construire des monticules ou des billons pour la culture du manioc ou d'autres cultures sélectionnées identifiées pendant les sessions de



Formation pratique sur la préparation du sol, la construction de billons et de monticules par des femmes en vue de la plantation de boutures de manioc

Source: ComCashew/GIZ

formation.

La formation a également permis aux bénéficiaires de se familiariser avec les effets dangereux des produits agrochimiques sur l'homme, le coût élevé des produits chimiques, leur disponibilité sur le marché et leurs effets sur la certification du produit final du cajou. À cet égard, les méthodes traditionnelles et biologiques de lutte contre les parasites et les maladies, telles que la collecte manuelle des parasites, l'utilisation du margousier, l'introduction de fourmis rouges, le nettoyage et l'entretien adéquats des exploitations, ont été encouragées comme option la plus appropriée.

Au début, les femmes étaient plus intéressées par le fait d'être employées dans le secteur de la transformation de la filière anacarde, mais elles sont maintenant tout aussi motivées pour produire le cajou dans leurs plantations. L'intervention de SheTrades Afrique de l'Ouest et son appui aux producteurs de cajou semblent tout à fait opportuns compte tenu de la pandémie mondiale actuelle et de son impact sur les revenus et les moyens de subsistance.

Auteur : Emmanuel Yankson, Coordinateur national -



La COVID-19 au Bénin : Effets de la crise sur la filière Anacarde



Cajous

Source: ComCashew/GIZ

44 livres. Les amandes de la WW320 sont négociées à un prix moyen de 3 USD par kg.

Au regard de l'évolution de la pandémie du corona virus, plusieurs

secteurs stratégiques des chaînes de valeurs agricoles et des filières structurées ont été impactés. La filière anacarde constitue la deuxième culture d'exportation du Bénin ; elle vient après le coton. C'est une filière hautement lucrative pour les producteurs et divers acteurs avec une pluralité d'intervenants intermédiaires dans les chaînes de valeurs. Chaque année, plusieurs acteurs intermédiaires de la chaîne de valeur se font également une marge non négligeable en période de commercialisation. La filière procure des revenus annuels à plusieurs familles et contribue largement à la sécurité alimentaire en ce sens que les revenus acquis grâce à la vente des noix et autres produits dérivés de l'anacarde facilitent l'achat de vivres permettant donc de faire face aux besoins alimentaires. Il faut noter que, selon Tandjiekpon (2010), la filière anacarde représente 7% du PIB agricole béninois et 3% du PIB national. Depuis plusieurs années, et malgré les crises successives, les dynamiques observées au sein de cette filière ont permis de tirer des revenus qui contribuent à l'équilibre de la balance commerciale. Sa part contributive représente 24,87% Au regard de l'évolution de la pandémie du corona virus, plusieurs secteurs stratégiques des chaînes de valeurs agricoles et des filières structurées ont été impactés. La filière anacarde constitue la deuxième culture d'exportation du Bénin ; elle vient après le coton. C'est une filière hautement lucrative pour les producteurs et divers acteurs avec une pluralité d'intervenants intermédiaires dans les chaînes de valeurs. Chaque année, plusieurs acteurs

intermédiaires de la chaîne de valeur se font également une marge non négligeable en période de commercialisation. La filière procure des revenus annuels à plusieurs familles et contribue largement à la sécurité alimentaire en ce sens que les revenus acquis grâce à la vente des noix et autres produits dérivés de l'anacarde facilitent l'achat de vivres permettant donc de faire face aux besoins alimentaires. Il faut noter que, selon Tandjiekpon (2010), la filière anacarde représente 7% du PIB agricole béninois et 3% du PIB national. Depuis plusieurs années, et malgré les crises successives, les dynamiques observées au sein de cette filière ont permis de tirer des revenus qui contribuent à l'équilibre de la balance commerciale. Sa part contributive représente 24,87% des exportations agricoles et 8% du revenu d'exportation national (APIEX, 2017).

Etant donné que la transformation locale de l'anacarde ne couvre que 5% de la production nationale, cette filière a subi de plein fouet les effets de la crise de la Covid-19 en raison des limitations d'exportations, de la réduction du déplacement des acheteurs vers les zones de production. Il faut néanmoins noter qu'en raison des incertitudes autour de la campagne de commercialisation expliquées par la crise du corona virus, les producteurs ont préféré conserver leurs noix en espérant l'amélioration progressive de la situation. L'évolution de la campagne de commercialisation de l'anacarde est symptomatique d'une réalité connue : en fonction des grandes fluctuations liées aux prix dans les pays d'origine de la noix et de la disponibilité dans les pays importateurs, la situation peut changer radicalement en mieux ou en pire ; ce qui vient conforter l'instabilité historique des prix de noix d'anacarde proposés aux producteurs.

En tenant compte de la particularité de l'anacarde (culture pérenne), au moment où la campagne de commercialisation est terminée, il est impérieux de faire une analyse comparée du déroulement de la campagne 2019 et celle 2020 dans un contexte particulier de crise sanitaire et économique. En réalité, les préoccupations actuelles des acteurs de la filière concernent l'avenir de la filière et les spéculations pour les prochaines campagnes dans la mesure où la covid-19 a conforté les incertitudes ; c'est une crise sans précédent et nul ne saurait affirmer avec exactitude à quand sa maîtrise certaine. Il est donc nécessaire de se préparer à faire face à de prochaines incertitudes qui



pourraient grever ou non les analyses économiques de la filière cajou.

En effet, en cette année 2020, la campagne de commercialisation de la noix brute de cajou du Bénin a été lancée le 19 mars 2020 avec un prix plancher de 325 F CFA le kilogramme. Démarrée dans un contexte marqué par la pandémie du corona virus, la campagne a été très timide au cours des premières semaines. Les gros acheteurs étaient très peu présents sur le terrain et le marché était surtout animé par les collecteurs locaux.

Si on se réfère à la campagne de cette année, les prix étaient, dans un premier temps, relativement faibles (entre 200 et 250 FCFA, en début de campagne) avant de tomber très bas (entre 100 et 200 FCFA, vers fin mars - début avril 2020). Comme résultante, beaucoup de producteurs ne vendaient plus leurs noix. Cette situation a duré environ quatre semaines et une grande incertitude régnait chez tous les acteurs. Mais contre toute attente, les gros acheteurs ont commencé par envahir le marché à partir de la cinquième semaine (au mois d'avril). La demande a immédiatement connu une hausse considérable, la concurrence s'est installée et les prix sont entrés dans une phase de flambée constante pour atteindre 400 FCFA dans certaines communes. Après un mois de cette soudaine embellie, la quasi-totalité des stocks de noix ont été achetés et acheminés vers les entrepôts à Cotonou. Entre le 19 mars 2020, date officielle d'ouverture du marché, et le 15 mai 2020, soit huit semaines après, les stocks de noix des producteurs étaient littéralement épuisés. Ce sont les entrepôts des commerçants et exportateurs qui détenaient les stocks jusqu'actuellement étant donné le contexte de fermeture des frontières et les difficultés d'acheminement des noix en raison de la crise sanitaire.

A la lumière de ce qui précède, on peut retenir que les activités commerciales entre producteurs et acheteurs ont duré huit semaines et ont connu deux principales phases d'égale durée. Une première phase de quatre semaines caractérisée par une mévente et une chute drastique des prix, et une deuxième phase de quatre semaines aussi où la demande a été très forte avec des prix en hausse constante. Cependant, il a fallu attendre la dernière semaine (en mai 2020) pour voir les prix atteindre et dépasser le prix plancher de 325 FCFA. Enfin de campagne, il faut noter que le prix moyen national est de 265 FCFA.

A titre comparatif en 2019, les transactions entre

producteurs et acheteurs se sont effectuées sur une période de onze à treize semaines, selon la région, alors que cette année, elles se sont achevées après huit semaines... Effectivement 2020 ponctuée par la situation particulière liée à la crise de la Covid-19, on a enregistré des prix inférieurs au prix plancher dès la semaine d'ouverture officielle du marché jusqu'à la semaine 4. A partir de la semaine 5, la tendance a changé avec un mouvement de hausse continue de ces prix jusqu'à la semaine 8. Et contrairement à 2019, ils ont atteint et dépassé le prix plancher de 325 FCFA à la fin des activités commerciales. L'analyse comparative des prix et des évolutions connues par les campagnes de commercialisation 2019 et 2020 élucide bien les différences notoires entre les deux campagnes.

A l'heure des bilans, les acteurs sont unanimes sur le fait que cette année a été particulière pour la filière anacarde tant au niveau de l'approvisionnement des usines, des achats de noix pour l'export et du comportement des producteurs et acheteurs. Malgré les efforts consentis par les différents partenaires techniques et financiers dans l'amélioration de l'environnement des affaires et celui de l'accès au financement au profit de la filière, force est de constater qu'une plus grande disponibilité financière aurait permis aux usines de transformation de s'approvisionner davantage. Le constat est qu'elles ont stocké les noix en fonction de leur capacité et disponibilité financière. Surtout si le prix des amandes chute sur le marché, les transformateurs ne sont pas enclins à suivre les évolutions de prix (payer plus cher) des noix de cajou brute pour des questions de rentabilité. Cette situation ressort les faibles résiliences des acteurs de la filière face aux chocs exogènes (comme la crise du corona virus et le fonctionnement du marché mondial) et parfois endogènes (comportement des acteurs). Espérons que les leçons apprises permettront à tous les acteurs de mieux se préparer pour faire face aux défis futurs de la filière anacarde malgré les incertitudes.

Auteur: José Herbert Ahodode, Agronome socio-économiste, Maître formateur, Prestataire de services privés auprès des usines de transformation.

herbert@joseahodode.com





Simone Hertzberger est la nouvelle Présidente de la Sustainable Nut Initiative



Simone Hertzberger

Source: SNI

À compter du 1er juin, Simone Hertzberger est la nouvelle présidente de la Sustainable Nut Initiative - SNI (Initiative pour des noix durables). À ce titre, elle sera chargée d'étendre le rôle catalyseur la SNI pour ce qui est rendre les chaînes d'approvisionnement des noix plus durables. Hertzberger remplace à ce poste Wim Schipper (Intersnack Procurement) qui a dirigé le Conseil d'administration au cours des trois dernières années.

Simone Hertzberger possède une longue expérience du secteur alimentaire. Après des études en médecine vétérinaire à l'Université d'Utrecht, elle a entamé sa carrière à Keuringsdienst van Waren à Haarlem où elle a mené ses recherches de doctorat. Après son Doctorat, Hertzberger a occupé divers postes à Ahold, notamment ceux de Directrice de la Qualité & Environnement et de Vice-présidente de l'Assurance qualité et de l'intégrité des produits. En outre, elle a également participé à la création de l'Initiative mondiale pour la sécurité sanitaire des aliments (GFSI). Elle est également membre des Conseils d'administration de SKAL Biocontrole et de Fraitrade Original.

Wim Schipper : « Je suis très heureux de l'accession de Simone Hertzberger au poste de présidente. La SNI a réuni un groupe d'entreprises engagées et motivées qui travaillent ensemble en vue de rendre le secteur des

noix plus durable. La SNI est prête pour la prochaine phase qui est l'établissement des priorités dans le cadre d'objectifs communs, la mise au point et la mise en œuvre d'instruments et l'expansion du nombre de participants. Je suis convaincu qu'avec la connaissance et l'expérience qu'apporte Simone, la SNI pourra passer à la vitesse supérieure. »

À propos de la SNI

La Sustainable Nut Initiative (SNI) est une plateforme précompétitive et coopérative pour le secteur des noix. La SNI rassemble tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement internationale des noix. Le secteur des noix est caractérisé par des chaînes d'approvisionnement complexes aux dynamiques commerciales sans cesse changeantes et à la transparence limitée. Les participants de la SNI collaborent pour favoriser un changement positif en faveur de la production durable et de la transparence et résilience sur l'ensemble de la chaîne. Un programme commun a été élaboré pour prendre en compte les questions actuelles et futures en matière de durabilité au niveau sectoriel, et pour intégrer les spécificités et difficultés des différentes catégories de noix pour ce qui est de la durabilité. La SNI développe des stratégies et des outils pour remédier aux goulets d'étranglement de l'industrie, partager les enseignements tirés et les appliquer, regrouper les ressources et amplifier l'impact.

Auteure: Karin Egberink, Chargée des Communications
Secrétariat, SNI

info@sustainablenutinitiative.com



AfriCashewSplits— La source des dernières informations sur les récoltes et les prix

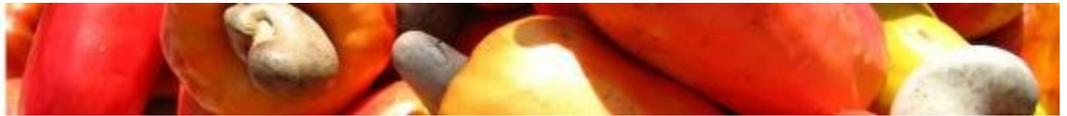
(Semaine 29: Juillet 13 – 19, 2020 – N°14)

Le marché international de la noix de cajou

Le marché des amandes de noix de cajou semble développer un sentiment positif. Des acheteurs européens et américains ont acheté des amandes sur les marchés asiatiques. En Inde, le marché intérieur est plus actif que les mois précédents, à l'approche de la saison des festivals qui déterminera la consommation indienne et peut-être le sort du marché pour 2020. Les prix de la WW320 ont donc augmenté. Il s'agit peut-être des premières pousses de reprise des prix des amandes. Les prix des noix de cajou représentent toujours une bonne valeur et une opportunité de profit pour les torréfacteurs et les détaillants. La baisse des prix n'a pas été répercutée sur les consommateurs des économies développées. Lorsqu'ils le seront, la demande pourrait connaître une nouvelle flambée, même à partir des niveaux élevés actuels. La force de la demande a ses racines bien avant la pandémie. La demande évolue positivement depuis de nombreuses années, mais la seconde moitié de 2020 a vu une poussée de la demande dans l'UE, aux États-Unis et en Chine. Cette hausse est due en grande partie à une alimentation saine, à la réduction de la consommation de viande, à la commodité et aux grignotages. Surveillez-les de nouveau en 2021. Le commerce du cajou est dans une impasse. Les acheteurs vietnamiens ont besoin de matériel car leurs stocks sont utilisés alors que les exportations d'amandes atteignent des niveaux records. Les principales origines sont désormais la Côte d'Ivoire et la Guinée-Bissau. Ces deux pays ont des expéditions plus lentes que d'habitude et des stocks importants de la noix brute dans le pays et même dans les champs. Les stocks portuaires sont en de bonnes mains et font l'objet de négociations avec les acheteurs. Dans les deux pays, les exportateurs recherchent de meilleurs prix pour réaliser leurs ventes. Certains accords ont été

conclus en Côte d'Ivoire. Le gouvernement ivoirien a mis en place d'autres mécanismes de soutien du marché. Pendant que les acheteurs et les transformateurs négocient, les producteurs attendent de nouvelles ventes ou le paiement des ventes existantes et le cajou perd de sa qualité. Les problèmes fondamentaux de la chaîne d'approvisionnement du cajou sont devenus très clairs dans la pandémie. Le début du mois d'août est généralement une période de calme commercial. Il en sera peut-être ainsi pour les amandes cette année encore, mais nous ne serions pas du tout surpris de voir une certaine dynamique se développer pour les amandes de cajou, qui seront plus actives après le 17 août. Les échanges cajous continueront très probablement à être lents. Les stocks débarqués dans les destinations de transformation ont un prix élevé par rapport aux amandes, ce qui décourage les transformateurs d'acheter et les négociants de débarquer davantage de stocks. À Hollywood, on dirait "Il faut bien que quelque chose se passe". Pour l'instant, il semble que les prix des amandes pourraient être plus élevés.

L'éditorial de l'ACA



Sierra Léone (ComCashew/GIZ)

| Prix de noix brute au bord champs en Afrique en USD par MT | | | | | | | | | | |
|--|-------------|---------------|--------------------|---|-----|-------------------|-----------------------------------|----------|-------------------------------|----------|
| PAYS | Il y a 1 an | Il y a 1 mois | Il y a une semaine | Semaine calendrier 28 (6 – 12 Juillet, 2020) | | | Cette semaine vs dernière semaine | | Cette semaine vs dernier mois | |
| | | | | Fourchette rapportée | | Rendement en lbs. | Variation | Tendance | Variation | Tendance |
| NIGERIA | 352 | 762 | 553 | 523 | 570 | 38-44 | -1% | ↘ | -39% | ↘ |
| BENIN | 473 | 624 | 630 | 586 | 647 | 42-45 | -2% | ↘ | -1% | ↘ |
| GHANA | 419 | 570 | 476 | 435 | 522 | 43-45 | 1% | ↗ | -19% | ↘ |
| BURKINA FASO | 680 | 576 | 541 | 517 | 569 | 44-45 | 0% | ↗ | -6% | ↘ |
| COTE D'IVOIRE | 990 | 515 | 515 | 345 | 690 | 40-46 | 0% | ↗ | 0% | ↗ |
| GUINEE CONAKRY | 385 | 265 | 262 | 524 | | 39-46 | 0% | ↗ | -1% | ↘ |
| SENEGAL | 818 | 796 | 803 | 707 | 733 | 46-50 | -12% | ↘ | -11% | ↘ |

* La Côte d'Ivoire a annoncé un prix minimum à la production de 400 FCFA par kg (690 USD par tonne).

| Prix de noix brute à l'exportation (Cfr) en Afrique en USD par MT | | | |
|---|-------------|--|-------------------|
| PAYS | Il y a 1 an | Semaine calendrier 28 (13 – 19 Juillet, 2020) | |
| | | USD par tonne | Rendement en lbs. |
| BENIN | 1,050 | 850-900 | 43-45 |
| GHANA | 1150 | 960-1000 | 46-48 |
| COTE D'IVOIRE | 1000 | 1050 | 40-46 |
| NIGERIA | 800-900 | 850-900 | 45-46 |
| GUINEA BISSAU | 1350 | 1200 | 51-53 |

| Prix FOB de l'amande de cajou WW320 dans le monde en USD par lb. | | | | | | | | | |
|--|-------------|---------------|------------------|--|------|-----------------------------------|----------|--------------------------------|----------|
| PAYS | Il y a 1 an | Il y a 1 mois | Il y a 1 semaine | Semaine calendrier 28 (13 – 19 Juillet, 2020) | | Cette semaine vs dernière semaine | | Cette semaine vs dernière mois | |
| | | | | Fourchette rapportée | | Variation | Tendance | Variation | Tendance |
| VIETNAM | 3.20 | 2.85 | 2.85 | 2.85 | 3.10 | 4% | ↗ | 4% | ↗ |
| INDE | 3.44 | 3.40 | 3.40 | 3.40 | 3.40 | 0% | → | 0% | → |

Le marché du cajou en Afrique

Rapports par pays

Benin

Le Bénin a, sous l'autorité du ministre de l'Industrie et du Commerce, initié la préparation et la modification de deux projets de décrets pour réglementer la commercialisation des noix de cajou brutes. Le premier porte sur la création d'une autorité de régulation et le second sur les modalités de commercialisation des noix de cajou brutes au Bénin. La qualité cajou de la semaine varie entre 42 et 45 livres KOR avec un nombre de noix de 160-190 par kg. Les prix à la ferme varient entre 340 et 375 F CFA selon les localités, les stocks et la qualité du cajou. La qualité cajou FOB est proposée à des prix se situant entre 850 et 900 dollars américains par tonne pour un rendement de



Côte d'Ivoire

En Côte d'Ivoire, l'impasse demeure parce que les acheteurs locaux et le gouvernement ne parviennent pas à s'entendre sur le modus operandi du programme d'aide pour atténuer les effets de COVID-19 sur la filière anacarde. Les 100 FCFA/kg proposés pour tout acheteur qui respecterait le prix au champ de 400 FCFA par kg aux producteurs ne sont toujours pas au goût des acheteurs locaux qui ne trouvent pas qu'ils sont suffisants pour soutenir leurs dépenses et leur donner une marge. Ces producteurs sont toujours très inquiets, car ils détenaient ces stocks dans l'espoir de bénéficier du prix à la production de 400 FCFA par kg dans le cadre du programme gouvernemental. Cet espoir s'effondre, et certains commencent à écouler ces stocks à 250 FCFA par kg dès qu'ils ont un acheteur. Mais les acheteurs sont rares et le marché est calme. Ceux qui sont encore actifs dans les villages achètent pour le stockage. La qualité continue de se détériorer (40 à 46 livres KOR) car il pleut abondamment et les producteurs qui ne disposent pas d'infrastructures adéquates pour le séchage ou le stockage sont incapables de maintenir une bonne qualité. Les rapports indiquent que 380 000 tonnes de cajou ont été exportées et que les transformateurs locaux ont acheté 56 000 tonnes depuis le début de la saison. Le cajou FOB est proposé au prix de 900 dollars américains la tonne. Les amandes de la campagne WW320 se négocient à un prix moyen de 2,7 USD la livre.

Ghana

La qualité du cajou au Ghana cette semaine se situe entre 43 et 45 livres KOR alors que les prix à la ferme se situent entre 2,5 et 3,0 GHC par kg. Les prix à l'entrepôt restent entre 3,5 et 4,0 GH par kg. Le prix FOB cajou est proposé pour 960 \$ - 1000 USD pour des qualités allant de 46 KOR à 48 livres. Le marché des amandes est actuellement très calme. Les amandes de la WW320 se négocient à 2,70 USD la livre.

Guinée Bissau

La semaine a été calme en Guinée-Bissau. Les expéditions restent bien en deçà des niveaux de l'année dernière à la même époque. Les pluies ont commencé et le solde de la récolte doit être menacé par le manque d'infrastructures locales. La plupart des stocks dans le

port sont engagés. Les négociants peuvent détenir certains stocks mais ne sont pas disposés à réduire les prix de la matière première de la plus haute qualité qui reste en Afrique de l'Ouest cette saison .

Guinée Conakry

Le gouvernement guinéen, par l'intermédiaire du ministère du commerce et de l'Agence guinéenne de promotion des exportations (AGUIPEX), a racheté des stocks de noix de cajou de 5000 tonnes aux exportateurs, et l'achat de stocks aux producteurs par l'intermédiaire du ministère de l'agriculture est en cours. Le résultat de cette semaine se situe entre 39 et 46 livres KOR. Les achats au bord champs se poursuivent au prix officiel au bord champs de 5000 GNF par kg. 15 292 568 tonnes de cajou ont été exportées depuis le début de la saison. Le prix FOB cajou est proposé pour 500 à 680 USD par tonne pour des niveaux de rendement de 39 à 46 KOR .

Nigeria

La qualité du cajou varie entre 38 et 44 livres KOR pendant la semaine, tandis que les prix à la ferme varient entre 525 et 570 dollars américains par tonne. La qualité cajou FOB est proposée à un prix de 650 à 750 USD par tonne. .

Sénégal

Depuis le 25 juin 2020, des camions chargés de noix de cajou déchargent chaque jour leur cargaison au port commercial de Ziguinchor. Les marchandises sont ensuite chargées sur un navire pour être expédiées à l'étranger. Jusqu'à présent, tout va bien, malgré la saison des pluies qui s'est installée définitivement dans la région. La Chambre de commerce, l'Agence nationale des affaires maritimes (Anam), le Consortium sénégalais des activités maritimes (Cosama) et les armateurs ont pris toutes les dispositions en amont. Le port commercial de Ziguinchor est rempli de conteneurs qui attendent d'être transportés à Dakar pour l'exportation. La qualité du cajou se situerait entre 46 KOR et 50 livres. 14.180.445 tonnes de MCN ont été exportées de Ziguinchor vers Dakar. 35 tonnes sont achetées par des industriels et des petits transformateurs avec l'aide de fonds accordés à certains opérateurs. Les prix au champ dépendent de la qualité du MCN disponible. Le NCR de



48 à 50 livres est proposé au prix de 425 F CFA par kg et le KOR de 46 à 48 livres au prix de 410 F CFA par kg.

Togo

Il n'y a plus de cajous avec des producteurs à la porte des champs. Quelques rares acheteurs et exportateurs détiennent le peu qui reste. La plupart des stocks se trouvent déjà dans la zone portuaire de Lomé. Le prix du NCR dans la zone portuaire de Lomé varie entre 375 et 400 FCFA par kg. Le rendement moyen du MCN est estimé à 43 livres cajoues. Des MCN d'une valeur supérieure à KOR ont déjà été exportés. La quantité totale de MCN exportée depuis le début de la saison est estimée à 16 000 tonnes. Les transformateurs locaux ont acheté 7 000 tonnes depuis le début de la saison. Le prix FOB du NCR varie entre 850 et 900 USD par tonne. .

Ceci est une publication de l'[African Cashew Alliance](#)

et les développements dynamiques ainsi que la bonne part de joie et d'humour qui caractérisent mon travail quotidien. ComCashew m'a permis de me développer du point de vue professionnel et, en même temps, d'apprendre beaucoup de choses sur moi-même et sur ce que je veux faire à l'avenir.

L'un des moments que j'ai le plus apprécié a été la participation à une session du programme de Formation des maîtres formateurs (MTP) et surtout la visite de la pépinière de noix de cajou et les exposés sur la production d'anacarde. Mon intérêt pour ces sujets a intensifié ma décision de faire une maîtrise et, en 2018, j'ai finalement commencé mes études extra-professionnelles en sciences de l'environnement.

Ma prochaine étape m'a menée au département de Conseil financier de GIZ en Afrique, et je suis déjà très enthousiaste à l'idée de ce changement de perspective.

C'était un réel plaisir de faire partie de ComCashew. Je vous souhaite tout le succès possible et j'espère que le secteur de la noix de cajou continuera à se développer de manière positive.

Profil du personnel



Je m'appelle Vanessa Langer et je fais partie de l'équipe de ComCashew depuis près de cinq ans. Après mes études en Commerce international, j'ai rejoint le projet en tant que Directrice financière en octobre 2015. Les années qui ont suivi ont été captivantes et instructives puisque c'était mon premier

emploi et la première fois que je travaillais comme membre d'une équipe internationale répartie sur plusieurs sites. Cela a rendu mon travail, d'une part, assez difficile mais, d'autre part, très varié et enrichissant.

Pour moi, la particularité de ComCashew est que j'ai eu le sentiment d'en faire partie dès le premier jour et que même dans les situations difficiles, je pouvais compter sur le soutien de l'équipe. À part cela, qu'est-ce qui va me manquer ? L'esprit d'équipe, la bonne coopération

Auteure : Vanessa Langer

Au long de la chaîne de valeur de cajou – Mises à jour des composants

Mise à jour de la Direction

La pandémie actuelle de la CoVID-19 a eu un impact considérable sur le monde et a entraîné diverses restrictions à l'échelle internationale. La plupart des entreprises et organisations ont dû se réadapter à la situation actuelle, le plus souvent à grands frais. L'équipe de ComCashew a contacté de nombreux transformateurs ainsi que des ministères concernant les mesures d'urgence à prendre pour surmonter les difficultés liées à la CoVID-19. Les transformateurs



reçoivent du matériel d'hygiène, bénéficient de facilités de transport pour respecter les distances sociales, de liens d'approvisionnement et de conseils, le cas échéant. L'ACA coordonne des mesures supplémentaires, et les processus administratifs sont accélérés conjointement.

Les acteurs reçoivent également des informations supplémentaires sur le marché, et un appel bimensuel de l'ACA sera lancé cette semaine. J'espère que vous y participerez tous. (Voir sous la rubrique événements).

Départs et arrivées du personnel

Le mois d'août a vu le départ du personnel du Service national ghanéen - ComCashew comptait 12 jeunes professionnels. En raison de la COVID et des tâches en cours, certains restent un peu plus longtemps (Kwasi Ofori-Karikari, Michael Mireku, Ampem Effah, Elvaria Asamoah, Rhoda Mensah, Jason Lartey, Nana Yaw Kwapong-Akuffo, Adwoa Ampong, Koffi Souka), tandis que les nouvelles entrées (10) commenceront un peu plus tard dans l'année. Par ailleurs, Annick-Michelle N'Guessan, du bureau des finances et de l'administration à Abidjan, a démissionné du projet. Nous leur souhaitons à tous beaucoup de succès dans toutes leurs entreprises.

Pour le projet REACH dans le nord du Ghana où les activités sur la résilience climatique se développent rapidement, nous avons un nombre de nouveaux professionnels qui nous rejoignent : Jasmin Marston, Chef de projet, Mustapha Yakubu, Expert en TIC, Joseph Akongbangre, Expert GIZ, Mohamed J. Gariba et Emmanuel Braimah, Responsables du suivi et évaluation, et Terex Tedeku, Responsable financier et administratif.

Joy Heitlinger a rejoint l'équipe en tant que Responsable communautaire pour le Réseau sectoriel développement rural Afrique (SNRD), qui est basé au bureau de ComCashew à Accra. Elle assumera également les fonctions de Conseillère en production au sein de l'équipe. Joy est agro-socio-économiste et a travaillé pour GIZ à Berlin, où elle était responsable de divers événements du BMZ sur la sécurité alimentaire et la lutte contre la faim.

Bienvenue à tous les nouveaux membres de l'équipe !

Production

École d'entrepreneuriat agricole : Le manuel de formation sur l'anacarde est finalisé

L'approche de l'École d'entrepreneuriat agricole développée par l'Agribusiness Facility for Africa (ABF/GIZ) a été adaptée à l'anacarde. Le programme d'apprentissage pour adultes est organisé en 12 modules et couvre des sujets tels que les bonnes pratiques agricoles (BPA), l'économie agricole, la nutrition et la gestion financière. Les modules couvrent également la réhabilitation des vieux anacardiers (surgreffage) et les investissements connexes. Une formation pilote basée sur ce manuel sera organisée dans la région de Bono au Ghana, en septembre 2020.

EU-REACH: Formation sur le surgreffage organisée pour les agents de vulgarisation agricole

Le projet Résilience face au changement climatique (EU REACH) de ComCashew/GIZ a organisé une formation de deux jours sur le surgreffage, du 10 au 11 août 2020, à l'intention des Agents de vulgarisation agricole (AEA) des régions de l'extrême ouest, de la savane et du nord-est du Ghana.

Organisée à Wa et financée par l'Union européenne (UE), la formation, s'inscrit dans le cadre du programme gouvernemental Planting for Export and Rural Development (PERD), qui vise à développer l'agroforesterie dans le secteur de l'anacarde dans la zone nord-ouest du Ghana. Elle a fourni une plateforme à 14 agents (11 de la région de l'extrême ouest, 1 de Sawla-Tuna-Kalba et 1 de Gonja nord, deux districts de la région des savanes, et 1 de Mamprugu Moagduri dans la région du Nord Est) pour renforcer et améliorer leurs capacités et leurs connaissances sur la technique du surgreffage des plantations d'anacardiers improductifs et vieux.

La formation est prévue en deux phases : Au cours de la première phase, les participants ont passé en revue les critères de sélection des arbres improductifs, la coupe des arbres ou des souches sélectionnées, la peinture de la surface coupée, le recouvrement de la souche avec des feuilles et des branches pour faciliter le développement de nouvelles pousses, le retrait de la couverture et la surveillance du développement des pousses. La deuxième phase se tiendra en octobre 2020



et permettra aux participants d'observer le développement des pousses et de greffer ensuite sur les pousses réussies identifiées à l'aide de la procédure ou du protocole de greffe de l'anacarde.

Revenu vital et cultures arboricoles : Essais de mécanisation réalisés à Kintampo avec des prestataires de services

Le projet Living Income & Tree Crops se focalise sur l'amélioration du taux d'adoption des Bonnes pratiques agricoles (BPA). À cette fin, GIZ/ComCashew, C. Woermann Ghana (affilié à STIHL Allemagne) et Plant Pest and Disease Company Limited (PPEDCO), un prestataire de services local, ont mené un essai de mécanisation sur trois jours et une formation sur la coupe à Kintampo, dans la région de Bono Est. L'objectif était de mieux comprendre l'économie agricole et les coûts d'entretien associés. L'élagage assure une bonne ventilation dans la canopée des arbres et réduit le microclimat qui facilite la croissance et la propagation des champignons. Cette pratique est nécessaire pour obtenir des rendements plus élevés, en réduisant au passage l'utilisation de pesticides.

Les exploitants agricoles ont été formés à la manipulation, à l'entretien et à la réparation du matériel agricole, aux techniques de coupe et d'élagage intensif, ainsi qu'à l'utilisation en toute sécurité de la tronçonneuse, de l'élagueuse à perche motorisée et des scies télescopiques. En guise d'apprentissage pratique, un verger a été taillé sous la supervision d'un expert agricole.

Mesures d'atténuation de la COVID-19 : Soutien du SECO et de GIZ/ComCashew en faveur du Ministère de l'Alimentation et de l'agriculture du Ghana (MoFA)

Le 5 août 2020, ComCashew/GIZ, grâce à un financement du Ministère allemand de la Coopération économique et du développement (BMZ) et du Secrétariat suisse à l'économie (SECO), a fait don de produits de secours COVID-19 au Ministère de l'Alimentation et de l'agriculture (MoFA). La remise a eu lieu dans les locaux du MoFA à Accra. Les articles comprenaient des seaux Veronica pour le lavage des mains, du savon liquide, des masques faciaux, des poubelles, des désinfectants pour les mains, des gants, des seaux récepteurs et des mouchoirs en papier. Étaient présents à la remise des prix le Dr Gyiele Nurah, Ministre d'État chargé de l'Alimentation et de l'agriculture, Philipp Stalder, Ambassadeur de Suisse au Ghana, Robert Patrick Seth Osei Akoto, Directeur des Services aux cultures du MoFA, Regina Baueroche Barbosa, Directrice de GIZ Ghana,

et Juliana Ofori-Karikari, Responsable des Finances et de l'Administration de ComCashew.

Gyiele Nurah a expliqué comment la pandémie avait affecté les activités du MoFA et a remercié le SECO et ComCashew/GIZ pour leur soutien continu au fil des ans.

Transformation

Aide apportée aux transformateurs d'anacarde pour la CoVID-19

Le monde a été ébranlé au début de l'année 2020 par l'émergence du Coronavirus, également connu sous le nom de COVID-19. Les gouvernements du monde entier ont donc pris diverses mesures pour lutter contre cette pandémie, notamment :

- La fermeture des frontières et l'interdiction de voyager ;
- La déclaration de l'état d'urgence ;
- Les confinements et couvre-feux à l'échelle nationale ;
- L'interdiction de toute forme de rassemblement public et la fermeture de tous les restaurants, bars et commerces non essentiels ; et
- Des règles d'hygiène renforcées dans tous les espaces publics.

Ces mesures ont eu un impact négatif sur de nombreuses industries, y compris l'industrie mondiale de la transformation de l'anacarde. Afin de protéger le personnel des usines de transformation de l'anacarde de cajou, et en conformité avec toutes les nouvelles réglementations, les transformateurs ont dû mettre en place des mesures pour assurer le maintien des emplois et protéger immédiatement les employés et les sous-traitants contre cette épidémie. Les transformateurs ont dû pratiquer la distanciation sociale dans l'usine, mesurer la température de toutes les personnes entrant dans l'usine, introduire l'utilisation de gels hydro-alcooliques en plus du lavage régulier des mains. Dans certains cas, les gérants des usines ont dû assurer un accès direct au personnel médical et sanitaire qui peut rapidement identifier les cas potentiels et les isoler pour éviter la contamination croisée entre les



travailleurs.

Toutes ces mesures ont été prises très rapidement et ont entraîné des coûts supplémentaires pour les usines de transformation.

C'est dans le but d'éviter des pertes d'emplois et de réduire le risque d'infection que ComCashew, grâce à un financement du Ministère allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) et du Secrétariat suisse à l'économie (SECO), a soutenu des usines de transformation dans les pays d'intervention de ComCashew. À ce jour, Usibras Ghana Ltd et Mim Cashews au Ghana, et Ivoirienne de Noix de Cajou en Côte d'Ivoire, ont bénéficié d'une aide. Les transformateurs ont reçu des équipements de protection individuelle et d'autres fournitures sanitaires essentielles d'une valeur totale de 62 000 euros. En collaboration avec l'Alliance africaine pour le cajou, ComCashew poursuit cette intervention pour fournir un soutien à au moins 25 usines supplémentaires face à la COVID-19.

Nous espérons que ce soutien permettra de protéger les transformateurs et de les aider à poursuivre leurs activités en cette période difficile. Nous leur enjoignons de continuer à respecter les protocoles et les directives de sécurité et toutes les mesures sanitaires.

Nous remercions nos donateurs, le Ministère fédéral allemand de la Coopération au développement (BMZ) et le Secrétariat d'État suisse à l'économie (SECO) pour leur contribution à la promotion de la transformation du cajou en Afrique et à la sécurité des usines face à cette crise sanitaire.

Développement d'une recette à base de pommes de cajou

En collaboration avec ses partenaires, ComCashew développe 35 recettes de produits à base de pommes de cajou. Sur ces 35 recettes, des produits à valeur commerciale seront sélectionnés par le projet pour une analyse plus approfondie et éventuellement pour développer des liens d'approvisionnement avec les futurs transformateurs et acheteurs. Deux lignes de produits d'origine brésilienne et sénégalaise sont actuellement en préparation. Les produits à valeur commerciale ont été élaborés essentiellement à partir de pommes de cajou (80%) et d'amandes de cajou brisées (20%). Par la suite, il est prévu de tester les produits finis auprès des consommateurs. Neuf boissons et 15 plats principaux et casse-croûte ont été conçus à ce jour.

Avez-vous déjà entendu parler de la Moqueca au cajou, du burger au cajou et de l'omelette au cajou? Et le ragoût au cajou? Restez à l'écoute pour plus d'informations sur ce projet!

Liens commerciaux inclusifs

Fonds de contrepartie

Il existe actuellement 18 contrats de fonds de contrepartie en cours, d'une valeur totale de 4,7 millions d'euros. ComCashew/GIZ contribue à hauteur de 1,9 million d'euros, tandis que nos partenaires apportent 2,8 millions d'euros. Ces contrats concernent 10 institutions publiques et 8 institutions privées au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Mozambique.

L'un des projets du Fonds de contrepartie est rattaché à l'Initiative pour des noix durables (SNI). La SNI est une plateforme précompétitive, à but non lucratif, ouverte à tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement en noix qui s'efforcent de rendre le secteur des noix plus transparent et plus durable. Afin d'accroître l'impact dans le secteur de l'anacarde, la SNI, par l'intermédiaire du Fonds pour le cajou, met à jour le logiciel 3S afin de promouvoir l'adoption par les partenaires en amont et procède à une évaluation des risques dans le secteur de la noix de cajou.

La FENAPAB (Fédération nationale des producteurs d'anacarde du Bénin) est l'un de nos partenaires du Fonds de contrepartie. La FENAPAB est une organisation faîtière des producteurs d'anacarde qui a été fondée en janvier 2006 et qui travaille en collaboration avec ComCashew/GIZ depuis 2018 pour développer des pépinières d'anacarde afin de produire des plants greffés et de constituer de nouvelles plantations.

La pandémie a affecté les activités des projets, du fait que les formations, les études de terrain et la certification des audits ont été retardées. ComCashew/GIZ s'est efforcée de soutenir les partenaires du Fonds de contrepartie en fournissant des articles de secours COVID-19. Dans la mesure où d'autres projets du Fonds de contrepartie prendront fin au cours du prochain trimestre, nous nous réjouissons de partager des cas de succès supplémentaires.



Accès au financement

Grâce au financement du SECO, une formation en informatique et en comptabilité a été dispensée à dix petits transformateurs de cajou au Ghana depuis le 15 juin 2020. Cette formation vise à promouvoir les compétences des petits transformateurs en matière de développement commercial et à améliorer leur accès au financement. Pour la première fois, la formation a été dispensée sur place, dans le respect des mesures de distanciation sociale. Jusqu'à présent, sept (7) sites représentant 7 transformateurs de Sampa, Kabile, Wenchi, Sunyani et Drobo ont été visités et 17 ouvriers d'usine ont été formés (16 hommes et 1 femme). La formation en informatique a porté sur les rudiments de Windows et sur une connaissance intermédiaire de Microsoft Word et Excel. Pour Microsoft Word, le cours portait sur les mémos, les en-têtes de lettres, les demandes, les rapports, les tableaux et autres documents institutionnels. Pour Microsoft Excel, ils ont enseigné la manipulation des cellules, des factures et autres enregistrements, des formules et des tableaux croisés dynamiques. Des ordinateurs, des grands livres, des journaux comptables, des carnets de reçus et des factures ont été distribués aux participants pour l'aspect pratique de la formation.

Unité de Suivi & évaluation

Enquête sur le rendement

Chaque année, ComCashew/GIZ collabore avec différents partenaires nationaux dans les pays du projet - Burkina Faso, Bénin, Côte d'Ivoire, Ghana, Mozambique et Sierra Léone - pour recueillir et analyser les données relatives à la production du cajou. Ces données aident à comprendre l'impact des interventions du projet sur les ménages agricoles. En raison de certaines difficultés, l'enquête sur le rendement en 2020 a été principalement menée en collaboration avec des partenaires au Bénin et au Ghana, tandis que la Sierra Léone poursuit l'étude de cas économique. Il est prévu que la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso et le Mozambique entreprennent des enquêtes de rendement en 2021.

Pendant la saison des récoltes de cette année (janvier - juin), les énumérateurs sur le terrain ont recueilli des données sur la productivité des agriculteurs au Ghana et au Bénin. Le système Open Data Kit utilisé pour la collecte des données a fonctionné avec succès, hormis quelques difficultés qui ont été résolues à mesure qu'elles se présentaient. Pour

certain énumérateurs, la connectivité Internet pour la transmission des données faisait défaut, tandis que d'autres ont utilisé des questionnaires tests plutôt que des questionnaires finalisés pour la collecte des données. L'une des principales difficultés liées à la pandémie de la COVID-19 a été le retard dans la vente des noix de cajou, qui a surtout affecté les agriculteurs. Cela a retardé l'enquête et les données nécessaires pour comprendre la dynamique du marché dans les régions d'intervention de ComCashew.

Documents de discussion

En collaboration avec des partenaires nationaux au Bénin, au Burkina Faso, au Ghana, au Mozambique et en Sierra Léone, l'unité de S&E a produit une série de documents de discussion comparant les résultats des enquêtes sur le rendement de l'anacarde en 2015 et 2019. Ces documents de discussion, qui seront publiés sur le site web de ComCashew d'ici la fin septembre, donnent des indications importantes sur les tendances du secteur de la production d'anacarde en termes de productivité, de bonnes pratiques agricoles, de ventes, de revenus et de main-d'œuvre agricole.

Intégration de l'Outil maître

L'objectif d'harmoniser les indicateurs des différents donateurs et de gérer le temps et les ressources a amené l'unité de Suivi & Évaluation à regrouper tous les autres indicateurs du projet en un seul outil central consolidé. Cet exercice a consisté à rassembler les indicateurs relatifs au BMZ, aux différents fonds de contrepartie, au SECO, à REACH/UE et à la Coopération trilatérale dans une seule feuille de calcul. Chaque composante a à son tour vérifié ce travail pour l'assurance qualité.

Examen de la méthodologie de suivi et d'évaluation

À partir de mai 2020, l'unité de Suivi & Évaluation s'est concentrée sur l'examen des concepts méthodologiques sur la base desquels les chiffres d'impact de ComCashew sont générés aux fins de l'établissement des rapports. La pandémie n'ayant pas permis de se réunir physiquement, toutes les discussions ont été tenues en ligne. Le premier atelier de production a cherché à clarifier la théorie du changement et à revoir la définition du groupe



cible : tous les producteurs de cajou dans les pays d'intervention de ComCashew. Le contexte dans lequel des jeunes de moins de 35 ans sont propriétaires terriens est rare en Afrique. C'est pourquoi la question du calcul du revenu des jeunes qui n'ont pas, ou peu accès à la terre a été essentielle au cours de cette discussion.

Dans les prochains mois, l'atelier d'apprentissage se poursuivra pour les composantes Transformation, Chaîne d'approvisionnement et Organisation du secteur.

CONCEPTUAL AND METHODOLOGY ISSUES
PRODUCTION

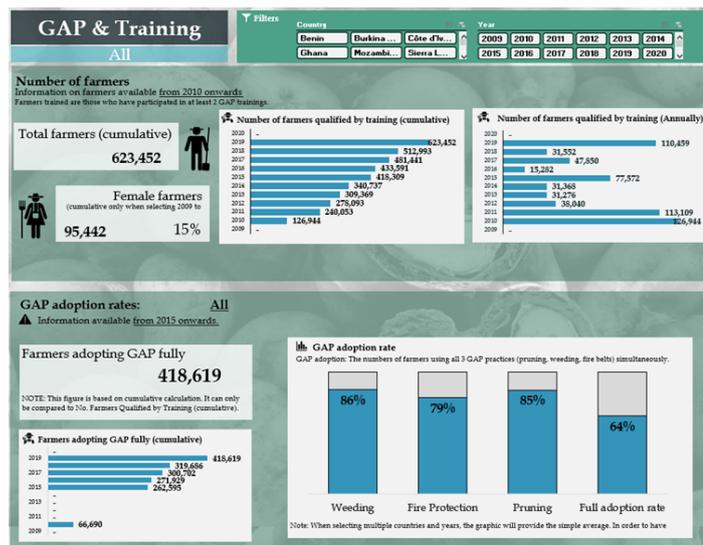
TARGET GROUP IS NOT CLEARLY DEFINED

Who is the target group?

- Option 1: All cashew farmers in the intervention countries?
- Option 2: Only farmers trained through partners?
- Option 3: Sample of farmers from yield survey?

Why does this matter?

- To apply weights e.g. for yield per ha
- For a consistent narrative
- To better measure impact



The Production sheet of the Impact Tool

M&E a organisé des ateliers d'apprentissage sur l'outil d'impact. L'outil a été conçu pour présenter les statistiques relatives à l'impact de ComCashew dans le cadre d'une interface conviviale. Cet outil basé sur Excel offre aux utilisateurs un accès flexible et facile à ce qui aurait été autrement une feuille de calcul de données statistiques complexe. L'outil d'impact sera également mis à la disposition du Conseil d'administration. Il convient de mentionner que l'Unité des Communications a été spécialement formée à l'utilisation de cet outil, car celui-ci

permettra d'accroître l'efficacité de la préparation des fiches d'information périodiques sur les projets, des bulletins d'information, des bannières rétractables et de bien d'autres supports de communication externes.

Événements et Réunions

[14th ACA Annual Cashew Conference](#)

9-11 Septembre 2020
Fully Online

Cashew Master Training Programme (MTP 11 S3)
14-18 Septembre, 2020
Sunyani, Ghana

[SIAL INTERFOOD](#)

11 - 14 Novembre, 2020
Jakarta, Indonésie

[UNECE - WORKING PARTY ON AGRICULTURAL QUALITY STANDARDS](#)

16 - 17 Novembre 2020
Genève, Suisse

[Food Ingredients EUROPE 2020](#)

1 - 3 Décembre, 2020
Francfort, Allemagne

[EXPONUT 2020](#)

4 Décembre, 2020
Santiago, Chili

[Food Ingredients ASIA 2020](#)

9 - 11 Décembre, 2020
Jakarta, Indonésie

[FOOD AFRICA 2020](#)

16 - 18 December, 2020
Cairo, Egypt



Recette délicieuse et nutritive:

Riz pilaf aux noix de cajou



Editeur en chef :

Sylvia Pobee, Gestionnaire de la communication

sylvia.pobee@giz.de

www.comcashew.org; www.a4sd.net



la dix-huitième édition sera publiée en septembre 2020. Si vous souhaitez contribuer ou envoyer vos commentaires, veuillez adresser un mail à

alima.mboutiki@giz.de

INGRÉDIENTS

- ½ d'oignon rouge haché
- 200 g de riz basmati
- 2 carottes coupées en dés
- 40 g de raisins
- 40 g de noix de cajou
- Coriandre fraîche
- 1 cuillère à soupe de curcuma
- 1 cuillère à soupe de sel
- 250-330 ml de bouillon de légumes ou de poulet
- 3 cuillères à soupe d'huile d'olive vierge extra
- Ciboulette fraîche

PRÉPARATION

1. Chauffer l'huile dans une grande casserole et ajouter l'oignon haché, la carotte coupée en dés, les raisins secs, le sel et le riz basmati.
2. Remuer le tout pendant 5 minutes puis, ajouter le bouillon et porter à ébullition.
3. Laisser mijoter pendant 20-30 minutes jusqu'à ce que le riz soit tendre.
4. Hacher la coriandre fraîche et la ciboulette et les ajouter au riz avec le curcuma et les noix de cajou.
5. Bien mélanger et servir .

Source: [Global Cashew Council](http://GlobalCashewCouncil.org)

Déni de responsabilité

Les points de vue et opinions exprimés dans ce bulletin d'information sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les points de vue et opinions de GIZ/ComCashew. En conséquence, GIZ/ComCashew n'est pas responsable des déclarations faites dans cette publication.