

REPUBLIQUE TOGOLAISE



Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage
et de la Pêche



**Programme de Développement Rural y compris l'Agriculture
ProDRA**

**ATELIER DE DIAGNOSTIC DE LA FILIERE ANACARDE EN RÉGION CENTRALE
POUR L'ORIENTATION DU ProDRA DANS SA STRATÉGIE DE PROMOTION
DES CHAINES DE VALEURS AJOUTEES**

RAPPORT DE L'ATELIER



Janvier 2014

Liste des sigles et abréviations

APCR	Association Pour la Communication des Ruraux
CAGIA	Centre d'Approvisionnement et de Gestion des Intrants Agricoles
CVA	Chaînes de Valeurs Ajoutées
DPPSE	Direction des Politiques, de la Planification et du Suivi-évaluation
DRAEP	Direction Régional de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche
FBS	Farmer Business School
GAPAT	Groupement des Producteurs d'Anacarde de Tchamba
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
ICAT	Institut de Conseil et d'Appui Technique
IMF	Institutions de Microfinance
ITRA	Institut Togolais de la Recherche Agronomique
JGAPAT	Jeunes Groupements des Producteurs d'Anacardes de Tchamba
MAEP	Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
MAPTO	Mouvement Alliance Paysanne du Togo
OP	Organisation Paysanne
PASA	Projet d'Appui au Secteur Agricole
PEA	Pôles d'Entreprises Agricoles
PNIASA	Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire"
ProDRA	Programme Développement Rural et Agriculture

Liste des tableaux

Tableau n°	Titres	Pages
1	Point de la représentativité des acteurs de l'atelier	9
<u>2</u>	Types de relations d'affaires identifiés au niveau des différentes CVA	14
3	Contraintes au développement des CVA de la filière anacarde, orientations stratégiques, axes d'actions et activités	18

Draft

1. CONTEXTE D'ORGANISATION DES ATELIERS ET ATTENTES

1.1 Contextes

Le Programme Développement Rural et Agriculture (ProDRA) est issu de la déclinaison opérationnelle de l'un des trois (3) pôles prioritaires fixés de commun accord par les gouvernements de la République fédérale d'Allemagne et de la République Togolaise, en 2012, dans le cadre de la reprise de la Coopération au développement bilatérale. En effet, les deux gouvernements ont retenu une approche multisectorielle et régionale autour des trois villes moyennes que sont Sokodé, Kpalimé, puis Tsévié, et suivant les trois axes que sont :

- le Développement rural et agriculture,
- la Formation professionnelle et l'Emploi des jeunes, et
- la Bonne Gouvernance / Décentralisation.

Le ProDRA a pour objectif d'assurer la réalisation pratique des «modèles pilotes pour les filières agro-alimentaires porteuses, les micro-entreprises rurales et les systèmes de production durables».

Les indicateurs du ProDRA incluent :

- Dans 3 chaînes de valeurs (dont une dans le secteur céréalier), des modèles commerciaux pilotes sont réalisés et fonctionnels et facilitent l'accès des producteurs aux intrants, au labour mécanique, et aux marchés de services.
- Un réseau de 50 micro- et petits entrepreneurs professionnels est constitué dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'artisanat auquel participent au moins 60% de femmes, qui profitent des prestations de services gouvernementales et non-gouvernementales.
- 60% des producteurs et petits entrepreneurs directement atteints par le programme sont des femmes.

Pour concrétiser ces indicateurs, il est alors important pour le ProDRA de travailler de façon très professionnelle et participative avec les acteurs, en faisant usage de l'approche ValueLinks qui permet d'assurer le développement des chaînes de valeurs ajoutées (CVA). C'est pour ce faire que cet atelier ValueLinks a été initié par le programme pour faire, avec les acteurs, les diagnostics participatifs assortis de visions à l'horizon quinquennal et de chantiers de mise à niveau.

1.2 Objectifs et résultats attendus

Les objectifs poursuivis par chacun des quatre ateliers sont :

1. Compréhension mutuelle de l'approche d'analyse ValueLinks en général ;

2. Compréhension mutuelle du fonctionnement des chaînes de valeurs ajoutées de la filière ;
3. Formulation d'une vision commune pour les chaînes de valeurs ajoutées et en lien avec la stratégie du « Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire" (PNIASA) ;
4. Analyse des besoins de promotion des chaînes de valeurs et des besoins en renforcement des capacités des opérateurs et supporteurs et proposition d'une priorisation des activités d'appui de la GIZ par rapport aux différents maillons.

Pour atteindre ces objectifs, les résultats attendus de chacun des ateliers sont :

1. L'approche ValueLinks est connue des participants à l'atelier ;
2. La cartographie de la filière dans la région, validée par les acteurs de la filière, est disponible;
3. Les opportunités, potentialités et liens d'affaires existants pour les différentes chaînes de valeurs ajoutées de la filière sont connus;
4. Une vision commune pour les CVA de la filière, répondant aux orientations du PNIASA est formulée;
5. Les contraintes au développement des CVA dans la région sont connues;
6. Des chantiers de mise à niveau des CVA de la filière (Stratégie et plan d'actions) sont élaborés.
7. Les activités prioritaires à exécuter par le ProDRA pour les différents maillons des CVA sont identifiées.

Le présent rapport, après un rappel du contenu du programme ProDRA présente la méthodologie de conduite de l'atelier, les types de participants aux ateliers, et les résultats spécifiques obtenus.

2. BREVE PRESENTATION DU PRODRA

Le programme Développement Rural y compris l'Agriculture, ProDRA, a pour tutelle le Ministère de la Planification, du Développement et de l'Aménagement du Territoire (MPDAT), mais est basé au Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP), et travaille aussi avec le Ministère de l'Environnement et des

ressources forestières (MERF), les services locaux du MAEP, des organisations non gouvernementales (ONG), des Organisations Paysannes (OP), et le secteur privé. Démarré en novembre 2012 il prendra fin en octobre 2014. Sa zone d'intervention regroupe les régions autour de Tsévié, de Kpalimé et de Sokodé. Le budget est de 3.250.000 €.

Le ProDRA intervient suivant une approche multi-niveaux (national, régional, local) et multi-acteurs. Il fait l'accompagnement du développement organisationnel, la promotion du **dialogue** (vertical et horizontal), de la **concertation** et des **réseautages**, la **formation et le perfectionnement** des partenaires et la promotion des **échanges sud-sud, de même que la promotion de la coopération** sous régionale.

Le ProDRA s'insère dans les orientations stratégiques nationales du Togo en faisant surtout recours au PNIASA et a quatre volets d'intervention que sont :

- ✓ Promotion de filières agro-alimentaires ;
- ✓ Promotion de petites et moyennes entreprises et des capacités des accompagnateurs ;
- ✓ Promotion de l'agroforesterie et de l'énergie rurale ;
- ✓ Cadre réglementaire et planification.

Sur la base de critères objectifs tels que l'envergure locale, l'existence de marché, le niveau de transformation, le niveau de la production, l'occupation des femmes, etc. les filières prioritaires, sélectionnées, sur lesquelles travaillent le ProDRA pour l'identification et la promotion de modèles d'affaires pilotes sont le soja, l'anacarde, le café, l'ananas, et les poulets traditionnels améliorés. Les filières secondaires que le programme envisage analyser sont les cultures maraichères, le cacao, le maïs, le palmier à huile, et la pomme de terre.

Les indicateurs du ProDRA sont :

1. Des modèles commerciaux pilotes sont mis en œuvre et fonctionnels dans trois chaînes de valeur et facilitent ainsi l'accès des producteurs aux intrants, au labour mécanique, et aux marchés de services.
2. Un réseau professionnel de 50 petits entrepreneurs est constitué dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'artisanat qui profitent des prestations offertes par des services gouvernementaux et non-gouvernementaux.
3. Le MERF et 2 autres prestataires de services ruraux disposent de plans pour mettre en pratique des modèles économiquement viables de production et d'exploitation de biomasse.

4. Les prestataires publics et privés de services d'appui au développement rural ont harmonisé leurs démarches d'accompagnement des micro et petits entrepreneurs et des acteurs des filières.
5. Les Ministères et acteurs privés responsables du PNIASA se sont mis d'accord sur des recommandations portant sur deux thèmes d'intérêt concernant les conditions cadres du développement rural.
6. 60% des producteurs et des petits entrepreneurs directement atteints par le programme sont des femmes.

Les types d'appuis du programme aux opérateurs des chaînes de valeurs ajoutées sont :

- ✓ Capitalisation et diffusion de bonnes pratiques (« gestion des connaissances »);
- ✓ Mise en place d'expertises spécifiques ;
- ✓ Promotion du dialogue (vertical et horizontal), de la concertation et des réseautages ;
- ✓ Appui / facilitation d'accès aux marchés ;
- ✓ Formation et perfectionnement des partenaires ;
- ✓ Mise à disposition de subventions locales et fourniture de matériels ;
- ✓ Mise en valeur, au profit des programmes bilatéraux, des expériences faites et bonnes pratiques tirées au niveau sous - régional et sectoriel: projets GIZ pour café/ cacao, anacardes, coton, CAADP, etc.
- ✓ Lobbying et appui au cadre réglementaire.

3. METHODOLOGIE DE CONDUITE DES ATELIERS

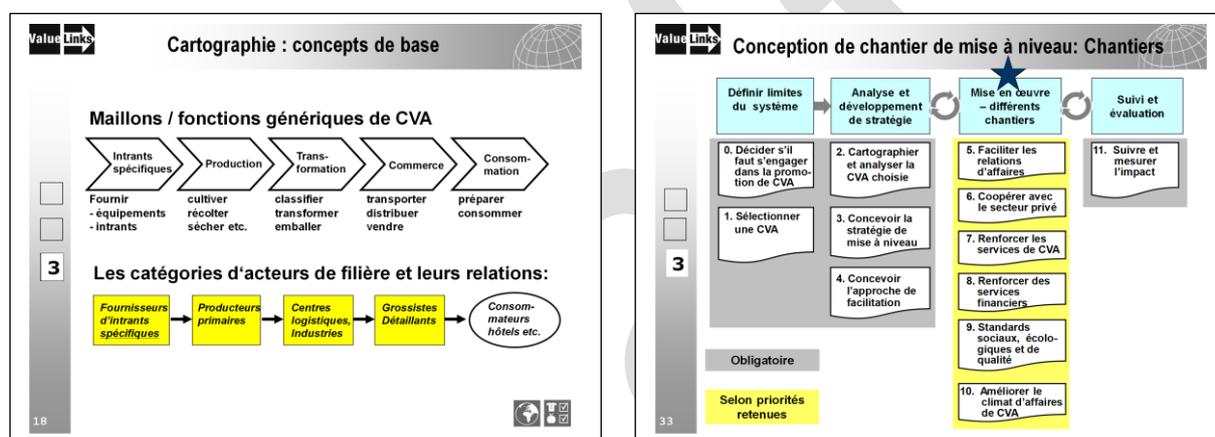
L'atelier organisé par le ProDRA sur les chaînes de valeurs ajoutées de la filière anacarde est un atelier participatif multi acteur.

Il a regroupé des acteurs directs des CVA à savoir, des fournisseurs d'intrants spécifiques, des semenciers, des fournisseurs de plants, des producteurs, des transformateurs, des commerçants, et des acteurs de support tels que la recherche agricole (Institut Togolais de la Recherche Agronomique - ITRA), le service de vulgarisation agricole (Institut de Conseil et d'Appui Technique - ICAT), la direction régionale de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche (DRAEP)) et l'équipe du ProDRA / GIZ.

L'atelier a été lancé par le représentant du Secrétaire Général du MAEP, en l'absence du Directeur Régional du MAEP de la Région Centrale. Les ateliers ont été animés avec l'utilisation des outils de l'approche ValueLinks. Pour réussir leur

utilisation, une mise en condition des participants a été faite au début de chaque atelier par une présentation introductive sur l'approche et la mise en exergue des outils et démarches à utiliser au cours de l'atelier. L'atelier a été facilité par le modérateur externe M. Dieudonné KONNNON.

Cette présentation met l'accent sur la cartographie et l'analyse diagnostique centrée sur les natures des relations d'affaires, les opportunités et potentialités, et les contraintes. Elle a souvent affiché aussi les caractéristiques et la démarche d'élaboration d'une vision et des chantiers de mise à niveau (plans d'actions) des CVA.



Modèle générique de cartographie (à gauche) et vue d'ensemble de l'approche Valuelinks (à droite)

Du point de vue méthodologique, la démarche de conduite de l'atelier a été aussi centrée sur un partage d'informations sur le programme dès le début de l'atelier par le conseiller technique de ProDRA, Moritz Heldmann, pour permettre aux participants de connaître le programme, son équipe, ses zones d'interventions, et ses axes d'intervention. Aussi, pour améliorer le niveau de débats dans les groupes de travail, une note synthèse sur le PNIASA a été mise à la disposition des participants de l'atelier, de même que des synthèses de résultats de travaux de recherche antérieurs portant sur la filière. Les travaux se sont déroulés par des présentations de PowerPoint, des échanges en plénière et des travaux de groupe suivis de restitutions et de débats d'harmonisation. Divers matériels visuels d'animation participative ont été utilisés à savoir l'ensemble de matériel de projection (ordinateur portable, vidéoprojecteur) et de matériel de présentation physique tels que la valise d'outils ZOPP et son contenu (carte métaplan de diverses couleurs et diverses formes, colle, scotch, paires de ciseaux, punaises, etc.), les tableaux métaplans, du papier Kraft.

4. PARTICIPANTS AUX ATELIERS

Le point de la représentativité des différentes catégories d'acteurs aux différents ateliers est présenté dans le tableau 1.

Tableau 1 : Point de la représentativité des acteurs aux différents ateliers

Types d'acteurs	Nombre
Fournisseurs d'engrais et de pesticides	2
Semenciers	
Producteurs de plants (pépiniéristes)	2
Producteurs (individus et organisations)	4
Transformateurs	1
Collecteurs/Commerçants/Exportateurs	1
MAEP (cabinet, promotion, recherche et vulgarisation)	4
Cabinet d'Etude/Consultants	0
Institution de micro finance	0
ONG	0
GIZ ProDRA	4
Totaux	17

Source : Liste des participants aux ateliers

5. RESULTATS DES ATELIERS

Le mode de déroulement de l'atelier et les outils utilisés ont permis à tous les participants de connaître l'approche ValueLinks.

Les résultats spécifiques de l'atelier sont relatifs aux productions des participants par les travaux de groupe et les échanges en plénière. Ces résultats concernent :

- la cartographie de la filière
- les cartographies des CVA retenues pour l'accompagnement du ProDRA ;
- les opportunités et potentialités pour chaque CVA retenue comme prioritaire ;
- les visions à l'horizon 2018 pour les CVA retenues ;
- les contraintes, orientations stratégiques et actions à mener pour assurer le développement de ces CVA.

5.1 Cartographie de la filière anacarde et des CVA de la filière

La filière anacarde suscite actuellement un regain d'intérêt au plan national au Togo. Diverses interventions sont en cours par l'Etat et par des organisations et autres structures privées pour le développement de la filière.

La présentation d'une ébauche de cartographie de la filière, conçue par l'équipe du ProDRA sur la base des informations disponibles, aux acteurs qui ont pris part à l'atelier a permis d'affiner la cartographie. L'amélioration de la cartographie a fait ressortir quatre CVA que sont :

Amande de cajou grillée pour le marché national ;

Amande blanche de cajou pour le marché international ;

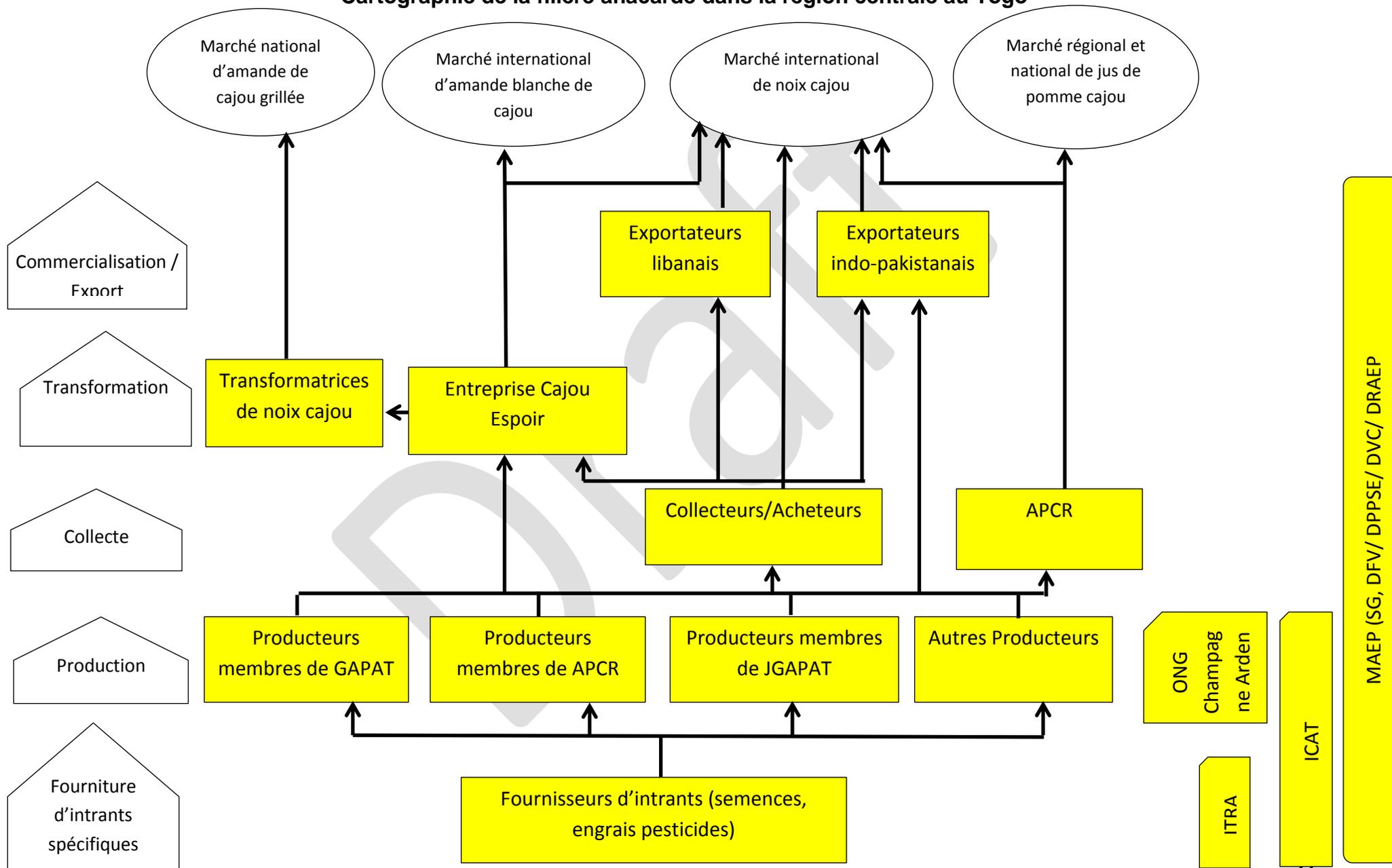
Noix de cajou pour le marché international ;

Jus de pomme de cajou pour le marché régional et national.

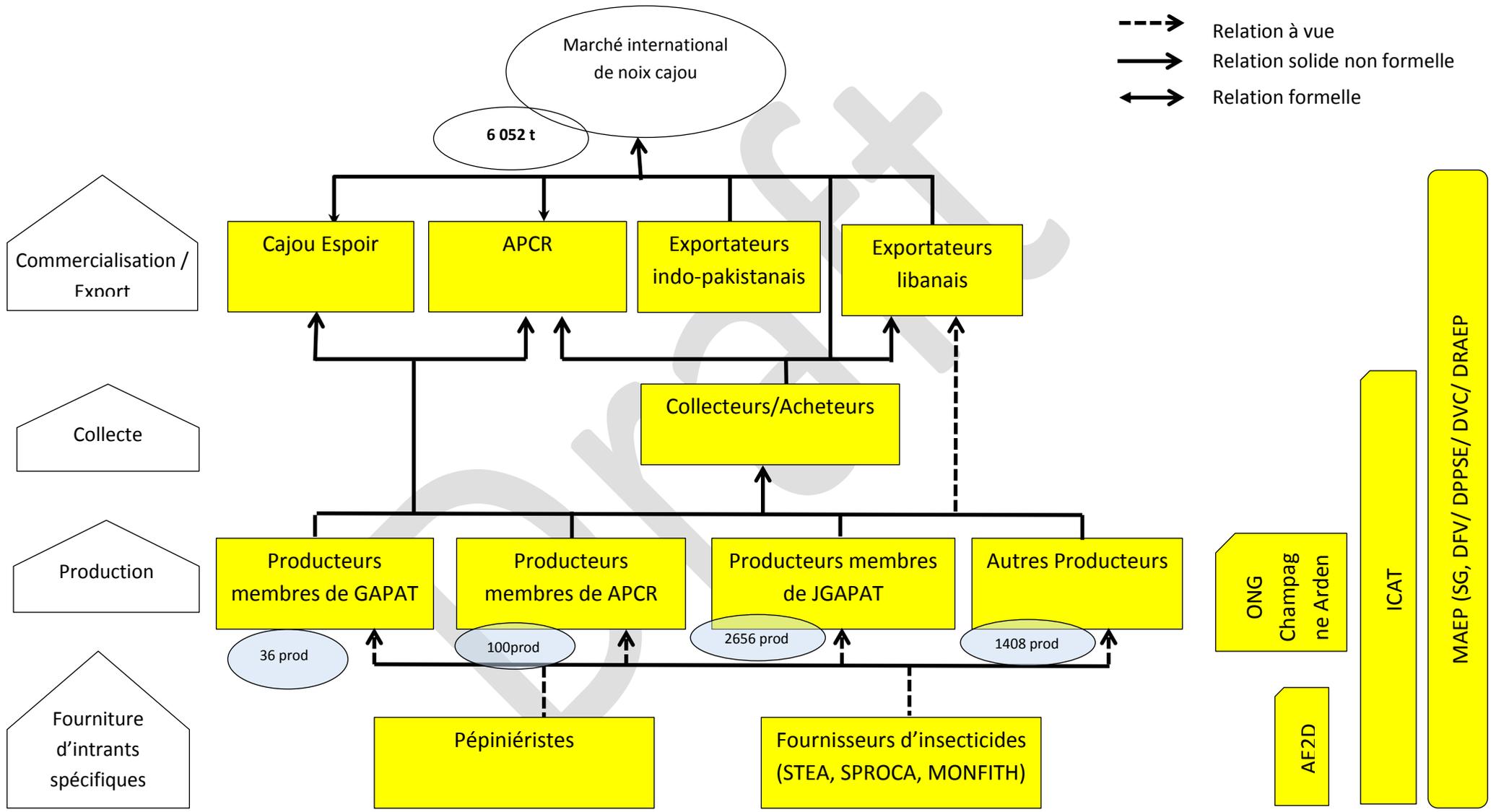
Les débats en plénière ont permis de retenir deux de ces quatre CVA comme les plus importantes à développer actuellement. Il s'agit des CVA « **Amande blanche de cajou pour le marché international** » et « **Noix de cajou pour le marché international** ».

La cartographie de la filière et celles des deux CVA prioritaires sont présentées dans les pages qui suivent.

Cartographie de la filière anacarde dans la région centrale au Togo

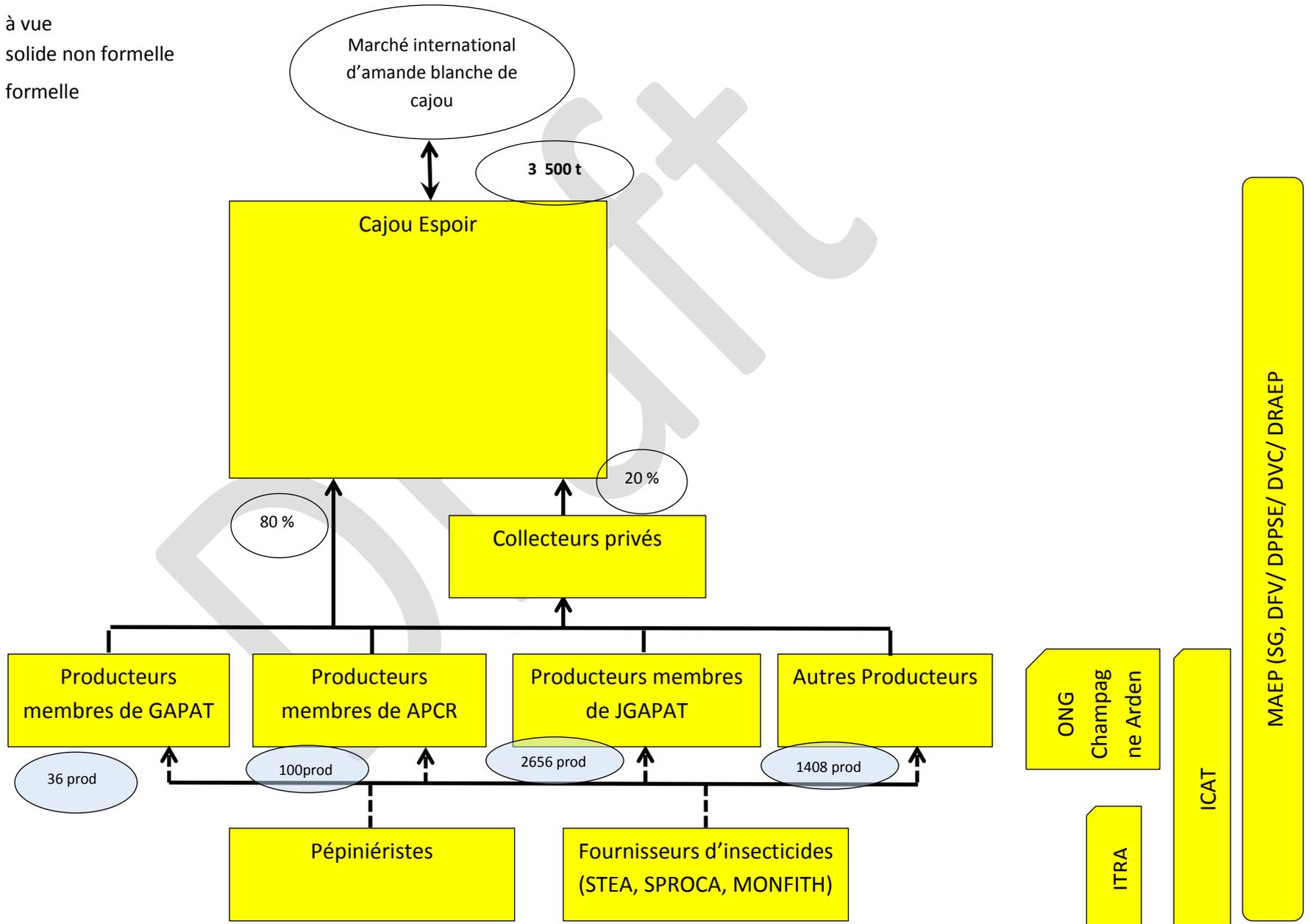
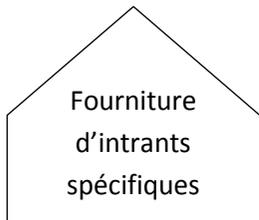
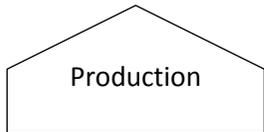
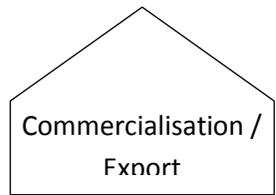


Cartographie de la CVA noix de cajou pour le marché international



Cartographie de la CVA amande blanche de cajou pour le marché international

- Relation à vue
- Relation solide non formelle
- Relation formelle



5.2 Types de relations d'affaires entre les acteurs de la filière anacarde

Les différents types de relations d'affaires identifiés au niveau des CVA de la filière anacarde sont récapitulés dans le tableau 2.

Tableau 2 : Types de relations d'affaires identifiés au niveau des différentes CVA

CVA	Relations d'affaires
CVA noix cajou pour le marché international	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Relation à vue entre les pépiniéristes et les producteurs ; ✓ Appui à la production par la coopération avec le Conseil Régional de la Région Française « Champagne-Ardenne » (semences, nouvelles variétés, etc.) ; ✓ Pas de contrat formel entre producteurs et acheteurs ; ✓ Lien durable entre collecteurs, APCR et cajou espoir ; ✓ Appui contractualisé entre les pôles d'entreprises agricoles (PEA) cajou et l'ICAT ; ✓ Contrat formel entre APCR, cajou espoir et leurs clients de l'UE et des USA ; ✓ Appui matériel ponctuel aux pépiniéristes par AE2D ; ✓ Relation à vue entre les producteurs et les exportateurs.
CVA amande blanche de cajou pour le marché international	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Relation solide non formelle entre les collecteurs et les producteurs ; ✓ l'ICAT fait l'appui conseil technique aux producteurs et aux pépiniéristes ; ✓ Relation contractuelle entre certains producteurs et collecteurs ; ✓ Relation contractuelle entre Cajou espoir et ses clients ; ✓ Appui matériel de de la Région "Champagne Arden" aux producteurs à travers l'introduction de nouvelles variétés et la construction de magasin ; ✓ Lien à vue entre les pépiniéristes et fournisseurs d'intrants et les producteurs ; ✓ Relation de préfinancement des producteurs par cajou espoir pour l'entretien des plantations ; ✓ Appui matériel végétal par AE2D aux producteurs ; ✓ Alliance Cajou Africain fait de l'appui aux transformateurs sur le respect de la démarche qualité ;

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Direction de développement des filières végétales élabore et met en œuvre des politiques agricoles ; ✓ La GIZ assure la formation des OP, des agents de l'ICAT et des producteurs et la facilitation du dialogue entre les acteurs de la CVA.
--	--

Source : Résultats de l'atelier des acteurs de la filière anacarde

5.3 Opportunités, potentialités, vision des deux CVA de la filière anacarde

❖ Opportunités et potentialités de la CVA noix cajou pour le marché international

Les opportunités et potentialités de la CVA noix de cajou pour le marché international sont :

- ✓ La demande de noix de cajou est supérieure à l'offre ;
- ✓ L'existence d'exportateurs de noix de cajou au Togo ;
- ✓ Les producteurs de noix de cajou sont organisés ;
- ✓ La disponibilité de plants et de semences d'anacardiers ;
- ✓ Le climat est favorable à la production d'anacarde ;
- ✓ La disponibilité des terres favorables à l'anacardier ;
- ✓ La volonté de l'Etat de développer la filière anacarde.

❖ Vision de la CVA noix cajou pour le marché international

Pour la formulation de la vision de cette CVA, les acteurs se sont appuyés sur des données chiffrées existantes. En effet, il y a environ 1200 hectares plantés dans la préfecture de Tchamba qui ne sont pas encore productifs. Les acteurs estiment que la superficie totale de plantations d'anacardiers non encore en production dans la région serait le triple de celle de Tchamba, soit 3600 hectares environ. Le rendement moyen est de 500 kg à l'hectare. Sur la base de l'engouement des producteurs, de la volonté de l'Etat et de l'appui des ONG à la filière anacarde, les acteurs ont considéré qu'il pourrait avoir une augmentation de 60% de la superficie actuelle, soit une augmentation de 2 160 hectares.

La vision formulée, par consensus, sur la base de ces considérations par les acteurs pour la CVA noix de cajou pour le marché international est la suivante :

Augmenter sur le marché international l'offre de la Région Centrale en noix de cajou d'au moins 2800 tonnes par an à l'horizon 2018.

❖ ***Opportunités et potentialités de la CVA amande blanche de cajou pour le marché international***

Les opportunités et potentialités de la CVA amande blanche de cajou pour le marché international se présentent comme suit :

- ✓ La demande d'amande blanche est supérieure à l'offre (116 tonnes non satisfaites par le transformateur Cajou Espoir en 2013);
- ✓ L'existence d'un transformateur disposant du savoir-faire ;
- ✓ L'existence de terres cultivables ;
- ✓ La demande d'amandes est supérieure à l'offre des producteurs ;
- ✓ La volonté politique de promouvoir la filière anacarde ;
- ✓ L'existence de possibilité de pré financement par Cajou Espoir ;
- ✓ L'existence d'insecticides ;
- ✓ La disponibilité de matériel adéquat ;
- ✓ L'existence de structures d'encadrement des producteurs.

❖ ***Vision de la CVA amande blanche de cajou pour le marché international***

La vision de cette CVA est centrée sur l'entreprise Cajou Espoir qui en est le leader. L'entreprise Cajou Espoir, basée à Tchamba, est en train de construire une deuxième unité de transformation dont le démarrage des activités de transformation est prévu pour l'année 2014. L'échelle de progression annuelle de la transformation par cette unité est supérieure à 50%. La demande est supérieure à l'offre alors que la qualité recherchée y ait et justifie l'obtention du label qualité de l'Alliance Cajou Africain par l'entreprise Cajou Espoir.

La vision formulée, par consensus, par les acteurs pour la CVA amande blanche de cajou pour le marché international, est la suivante.

Satisfaire à l'horizon 2018 le marché international avec 3500 tonnes d'amande blanche.

5.4 Contraintes, stratégies et actions pour les CVA de la filière anacarde

Le tableau 3 présente le point des contraintes au développement des CVA de la filière anacarde dans la Région Centrale au Togo, les orientations stratégiques, les axes d'actions et les activités proposées par les participants à l'atelier.

Draft

Tableau 3 : Contraintes au développement des CVA de la filière anacarde, orientations stratégiques, axes d'actions et activités

Contraintes à la concrétisation de la vision	Orientations stratégiques	Axes d'actions	Activités
CVA noix cajou pour le marché international			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Perturbation climatique, ✓ Non maîtrise du faciès parasitaire sur l'anacardier, ✓ Effets néfastes de l'harmatan précoce sur la production, ✓ Insuffisance de la recherche sur l'anacardier 	Recherche des technologies adaptées à la production d'anacarde	<ul style="list-style-type: none"> • Développement des variétés résistantes aux maladies et aux insectes, • • Mise en place de techniques adaptées à la culture de l'anacarde 	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place des variétés hautement productives et résistantes à la sécheresse et aux maladies, • Assurer la vulgarisation des technologies mises au point, • Développer des technologies culturelles adaptées pour la plantation d'anacarde, • Développer des technologies adaptées pour la production de plants en pépinière.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Faible capacité technique des encadrements, ✓ Manque de renforcement des capacités des producteurs, ✓ Destruction des plantations par des feux de brousse parfois intentionnels, ✓ Problèmes des transhumants (non-respect des couloirs de passage). 	Renforcement des capacités des acteurs et sensibilisation pour une production adaptée et protégée	<ul style="list-style-type: none"> • Formation des acteurs sur les technologies de production d'anacarde, • Mettre en place des activités de sensibilisation à la prise de conscience au respect des plantations d'anacarde, 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer la formation des encadreurs publics et privés sur les techniques de production de l'anacarde. • Former les producteurs et les pépiniéristes sur les technologies appropriées. • Sensibiliser les transhumants pour le respect des couloirs de passage ; • Sensibiliser la communauté sur la gestion des feux de brousse.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manque de magasin de stockage 	Amélioration des infrastructures de stockage adaptées	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place des magasins de stockage d'anacarde 	<ul style="list-style-type: none"> • Construire des magasins de stockage de noix de cajou.

Contraintes à la concrétisation de la vision	Orientations stratégiques	Axes d'actions	Activités
	à l'anacarde		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Taxes extra légales à l'exportation ; ✓ Absence de crédits adaptés à la production pérenne. 	Amélioration de l'environnement économique de la filière anacarde et de l'accès aux finances par les acteurs.	<ul style="list-style-type: none"> • Développement des produits financiers adaptés à la filière anacarde 	<ul style="list-style-type: none"> • Développer des produits financiers adaptés à la filière anacarde
CVA Soja amande blanche de cajou pour le marché international			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Absence d'un cadre réglementaire à la filière anacarde, ✓ Volatilité de l'approvisionnement en noix cajou pour la transformation (concurrence déloyale, non-respect des engagements), ✓ Accès difficile aux terres cultivables détenues par des propriétaires pour la mise en place de nouvelles plantations d'anacarde. 	Amélioration du cadre réglementaire de la filière et du climat d'affaire en général	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement des acteurs pour leur professionnalisation • Réalisation de lobbying pour un cadre règlementaire plus adapté 	<ul style="list-style-type: none"> • Former les acteurs sur leurs rôles par maillon ; • Appuyer la création d'un cadre de dialogue regroupant les acteurs de tous les mailons • Identifier les centres d'intérêt commun des acteurs, • Faire du lobbying auprès de l'Etat et des partenaires.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Récolte de noix non mures à cause du vol au champ ✓ Existence significative de noix défectueuses 	Sécurisation des plantations	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilisation pour la sécurisation des plantations d'anacarde 	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibiliser les producteurs et la communauté au respect de la plantation.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Faible professionnalisation 	Renforcement des	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation des formations 	<ul style="list-style-type: none"> • Former les producteurs sur les bonnes

Contraintes à la concrétisation de la vision	Orientations stratégiques	Axes d'actions	Activités
<p>des producteurs et pépiniéristes au plan technique, organisationnel et gestion.</p> <p>✓ Vieillessement de certaines plantations existantes,</p> <p>✓ Faible encadrement de la part des services d'appui conseil (ICAT),</p> <p>✓ Manque de confiance des producteurs vis-à-vis des plants des pépiniéristes.</p>	<p>capacités techniques, organisationnelles et entrepreneuriales des acteurs et encadreurs</p>	<p>des acteurs et encadreurs sur les capacités techniques,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation des formations des acteurs sur les capacités organisationnelles • Organisation des formations des acteurs sur les capacités entrepreneuriales 	<p>pratiques de production de l'anacarde</p> <ul style="list-style-type: none"> • Former les encadreurs sur les techniques de production de l'anacarde • Former les acteurs sur la mise en place et la gestion des organisations professionnelles agricoles • Former les producteurs sur l'entreprenariat agricole.
<p>✓ Non disponibilité de matériel végétal performant pour la multiplication,</p> <p>✓ offre supérieure à la demande de matériel végétale conventionnel</p>	<p>Promotion des variétés performantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche appliquée sur les variétés performantes • Vulgarisation des variétés performantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier des variétés performantes, • Faire des essais multi locaux. • Mettre en place des parcelles de production de semence • Etudier les possibilités de multiplication végétative de l'anacarde. • Vulgariser les variétés performantes

Source : Résultats des travaux de groupe de l'atelier des acteurs de la filière anacarde

ANNEXES

Annexe 1 : Programme de déroulement de l'atelier

Jour 1		
8h – 8h30	Lancement ✓ Mots de lancement officiel (autorité, responsables locaux, ProDRA) ✓ Présentation des participants ✓ Photo de famille	ProDRA
8h30 – 09h	✓ Présentation du contexte et du projet ProDRA et des modalités d'appui de la GIZ ✓ présentation des attentes de l'atelier	ProDRA
09h – 09 :45h	Présentation de Value Links	Facilitateur
9 45h00 – 10 :15h	Présentation des drafts des cartographies des CVA	Equipe terrain ProDRA
10 :15 -10h30	Pause Café	
10h30 – 12h30	Représentations des CVA à promouvoir, des opportunités et des potentialités pour ces CVA, (travaux de groupe)	Travaux en groupes
	Restitution de l'identification des CVA à promouvoir	Facilitateur
12h30 – 14h	Pause déjeuner	
14 h – 15 h	Formulation/partage/actualisation de vision pour les CVA retenues en fonction des opportunités et des potentialités (travaux de groupe)	Travaux en groupes
15h – 16h45	Identification et analyse des contraintes / goulots d'étranglements en fonction de la vision (travaux de groupe)	Travaux en groupes
	Pause-café intégré vers 16 :00	
16h45 – 17h30	Restitution des résultats d'identification et d'analyse des contraintes	Facilitateur / Plénière
Jour 2		
8 :00 – 8 :30	Récapitulatif des acquis de la première journée	Facilitateur
8 :30 – 9 :30	Identification des stratégies et axes d'actions en fonction des contraintes retenues en plénières (travaux de groupe)	Travaux en groupes
9h-30 – 10 :30h	Déclinaison des axes d'actions pour la promotion des CVA en général	Travaux en groupes
10h30-10h45	Pause-café	
10h-45 – 12 :30h	Précision d'un plan d'orientation pour ProDRA au sein des axes d'actions	Travaux en groupes
12 :30h – 14h	Pause déjeuner	
14 h – 16 h	Restitution en plénière des résultats sur les stratégies, les axes d'actions et les plans d'orientation ProDRA pour les CVA concernées.	Plénière
16h – 16h30	Synthèse, suite à donner	Facilitateur/ ProDRA
16h30	Clôture et fin d'atelier	ProDRA

Annexe 2 : Liste des participants

N°	NOM	ORGANISATION/ INSTITUTION	FONCTION	ADRESSE E-MAIL/ TELEPHONE
1	ABDALLAH Diop	GIZ	Assistant Technique	Abdallah.diof@giz.de 92 77 11 29
2	SANBONGA Kolani	ICAT	CSSE	Sankol70@yahoo.fr
3	KOUDAHE Komlan	DFV/MAPE	Chargé d'Etude	Koudahe_komlan@yahoo.fr
4	TOUGLO K. Délavi	APCR	Chargé de Programme	91 76 30 76
5	ALETCHAO Abalo	CAGIA	Employé de Bureau	Cagiacentral2012@yahoo.fr
6	MOUZOUH Balakiyèm	Collecteur	Agriculteur	90 99 49 78
7	MISSIH A. Awossa	APCR	Président d'honneur	Apcr98@yahoo.fr
8	GROMAKOU Saïbou	SG/ MAEP	Chargé d'étude et suivi évaluation	91 59 77 37
9	NAMBOU Bitignime	ITRA/ FSS	Directeur	90 38 85 23
10	DJERI A. Richard	Cajou Espoir	Directeur de production	90 01 41 85
11	ISSIFOU Salifou		Président	90 93 76 17
12	TCHA-SANDOU Kpegouni	Pépiniériste	-	91 15 50 65
13	AGBERE Tadjoudine	Producteur	JCAPAT	90 13 71 20
14	AGATE Pinidi	Chef d'Agence	MONFITH	90 86 32 69
15	KPEGOUNI	Pépiniériste	-	90 77 56 39
16	HELDMANN Moritz	GIZ PRoDRA	Conseiller technique	92 06 35 35
17	ASSIH Paul	ICAT-C	Assistant S.A.D.C	90 23 42 93 / 98 43 45 46
18	GNATOUANG Bernard	GIZ-PRoDRA	Assistant technique	92 77 11 28
19	KONNON Dieu- donné	-	Modérateur	dkonnon@yahoo.fr 97 37 13 60