



**UNIVERSITE NOTRE DAME D'HAÏTI (UNDH)**  
**FACULTE D'AGRONOMIE**  
**UDERS-CAYES**

**Diagnostic technico-financier de la filière d'anacarde (*Anacardium occidentale L.*), cas de Trichet, troisième section communale de Saint-Jean du Sud d'Haïti**

**Mémoire de Fin d'Etude Agronomique**

Pour l'obtention du Grade de Licencié en Sciences Agronomiques

Au titre d'Ingénieur-Agronome

Option : Production agricole et transformation des denrées

**Préparé par : Pierre Makerson JOCELYN**

**Promotion 2011-2016**

**Conseiller Scientifique : Sargelin HENRI, Ing-Agr, MSC**

**Torbeck, Août 2018**

**Diagnostic technico-financier de la filière d'anacarde (*Anacardium occidentale L.*),  
cas de trichet, troisième section communale de Saint-Jean du Sud**

## **DEDICACE**

Ce mémoire est dédié à :

- Mon Dieu, l'architecte de l'univers, pour sa grâce infinie et sa miséricorde envers moi.
- Mes parents Mr Jean Martel JOCELYN et Mme Rose Germanie CASIMIR, pour leur support moral et financier dans la réalisation de mes études.
- Mes supporteurs financiers, Dr Fritz SAINT FORT et Professeur Jean Claude BERNARD ;
- Mon amie, Rose Carmelle ROGER pour son encouragement et son support moral;
- Mes sœurs ; Jasmine, Jesula et Yoldine pour leur support moral ;
- Mes frères ; Wenseau, Jean Chenert, Jean Pheguens et Elysé pour leur support moral ;
- Mes tantes Arelise et Antonine, pour leur encouragement et leurs participations à ma formation ;
- Mes camarades de la promotion 2011-2016 de la Faculté d'Agronomie de l'Université Notre Dame d'Haïti.

## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier Dieu pour tous ses bienfaits envers moi particulièrement pour l'intelligence, le courage, la santé et les opportunités qu'il m'a accordé durant mes cinq années d'études agronomiques.

Mes remerciements s'adressent aussi à plusieurs autres personnes qui, sans leur contribution, ce travail ne serait pas possible, elles sont :

- ✓ Mon conseiller scientifique, Ingénieur-Agronome Sargelin HENRI, pour ses supports dans la réalisation de ce travail ;
- ✓ Les professeurs de la faculté d'agronomie de l'UNDH qui ont participé à ma formation agronomique et plus particulièrement : Ing-Agr. : Beaunes Joseph, Raymond Avril, Edrice Muscadin, Pierre Duclona, Jean Sylvain Régis, Jean Édouard Bonhomme, James Oriza, Junior Aristil, Jean Sosthène Amazan, Ing. Yves Michel Samedi, Mme Fabienne Cadet, Jean Abel E. Bernard, Marie Alexandra Alexandre, Louvensky Permentier et à tous les autres que je n'ai pas mentionné leurs noms, mais qui ont contribué à me faire devenir ce que je suis aujourd'hui.
- ✓ Madame Richard Mesidor Rose Margalie et Agronome Makendy Orphée pour leur support moral et leur encouragement.
- ✓ Mes camarades de la promotion 2011-2016 en particulier les Ing-Agr : Jean Enol Dumas, Jean Marc Aristide François, Snold Durcin Saint-Cyr, Naphtalie Verrier et tous les Saint-Jeannais pour leurs supports morales.
- ✓ Les acteurs de la filière d'anacarde à Saint Jean du Sud, qui m'ont confié des informations pertinentes pour la réalisation de ce travail.
- ✓ Enfin à tous ceux qui de loin ou de près, d'une manière ou d'une autre, ont participé à l'élaboration du présent document.

## TABLE DES MATIERES

DEDICACE .....	iii
REMERCIEMENTS .....	iv
TABLE DES MATIERES .....	v
LISTE DES TABLEAUX.....	ix
LISTE DES FIGURES .....	xi
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	xii
RESUME.....	xiv
CHAPITRE I-INTRODUCTION .....	1
1.1-Problématique et justification .....	1
1.2-Objectifs de l'étude .....	3
1.2.1-Objectif général .....	3
1.2.2-Objectifs spécifiques.....	3
1.3-Hypothèses .....	3
1.4-Intérêt de l'étude .....	3
1.5- Limitation de l'étude.....	3
CHAPITRE II-REVUE DE LITERATURE.....	5
2.1-Aspect technique de l'anacardier .....	5
2.1.1-Systématique.....	5
2.1.2-Origine et distribution.....	5
2.1.3-Botanique.....	5
2.1.4-Ecologie .....	6
2.1.5-Méthode de production d'anacardier .....	7
2.1.5.1-Choix et sélection des semences.....	7
2.1.5.2-Pépinière .....	7
2.1.5.3-Choix de la parcelle .....	7
2.1.5.4-Préparation du terrain et trouaison.....	7
2.1.5.5-Plantation .....	8
2.1.5.6-Entretien de la plantation .....	8
2.1.6-Technologie post-récolte .....	9

2.1.6.1-Séchage et conservation des noix .....	9
2.1.6.2-Stockage.....	9
2.1.7-Rendement .....	10
2.1.8-Les maladies .....	10
2.1.8.1-Oïdium .....	10
2.1.8.2-Anthraxnose .....	10
2.1.9-Les ravageurs .....	10
2.1.9.1-Foreurs de tiges.....	11
2.1.9.2-Helopeltis.....	11
2.1.9.3-Chenilles lépidoptères.....	11
2.1.10-Variétés d'anacardier .....	11
2.1.11- La transformation de la noix et du fruit .....	11
2.1.12- L'utilisation du baume de cajou .....	12
2.1.13-Production mondiale d'anacarde .....	13
2.2-Aspect économique de l'anacardier .....	14
2.2.1-Commercialisation d'anacarde dans le monde .....	14
2.2.1.1- L'importation de l'anacarde dans le monde .....	14
2.2.1.2-L'exportation de l'anacarde dans le monde.....	15
2.2.2- Evolution du prix à l'échelle mondiale.....	17
2.2.3- Le potentiel financier de l'anacarde.....	18
2.3- Cadre conceptuel de l'étude.....	19
2.3.1-Compréhension du terme Diagnostic.....	19
2.3.2-Contraintes.....	19
2.3.4-Atouts.....	19
2.3.5- Filière de production.....	19
2.3.6-Consommateur final.....	20
2.3.7-Commercialisation.....	20
2.3.8-Valeur ajoutée.....	20
2.3.9-Consommation intermédiaire.....	20
<b>CHAPITRE III-PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE .....</b>	<b>21</b>
3.1-Cadre physique.....	21

3.1.1-Position géographique .....	21
3.1.2-Climat .....	21
3.1.3-Sol.....	21
3.1.4-Relief et topographie.....	22
3.1.5-Cultures végétales et élevage.....	22
3.2-Cadre socio-économique.....	22
3.2.1-Population et superficie .....	22
3.2.2-Transport.....	23
3.2.3-Economie de la zone.....	23
3.2.4- Education et Santé .....	23
<b>CHAPITRE IV-APPROCHE METHODOLOGIQUE.....</b>	<b>24</b>
4.1-Démarche .....	24
4.2-Méthode .....	24
4.2.1-Documentation.....	24
4.2.2-Enquête .....	24
4.2.2.1-Enquête informelle.....	24
4.2.2.2-Enquête formelle.....	27
4.2.3-Dépouillement, traitement et analyse des données .....	27
4.3-Matériels et formules utilisés .....	28
<b>CHAPITRE V-RESULTATS ET DISCUSSIONS .....</b>	<b>29</b>
5.1-Résultat technique .....	29
5.1.1-Identification et caractérisation des acteurs de la filière.....	29
5.1.1.1-Les producteurs.....	29
5.1.1.2-Les distributeurs.....	37
5.1.1.3-Les unités de transformation.....	42
5.1.1.4- Les supermarchés.....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
5.1.2-Approche technique de la production .....	49
5.1.2.1-La production d’anacarde et les zones potentielles.....	49
5.1.2.2-Itinéraire Technique (ITK). .....	53
5.1.2.3-Rendement par pied par zones de production.....	55
5.1.2.4-Période et distance de plantation .....	56

5.1.2.5-Densité de plantation .....	57
5.1.2.6-Technologie post récolte.....	57
5.1.2.7-Activités d’entretien au niveau des pieds .....	57
5.1.2.8- Mise en place de nouveau pied et de nouvelle parcelle .....	58
5.2-Approche financière de la production.....	59
5.2.1-Analyse de la rentabilité financière des différents acteurs de la filière .....	59
5.2.1.1- Analyse financière des producteurs .....	59
5.2.1.2- Analyse financière des distributeurs .....	60
5.2.1.3- Analyse financière des unités de transformation .....	62
5.2.1.4- Analyse financière des supermarchés .....	67
5.2.2-Présentation des différents circuits de commercialisation d’anacarde .....	68
5.2.2.1-Circuit Court.....	69
5.2.2.2-Circuit Long.....	69
5.2.2.3-Circuit Très Long.....	69
5.2.3-Analyse du prix et de l’importance de l’anacarde dans la filière.....	69
5.3- Identification des atouts et contraintes.....	73
5.3.1-Atouts et contraintes liés à la production.....	74
5.3.2- Atouts et contraintes liés aux distributeurs d’anacarde.....	74
5.3.3-Atouts et contraintes liés aux unités de transformations.....	75
5.3.3.1- Atouts et contraintes des UTTs.....	75
5.3.3.2- Atouts et contraintes des UTMs .....	75
<b>CHAPITRE VI- CONCLUSION ET PROPOSITIONS D’ACTIONS.....</b>	<b>76</b>
6.1-Conclusion .....	76
6.2-Propositions d’actions.....	77
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</b>	<b>78</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>81</b>

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition de l'échantillonnage par catégories d'acteurs à Saint Jean du Sud.....	26
Tableau 2: Population d'étude et échantillons par catégories d'acteurs .....	26
Tableau 3: Liste des matériels utilisés et leurs rôles.....	28
Tableau 4 : Catégories des producteurs d'anacardier à Saint Jean du Sud.....	30
Tableau 5: Caractérisation des producteurs suivant le genre à Saint-Jean du Sud.....	30
Tableau 6 : Caractérisation des producteurs suivant leurs tranches d'âge.....	31
Tableau 7 : Répartition des producteurs par niveau de scolarité à Saint-Jean du Sud.....	32
Tableau 8 : Répartition des producteurs selon leur activité principale à Saint-Jean du Sud .....	33
Tableau 9: Caractéristique foncière des producteurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud.....	34
Tableau 10: Type d'outils et équipements utilisés par les producteurs à Saint-Jean du Sud.....	35
Tableau 11: Main d'œuvre utilisée par les producteurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud.....	36
Tableau 12: Typologie de distributeurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud .....	37
Tableau 13: Niveau de scolarité de chaque type de distributeur à Saint-Jean du Sud.....	38
Tableau 14: Caractérisation des distributeurs suivant le genre à Saint-Jean du Sud .....	39
Tableau 15 : Caractérisation des distributeurs en fonction de leurs âges à Saint-Jean du Sud.....	40
Tableau 16: Représentation des distributeurs suivant leur statut matrimonial à Saint-Jean du sud .....	40
Tableau 17 : Représentation des distributeurs suivant leurs activités effectuées .....	41
Tableau 18: Typologie d'unité de transformation d'anacarde à Saint-Jean du Sud .....	42
Tableau 19: Caractérisation des transformateurs suivant leur âge à Saint-Jean du Sud.....	43
Tableau 20 : Niveau de scolarité des transformateurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud.....	44
Tableau 21: Caractérisation des gens des unités de transformations suivant leurs statuts matrimoniaux .....	44
Tableau 22 : Activité principale des gens des unités de transformations à Saint-Jean du Sud.....	45
Tableau 23: Caractérisation des transformateurs suivant leurs sexes à Saint-Jean du Sud .....	46
Tableau 24: L'âge des pieds d'anacarde à Saint Jean du Sud.....	50
Tableau 25: Activités effectuées par catégories de producteurs à Saint-Jean du Sud .....	58
Tableau 26: Mise en place de nouveaux pieds par catégories de producteurs à Saint-Jean du Sud .....	58
Tableau 27 : Compte d'exploitation à l'hectare d'un producteur d'anacardier .....	60

Tableau 28: Compte d'exploitation des grossistes.....	61
Tableau 29 : Compte d'exploitation des courtiers .....	61
Tableau 30: Compte d'exploitation d'une UTT à Saint-Jean du Sud en tablette .....	63
Tableau 31 : Compte d'exploitation d'une UTT à Saint-Jean du Sud en noix grillée.....	64
Tableau 32: Compte d'exploitation annuelle d'un UTM en noix calcinée.....	65
Tableau 33: Compte d'exploitation annuel d'un UTM en noix grillée .....	66
Tableau 34: Compte d'exploitation annuelle d'une boutique en noix calcinée.....	67
Tableau 35: Compte d'exploitation annuelle d'une boutique en noix grillée.....	67

## LISTE DES FIGURES

Figure 1: Principaux pays producteurs d'anacarde dans le monde.....	13
Figure 2: Principaux pays importateurs de la noix de cajou brute dans le monde en 2012.....	15
Figure 3: Répartition en pourcentage par pays des importations d'amande de cajou dans le monde en 2012.....	15
Figure 4: Répartition en pourcentage de l'exportation de noix de cajou dans le monde en 2012.	16
Figure 5: Exportations d'amande de cajou dans le monde en 2012. ....	17
Figure 6 : Représentation des 7 grandes localités de production d'anacarde Saint-Jean du Sud	50
Figure 7: Courbe représentative de la production d'anacarde brute à Saint-Jean du Sud .....	51
Figure 8 : Nombre de pieds d'anacardier par type de producteurs .....	52
Figure 9 : Représentation du rendement par pied par localité à Saint-Jean du sud .....	56
Figure 10 : Circuit de commercialisation de l'anacarde à Saint Jean du Sud.....	68
Figure 11: Courbe de l'évolution du prix annuel de l'anacarde. ....	70
Figure 12: Courbe de variation du prix au cours de l'année.....	71
Figure 13 : Importance de la production d'anacarde pour les producteurs.....	72
Figure 14: Importance de la production d'anacarde pour les distributeurs. ....	72
Figure 15: Importance de la production d'anacarde pour les transformateurs. ....	73

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

<b>ADCOSS</b>	Administration Communale de Saint-Jean du Sud
<b>AM</b>	Amortissement
<b>ASADECORELO</b>	Association des Saint-Jeannais pour le Développement et la Conservation des Ressources Locales
<b>AVOREDES</b>	Association des Volontaires pour la Reforme et le Développement de Saint-Jean du Sud
<b>CCI</b>	Centre du Commerce International
<b>CEDEAO</b>	Communauté Economique Des Etats de l'Afrique de l'Ouest.
<b>CI</b>	Consommation Intermédiaire
<b>CIRAD</b>	Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
<b>Cm</b>	Centimètre
<b>CNSL</b>	Cashew Net Shell Liquid
<b>DDT</b>	Dichloro Diphenyl Trichloroethane
<b>DFRN</b>	Desert Research Foundation of Namibia
<b>FA/UNDH</b>	Faculté d'Agronomie de l'Université Notre Dame d'Haïti
<b>FAO</b>	Food and Agriculture Organization.
<b>FIDES</b>	Fond d'Investissement pour le Développement Economique et Social
<b>FOB</b>	Free On Board
<b>GRET</b>	Groupe de Recherches et d'Echange Technologiques
<b>IDH</b>	Indice de Développement Humain
<b>IHSI</b>	Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatiques.
<b>INRAB</b>	Institut National des Recherches Agricoles du Benin
<b>Km</b>	Kilomètres carrés
<b>M</b>	Mètre
<b>MAE</b>	Ministère des Affaires Etrangères
<b>MAEP</b>	Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche.
<b>MARNDR</b>	Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelle et du Développement Rural

<b>mm</b>	Millimètre
<b>MPCE</b>	Ministère de la Planification et de la Coopération Externe
<b>N/A</b>	Non Applicable
<b>PADEC</b>	Programme d'Appui au Développement Economique de la Casamance
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PNUE</b>	Programme des Nations Unies pour l'Environnement
<b>PA</b>	Prix d'achat
<b>PQPE</b>	Producteur a Quantité de Pieds Elevée
<b>PQPF</b>	Producteur a Quantité de Pieds Faible
<b>PQPM</b>	Producteur a Quantité de Pieds Moyen
<b>PRF</b>	Programme Régional de Formation
<b>UTT</b>	Unité de Transformation Traditionnelle
<b>UTM</b>	Unité de Transformation Moderne

## RESUME

Cette présente étude est réalisée dans la Commune de Saint Jean du Sud à la 3eme Section Communale. Elle a pour objectif de réaliser un diagnostic technico-financier de la filière d'anacarde, en vue d'identifier les contraintes et les opportunités afin de formuler des propositions pour pouvoir orienter les acteurs dans leurs prises de décisions dans le secteur agricole plus précisément dans la filière d'anacarde.

Pour répondre aux objectifs de l'étude, nous utilisons une méthode d'échantillonnage systématique qui consiste à choisir les éléments en respectant un intervalle fixe entre les tirages où le point de départ étant déterminé au hasard. Quinze pourcent (15%) de la population est utilisée et cette dernière est questionnée de façon formelle à l'aide d'une grille d'entretien préparé à cette fin. Les principaux acteurs de la filière sont les producteurs, les distributeurs, les transformateurs, les supermarchés, les transporteurs et les consommateurs. Les techniques de production utilisées sont surtout semis direct, semis en pépinière, préparation de sol, plantation et entretien post plantation. La récolte se fait toujours manuelle soit sur l'arbre soit sous l'arbre. Le circuit de commercialisation est composé de plusieurs acteurs tels que : les producteurs, les distributeurs, les transformateurs, les transporteurs, les supermarchés et les consommateurs.

En terme de contribution dans l'économie des acteurs, la filière les apporte des revenus annuels qui s'élèvent à six cent trente quatre mille neuf cent trente sept gourdes (634,937.00 gourdes ), soit vingt mille huit cent quatre-vingt-douze gourdes (20,892 gourdes) pour les producteurs, vingt-huit mille cinq cent trente sept gourdes vingt-deux centimes (28,537.22 gourdes ) pour les distributeurs, cinq cent quarante-deux mille huit cent sept gourdes quatre-vingt-sept centimes (542,807.87 gourdes ) pour les unités de transformation et quarante deux mille sept cent gourdes (42,700 gourdes) pour les boutiques de vente. Toutefois la filière fait face à des contraintes majeures qui limitent son expansion telles que : l'ancienneté des pieds, l'élevage libre, la maladie (anthracnose), la pourriture, une fréquence d'entretien trop élevé et un rendement très faible équivalant à 3.45 kg d'anacardes bruts par pied, et aussi des contraintes financières telles que l'absence d'infrastructure financière pouvant permettre aux acteurs de contracter des prêts. De ce fait, nous proposons aux décideurs de prendre des mesures dans le cadre de leur politique de développement en vue d'aider les acteurs principalement les producteurs à résoudre les problèmes technique et financier auxquels ils font face et les aider aussi à bénéficier les avantages actuels de la filière.

# CHAPITRE I-INTRODUCTION

## 1.1-Problématique et justification

L'anacardier (*Anacardium occidentale L.*) est une espèce fruitière réputée pour sa qualité organoleptique et la diversité des produits dérivés de sa transformation. Cette plante est originaire du Brésil et fut citée pour la première fois en 1557 par un écrivain-géographe français André Thevet dans 'Les singularités de la France antarctique, autrement nommé Amérique (THEVET, 1557). Cette plante est cultivée dans plusieurs pays du monde. Selon la FAO en 2009, les cinq principaux producteurs de noix d'acajou sont : le Vietnam avec 958 mille tonnes, l'Inde avec 695 mille tonnes, le Nigeria avec 581 mille tonnes, la Côte d'Ivoire avec 246 mille tonnes et le Brésil avec 221 mille tonnes. La production mondiale de noix de cajou est estimée à 3350 milliers de tonnes, soit une baisse de 14,7 % par rapport à l'année 2008 qui fut estimée à 3930 mille tonnes (FAOSTAT, 2009).

La filière anacarde joue un rôle important dans l'économie de la plupart des pays dans le continent africain. La commercialisation de la noix se fait sous forme brute et décortiquée (amande), et le commerce international s'exerce du continent africain vers l'Amérique et l'Europe. L'évolution des exportations de noix de cajou sans coques est en net croissance. Elles sont passées de 22,2 millions de dollars US en 2007 à 80,4 millions de dollars US en 2010 soit une hausse de 87% entre 2007 et 2010 et de 17% entre 2009 et 2010. Il y en a aussi parmi eux qui font de cette culture leurs deuxièmes cultures d'exportations, tels que le Bénin, avec plus de 9% des exportations nationales et 12,5 milliards de recette (CCI & CEDEAO, 2010).

En 2010, les importations mondiales de noix de cajou sont estimées à peu près de 1,97 milliards de dollars US avec un taux de croissance de 11 % entre 2006 et 2010 et un taux de croissance annuelle en valeur entre 2009-2010 de 15%. Les marchés traditionnels de la noix de cajou restent les Etats-Unis d'Amérique (35,9%), les Pays –Bas (12,5%), l'Allemagne (7,6%), l'Australie (4,5%) et le Royaume Uni (4,1%) du marché mondial. Les marchés émergents du secteur sont constitués de la Fédération de Russie, le Japon et l'Italie qui affichent respectivement 32%, 22% et 33% du taux de croissance entre 2009 et 2010 (CCI & CEDEAO, 2010).

L'amande d'anacarde reste et demeure un produit agricole très demandé dans le marché international surtout à travers les pays les plus industrialisés. Beaucoup de pays de la région africaine à travers la mise en place de certaines unités de transformation et de commercialisation s'en servent d'elle pour accroître leur niveau socio-économique en fournissant de l'emploi, créer des entreprises et des lieux d'écoulement des produits afin de faire rentrer des devises dans leurs pays.

En Haïti, la filière d'anacarde représente une opportunité de grande envergure pour l'économie paysanne. Selon Ewald Alcindor, cette espèce a été introduite en Haïti depuis l'époque précolombienne, et elle est plantée pour ses fruits et pour la protection des sols (ALCINDOR, 2005). Dans le pays, les pertes post-récoltes s'élèvent jusqu'à environ 30 à 40% dans le domaine des fruits et légumes (FAO, 2002 ; cité par ALCINDOR en 2005). Par rapport à bon nombre de pays, le niveau de la production nationale de noix de cajou sans coque est non-significatif, la production annuelle est estimée à 700 tonnes (MARNDR et PNUE, 2016). Non seulement le niveau de la production, mais aussi sa contribution dans la balance commerciale du pays est non significative. Pourtant, comme certaines cultures d'exportation, l'anacarde pourrait non seulement contribuer à la protection des sols dégradés en Haïti mais aussi au renforcement de l'économie des ménages. Ceci est très important car, ils cultivent de l'anacardier dans presque tous les départements du pays même que c'est à petite échelle. Les principales zones réputées de production sont : département de la Grand-Anse dans les communes de; Irois, département Nord-Est principalement dans les communes de Ouanaminthe, Capotille, Terrier Rouge, Bahon, Plaine du Nord, Trou du Nord..., département du Sud dans les communes de : Aquin, Cavaillon, Iles à vache, Saint-Jean du Sud. Notre étude sur la filière anacarde se porte sur la commune de Saint-Jean du Sud qui nous permet d'identifier les contraintes d'ordres techniques et financières qui enclavent cette filière et voir les différents atouts pouvant contribuer à minimiser les contraintes et faciliter une amélioration des conditions financières des acteurs intégrant cette dernière. En faite, notre question de recherche est la suivante : **quelles sont les contraintes d'ordres technique et financière que confrontent la filière d'anacarde à Saint-Jean du Sud ? La filière, présente t-elle une opportunité pour les acteurs?**

## **1.2-Objectifs de l'étude**

### **1.2.1-Objectif général**

L'objectif de ce travail consiste à réaliser un diagnostic technique et financier de la filière d'anacarde dans la 3<sup>ème</sup> Section Communale de Saint-Jean du Sud.

### **1.2.2-Objectifs spécifiques**

1. Identifier les acteurs intervenant dans la filière d'anacarde dans la 3<sup>ème</sup> Section Communale de Saint Jean du Sud ;
2. Faire une approche technique de la production d'anacarde dans la 3<sup>ème</sup> Section Communale de Saint-Jean du Sud;
3. Présenter les différents circuits de commercialisation d'anacarde produite dans la 3<sup>ème</sup> Section Communale de Saint Jean du Sud ;
4. Analyser financièrement la filière d'anacarde en vue de voir la rentabilité des acteurs ;
5. Identifier les principaux atouts et contraintes à travers la filière d'anacarde ;
6. Formuler des propositions pour favoriser une meilleure orientation des acteurs publics et/ou privés intéressant d'œuvrer dans la filière.

## **1.3-Hypothèses**

**H1** : La production d'anacarde à Saint-Jean du Sud confronte des problèmes d'ordres techniques tels l'absence de taille, d'éclaircissage et de bonne technique de récolte.

**H2**: Les vergers d'anacardier à Saint-Jean du Sud ont un rendement par pied très faible.

**H3** : La filière d'anacarde est financièrement rentable, particulièrement pour les transformateurs.

## **1.4-Intérêt de l'étude**

Cette étude permettra aux acteurs de la filière, organisations paysannes, institutions étatiques et privées d'avoir des informations disponibles pour la bonne prise de décisions liées à la filière.

## **1.5- Limitation de l'étude**

Cette étude sur la filière d'anacarde à Saint Jean du Sud, principalement dans la 3<sup>ème</sup> Section Communale, ne touche pas tous les aspects. Elle prend en compte uniquement deux aspects de la

filière ; un aspect technique qui s'occupe de la façon de faire et un aspect financier qui décrit les dépenses et des revenus de chaque acteurs spécifiques. Et de plus nous avons ignoré l'utilisation du faux fruit (la pomme de cajou) dans notre travail de recherche.

Le travail effectué concerne les producteurs, les distributeurs, et les transformateurs. Cependant cette étude ne prend pas en compte les supermarchés, les transporteurs et les consommateurs des produits dérivés de l'anacarde du fait qu'ils sont géographiquement repartis.

## **CHAPITRE II-REVUE DE LITERATURE**

### **2.1-Aspect technique de l'anacardier**

L'aspect technique de la revue de littérature est un aspect qui traite les données historiques de l'espèce en question ainsi que les techniques de production et les données relatives à la production d'anacarde, non seulement dans les pays particuliers mais aussi à travers le monde. Elle ne s'arrête pas uniquement sur la production mais prend en compte la filière toute entière sauf la consommation, qui est le maillon que cette étude ne prend pas en compte.

#### **2.1.1-Systématique**

L'anacardier (*Anacardium occidentale* L.) est une Angiosperme de la classe des Dicotylédones, de l'ordre des Sapindales et de la famille des Anacardiacees. *Anacardium occidentale* L est une espèce diploïde de type  $2n=24$  originaire du Brésil (**PURSEGLOVE, 1968 ; CIRAD et GRET, 2002**).

#### **2.1.2-Origine et distribution**

L'anacardier est originaire d'Amérique Latine et plus précisément du Brésil. Il est cultivé un peu partout dans le monde surtout pour ses noix. C'est une espèce qui se rencontre dans les régions marquées avec une pluviométrie comprise entre 500 et 4000 mm/an. Il est très sensible aux baisses de température. C'est un arbre qui pousse dans les régions tropicales et peut se contenter des sols superficiels tout en préférant les sablonneux aux sols argileux. Au Bénin, l'aire de production la plus favorable à l'anacardier se situe entre les parallèles passant par Abomey au Sud et celui joignant Natitingou à Gogounou au Nord (**INRAB, 2005**).

#### **2.1.3-Botanique**

L'anacardier scientifiquement nommé *Anacardium occidentale* L., appartient à la famille des anacardiacees. Sa hauteur peut atteindre jusqu'à 15 m. Elle possède un feuillage touffu aux feuilles persistantes et ovales, aux fleurs regroupées en grappe, au port hémisphérique reposant sur des branches épaisses, tortueuses très ramifiées qui touchent fréquemment le sol. Il est souvent utilisé pour le reboisement notamment du fait de sa faculté à prévenir l'érosion des sols grâce à un système racinaire composé d'une ou plusieurs racines pivotantes enfoncées profondément dans le sol et de racines latérales horizontales couvrant une large surface. Il peut

vivre jusqu'à 20 à 30 ans en culture et jusqu'à un demi-siècle à l'état naturel. S'il est mis en culture, il réclame davantage d'attention, il faudra le planter de manière espacée, lui offrir une terre riche (parfois des engrais) et des soins adaptés (AOGOU, 1996).

Le fruit, couramment appelé noix de cajou ou encore anacarde est un fruit akène (fruit sec qui ne s'ouvre pas, mais se détache entièrement de la plante) qui atteint son plein développement en un mois environ. D'une dimension de trois à cinq centimètres, de couleur gris-brunâtre, la noix de cajou est constituée d'un péricarpe dont la partie intérieure est très dure et la partie extérieure spongieuse (AOGOU, 1996).

A l'intérieur de la noix, se trouve le vrai fruit qui s'adhère fortement à la coque. C'est une graine oléagineuse généralement réniforme dont la dimension varie entre deux à trois centimètres selon les catégories, elle est blanchâtre et offre une saveur agréable. Lorsque la noix atteint sa taille définitive, le pédoncule qui jusque-là ne s'était pas développé, grossit rapidement pour prendre la forme d'une poire de 5 à 10 cm de longueur et d'une couleur pouvant s'étaler du jaune vif au rouge éclatant selon la variété, c'est la pomme de cajou couramment appelée faux fruit (AOGOU, 1996).

#### **2.1.4-Ecologie**

L'anacardier est un arbre endémique du Brésil. Il est aujourd'hui largement exploité dans de nombreuses régions du globe, comme en Afrique ou en Asie par exemple et s'adapte à presque tous les types de sols. Cependant, il préfère les zones tropicales, en général les terres meubles et profondes. Il peut supporter des périodes de chaleur et de sécheresse, 12 à 32°C est l'idéal, mais pas au-delà de 40 - 45°C ; l'arbre dans son entier craint le gel. En effet, les jeunes pousses et les fleurs ont du mal à résister à des températures inférieures à 7°C. Pour donner des récoltes importantes et saines, l'anacardier a besoin de sols bien drainés, riches et bénéficiant d'un apport en eau pendant la saison sèche (pluviométrie de l'ordre de 1000 - 2000 mm/an). Cette saison sèche doit être bien marquée et répartie sur une période de trois à quatre mois (PRF, 2002). C'est un arbre qui supporte aisément les endroits venteux. C'est notamment pour cette raison et sa faculté à limiter l'érosion des sols qu'il est souvent utilisé pour fixer le littoral (DFRN, 1995).

## **2.1.5-Méthode de production d'anacardier**

### **2.1.5.1-Choix et sélection des semences**

Le choix des semenciers est porté sur des arbres de grande taille ou de taille moyenne avec des branches bien fournies, des fruits bien répartis et de bel aspect. On ramasse des graines déjà tombées au sol et non sur l'arbre. Les semences doivent être sélectionnées suivant deux aspects : aspect physique pour choisir les graines les mieux formées et les plus grosses.

### **2.1.5.2-Pépinière**

La pépinière consiste à faire un mélange de trois mesures de terreau plus une mesure de sable dans les sachets puis mettre une graine par sachet. La pépinière doit être bien arrosée une fois par jour. La durée de la pépinière est de 45 à 60 jours après semis. Arroser 1 fois par jour, de préférence tôt le matin ou en fin de journée, jusqu'à la levée. En l'absence de pluies, arroser 3 à 4 fois par semaine après la levée. Maintenir l'ombrage jusqu'à ce que les jeunes plants aient 3 à 4 feuilles. Réduire progressivement l'ombrage pour permettre aux rayons de soleil d'atteindre les plants (acclimatation des plants).Sarcler régulièrement.

### **2.1.5.3-Choix de la parcelle**

Pour choisir les parcelles pour la plantation, il est évident de choisir des sols sablonneux ou sablonneux avec un peu d'argile ayant au moins 6m de profondeur. Le sol doit être aéré pour permettre aux racines de la plante de bien respirer. Et de plus elle permettra à la plante d'exprimer son rendement potentiel.

### **2.1.5.4-Préparation du terrain et trouaison**

Après avoir choisi la parcelle répondant aux normes écologiques de la plante. On doit tout d'abord procéder à la préparation du terrain. Pour ce fait, les arbres et arbustes doivent être coupés et dessouchés, le sol sarclé et nettoyé. La trouaison doit se faire avec des matériels pouvant faciliter l'aération du sol au détriment de sa compaction. Il est donc retenu de faire une bonne trouaison avec des dimensions de 60X60X60cm, on constate que le plant grandit plus vite et produira des fruits plus tôt.

### **2.1.5.5-Plantation**

La plantation a lieu en début de saison des pluies. Sélectionner les jeunes plants les plus vigoureux et les transporter avec soin. Ouvrir, à la dimension des sachets, les trous rebouchés auparavant. Couper le fond du sachet, fendre le sachet longitudinalement. Placer le plant muni de la motte de terre dans le trou et ajuster le collet au niveau du sol (20 à 30 cm au-dessus du niveau général du terrain). Tasser la terre autour du plant.

### **2.1.5.6-Entretien de la plantation**

#### **a)-Désherbage**

Pour éviter la compétition entre les mauvaises herbes et la plante, il est recommandé de sarcler 2 à 3 fois par an les deux premières années, et 1 à 2 fois la 3<sup>e</sup> année.

#### **b)-Taille de formation et d'entretien**

Réaliser une taille de formation les premières années pour obtenir un bon développement de la cime et un port correct : juste avant la saison des pluies, supprimer les branches qui ont tendance à pousser horizontalement et trop bas. Quand l'anacardier est bien développé, enlever seulement les branches mortes ou attaquées par les maladies et les ravageurs. Eviter d'élaguer l'arbre pour ne pas risquer de perdre définitivement la couronne.

#### **c)-Fertilisation**

L'apport de fumure favorise un développement harmonieux de l'arbre. Pour la fumure d'entretien, épandre l'engrais à l'aplomb de la frondaison sur environ 1 m de large :

- la première année : 200 g de NPK 11-22-16 ou 400 g de NPK 10-18-18 par plant,
- la 2<sup>e</sup> année : 600 g de NPK 11-22-16 ou de NPK 10-18-18 par plant.

L'apport est réalisé en une fois quand les pluies sont bien installées ou en deux fois, en début et vers la fin de la saison des pluies. Eviter d'apporter la fumure les jours pluvieux ce qui entraînerait le lessivage de l'engrais.

#### **d)-Eclaircie**

Si on constate qu'il y a une concurrence entre les feuilles et les racines des différentes plantes dans toute la plantation, on procède à une éclaircie, on supprime systématiquement un plant sur deux afin de permettre une bonne croissance des plants. L'éclaircie consiste à supprimer toute entière la plante qui cause des problèmes dans la plantation.

#### **e)- Récolte**

L'anacardier commence à produire des fruits la troisième ou la quatrième année. La production devient abondante à partir de la sixième ou septième année. La noix se développe avant la pomme et atteint pratiquement sa taille maximale, puis le pédoncule du fruit grossit et devient la pomme. Le fruit tombe de l'arbre lorsque la pomme a atteint sa pleine maturité et a pris la couleur caractéristique rouge, violet, orange ou jaune, selon la variété. Ramasser les noix sous l'arbre chaque jour pour les préserver des parasites du sol, des insectes ou de l'ingestion par le bétail. Lorsque la pomme doit aussi être valorisée, il faut éviter de la ramasser au sol. Dans ce cas, attendre qu'elle soit bien mûre sur l'arbre. Détacher le fruit de l'arbre par une petite secousse et séparer la pomme de la noix par une simple torsion.

### **2.1.6-Technologie post-récolte**

#### **2.1.6.1-Séchage et conservation des noix**

Laissez sécher les noix pendant 3 à 4 jours dans un endroit aéré, sur des claies ou sur une surface cimentée. On doit les mettre en sac et les conserver dans un local sec, propre, aéré et indemne de rongeurs et d'insectes avant livraison à l'usine où elles seront décortiquées.

#### **2.1.6.2-Stockage**

Le stockage des noix de cajou doit s'opérer dans un endroit frais, ventilé, sec et à l'abri des insectes nuisibles. Il doit être effectué dans des sacs en jutes pour une meilleure conservation dans un hangar adapté et construit spécialement à cet effet de dimensions de 10 x 8 x 4 mètres de haut, bien aéré avec suffisamment d'ouvertures. Pour les ouvertures, on compte un minimum de 10 % de la surface des murs en protégeant chaque ouverture avec du grillage pour empêcher les insectes nuisibles d'y pénétrer. Stockée dans de bonnes conditions, la noix de cajou peut rester saine jusqu'à vingt à vingt-quatre mois (**EIJNATTEN, 1996**).

### **2.1.7-Rendement**

Selon les pays, le rendement de l'anacardier est différent. Il varie en effet en fonction du climat, mais aussi de la fertilité du sol, des soins qui lui sont prodigués notamment au niveau du choix des semences et de l'entretien des sols. Une connaissance approfondie de l'arbre, de son développement, de sa fructification devrait permettre, en fonction de ses spécificités, de prévoir dès la plantation, le meilleur emplacement pour la disposition des graines ou des plants en vue de l'obtention d'un rendement maximum (D'ALMEIDA, 1995). On estime qu'un arbre produit en moyenne 15 kg de fruits par an sur toute sa vie, avec une pointe vers la dixième année à 30 kg. Certains pays se trouvent bien en deçà de ce chiffre. Tel est le cas du Kenya, du Bénin et d'autres pays par exemple avec seulement 6 kg/arbre. Le rendement mondial moyen est de l'ordre de 550kg/ha (FAO, 2002).

### **2.1.8-Les maladies**

#### **2.1.8.1-Oïdium**

Les conditions favorables au développement de l'oïdium sont : fraîcheur, humidité, prolifération des plantes grasses et l'altitude. Les symptômes y relatifs sont ; la poudre blanche sur les feuilles, les fleurs et les fruits.

#### **2.1.8.2-Anthraxose**

L'anthraxose est aussi une maladie très commune dans la production d'anacardier. La fraîcheur et l'humidité en sont aussi des conditions favorables à son développement. Pour connaître cette contamination, on observe sur les feuilles des plaques brunes d'aspect plus ou moins brillant, et sur les pommes des plages brunes en crevasse qui noircissent puis de la pourriture du fruit.

### **2.1.9-Les ravageurs**

Comme toute autre culture, la production d'anacardier fait face à de nombreux ravageurs. Les plus retrouvés sont les suivantes : foreurs des tiges, Helopeltis et chenilles de lépidoptères.

### **2.1.9.1-Foreurs de tiges**

**Mécocorynus loripes, Ches Coleoptera, Cureulionidae ou foreur de tiges** : la larve de cet insecte fore des galeries dans les racines, tronc et rameaux de l'anacardier provoquant de graves dégâts pouvant entraîner la mort de l'arbre. Cet insecte semble présent au Bénin où il représenterait le principal parasite connu. La littérature scientifique le localise plutôt en Afrique de l'Est Mozambique et Tanzanie où il ne présente pas un véritable danger. Il faut préciser qu'il n'y a pas eu d'enquêtes épidémiologiques à ce sujet au Bénin.

### **2.1.9.2-Helopeltis**

L'Helopeltis est un piqueurs-suceurs, les symptômes sont représentés par des piqûres sur les jeunes feuilles, sur les fleurs et fruits en formation qui se dessèchent et meurent sur l'arbre. Il est le ravageur le plus important de l'anacardier en Afrique et en Inde. Il sévit sur une large gamme de plantes hôtes ce qui rend la lutte difficile. Lorsqu'on installe des cultures intercalaires, il faut prendre soin de ne pas choisir des plantes hôtes sans prévoir des programmes de lutte complémentaires.

### **2.1.9.3-Chenilles lépidoptères**

Les chenilles de lépidoptères sont des ravageurs retrouvés sur les fleurs et les fruits.

### **2.1.10-Variétés d'anacardier**

La différence variétale des anacardiers est diverse. Elle s'exprime par la couleur des fruits et par la grosseur des noix de cajou retrouvées. De ce fait, il existe deux grandes variétés d'anacardiers ; jaune et rouge.

### **2.1.11- La transformation de la noix et du fruit**

La noix permet de produire l'amande qui est en fait le produit recherché, mais le baume de cajou est également utilisé ainsi que le « faux fruit » produit par le pédoncule. La transformation de la noix de cajou en Afrique, malgré les efforts réalisés par les pays producteurs, est en panne. Néanmoins on observe depuis peu une petite reprise du décorticage des noix dans les principaux pays producteurs.

Selon OLAM qui exploite 19 usines de décorticages de noix en Inde, il faut un marché local suffisant pour justifier la création d'une unité de transformation. Il existe des unités de transformation au Nigeria qui dispose d'un marché local important : la plupart des amandes produites seraient consommées localement.

Le Mozambique possédait une capacité de 80.000 tonnes en 1995, aujourd'hui il s'est créé récemment 2 unités de faible capacité (1000 à 1500 tonnes de noix/an). Une société Mozambicaine « Miranda » a réalisé une usine de décorticage semi-industriel d'une capacité de 1000 T de noix par an dans la région de Nampula (Namige), un autre est en cours d'installation à Angoche d'une capacité de 1000T/an également. Ces installations utilisent un procédé essentiellement manuel pour le décorticage et de dépelliculage des noix et amandes. Il est intéressant de noter qu'il y a de nouveau un regain d'intérêt pour la transformation de la noix de cajou alors que toutes les usines mécanisées d'Angoche et d'ailleurs avaient fermé il y a quelques années (à cette époque le secteur employait près de 10.000 personnes). La protection douanière actuelle est de 18% de la valeur FOB de la noix.

En Tanzanie au début des années 80 la capacité de décorticage de la noix de cajou était de plus de 100.000 tonnes avec 12 unités. En 2002 une seule unité réhabilitée est en opération et assure environ 12% de la transformation des noix produites par le pays et emploie 700 personnes. La protection douanière est de 3%. On peut donc conclure que la protection douanière actuellement pratiquée par la plupart des pays africains producteurs de noix n'est pas le facteur clé pour encourager la transformation des noix. Toute taxe de sortie sur les noix de cajou sera automatiquement répercutée au niveau du prix au producteur, qui finalement sera celui qui subventionne l'industrie de transformation de ses noix (MAEP, 2003).

#### **2.1.12- L'utilisation du baume de cajou**

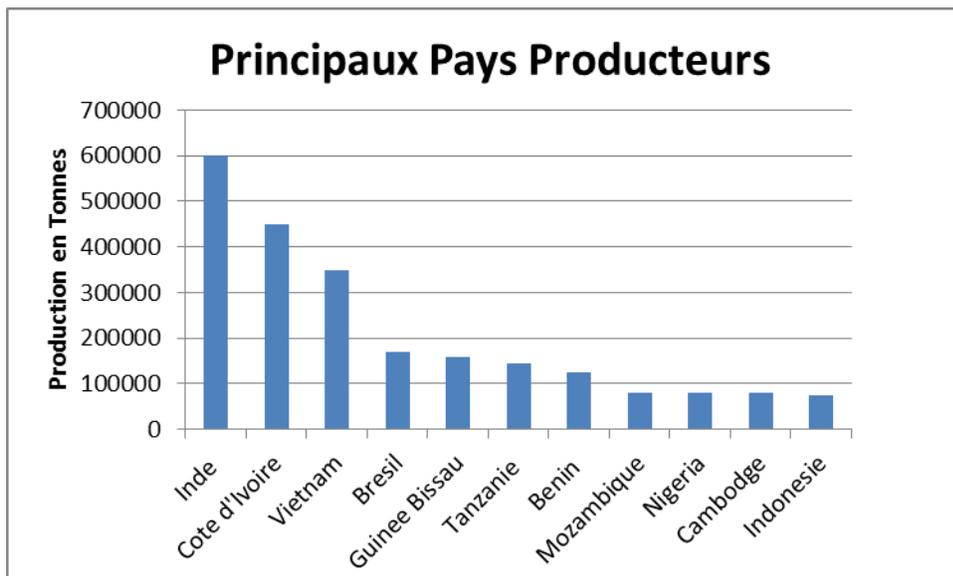
Le CNSL (Cashew Nut Shell Liquid) ou baume de cajou est localisé entre la pellicule extérieure et la coque. C'est un produit très vésicant attaquant la peau. Avant d'être utilisé par les industriels le CNSL doit être purifié pour le débarrasser de ses impuretés métalliques et traces de sulfures. Le liquide purifié est connu sous le nom de « Treated Cashew Shell Liquid ».

Le marché est relativement restreint et concerne quelques pays : l'Inde (1900 Tonnes /an), le Brésil et probablement le Vietnam. Ses utilisations dans l'industrie chimique sont diverses : polymérisation en résines utilisée pour les organes de friction (plaquettes de freins par ex),

peintures, vernis et intermédiaire dans les processus chimiques de polymérisation à haute valeur ajoutée. La distillation du CNSL donne du Cardanol et un résidu, le résiduel utilisé dans les éléments de friction et les mélanges de caoutchouc. L'Inde qui décortique plus de 700.000 tonnes de noix exporte 1.900 t de CNSL montre qu'il faut une certaine capacité de décorticage pour se positionner sur le marché du CNSL (MAEP, 2003).

### 2.1.13-Production mondiale d'anacarde

L'anacardier est actuellement présent dans presque toutes les régions tropicales du monde. Toutefois, la grande majorité de la production commercialisée se concentre dans quatre grandes zones : le Sud-Est de l'Asie, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique de l'Est et le Brésil. La production mondiale de noix de cajou en 2012 a été supérieure à 2 200 000 tonnes de noix brute, soit l'équivalent de 440 000 tonnes d'amande de cajou. L'Inde fut le plus grand pays producteur d'anacarde, ensuite viennent la Côte d'Ivoire, le Brésil, la Guinée Bissau etc. elle détient plus d'un quart de la production mondiale avec 600 000 tonnes (RONGEAD, 2013). Par rapport à l'année 2009 (FAO) la production mondiale d'anacarde a connu une baisse au cours de l'année 2012 en passant de 3 350 000 tonnes à 2 200 000 tonnes de noix brutes selon RONGEAD, soit une baisse de 66%.



Source : Adapté de RONGEAD, 2013.

Figure 1: Principaux pays producteurs d'anacarde dans le monde

## **2.2-Aspect économique de l'anacardier**

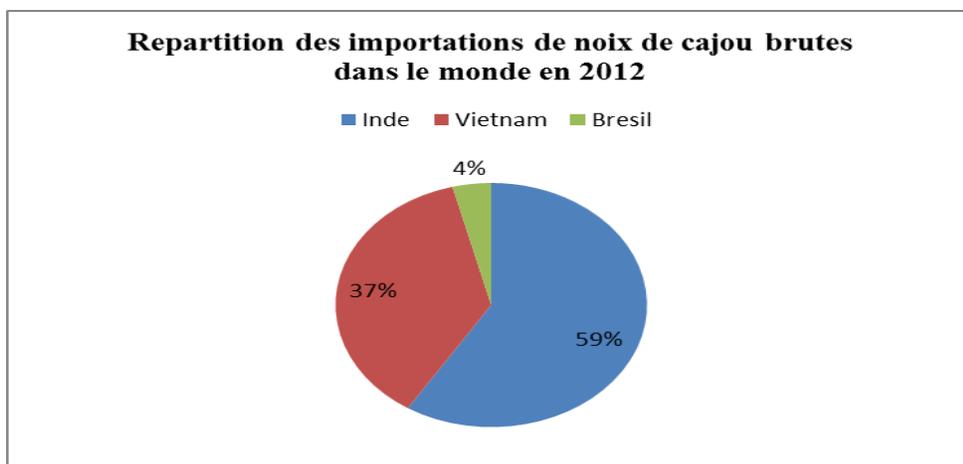
Cet aspect de l'étude met accent sur la commercialisation mondiale au sein de la filière. Elle traite aussi les flux et les échanges commerciaux à travers les continents, les pays importateurs et ceux exportateurs de l'anacarde, soit sous forme brute ou sous forme d'amande.

### **2.2.1-Commercialisation d'anacarde dans le monde**

Les échanges commerciaux dans le monde se font entre les pays, soient sous forme brute ou sous forme d'amande. En Inde, au Vietnam et au Brésil, le produit récolté est transformé localement, alors que dans les autres pays, la majorité du produit est exportée sous forme brute. Les échanges d'anacarde dans le monde se font donc selon deux flux principaux. Des échanges de noix de cajou brute entre des pays moins avancés vers les pays émergents. Des échanges d'amande de cajou entre des pays émergents vers les pays industrialisés. De ce fait, ces flux nous a permis de décrire comment s'effectuait l'importation et l'exportation d'anacarde à l'échelle internationale.

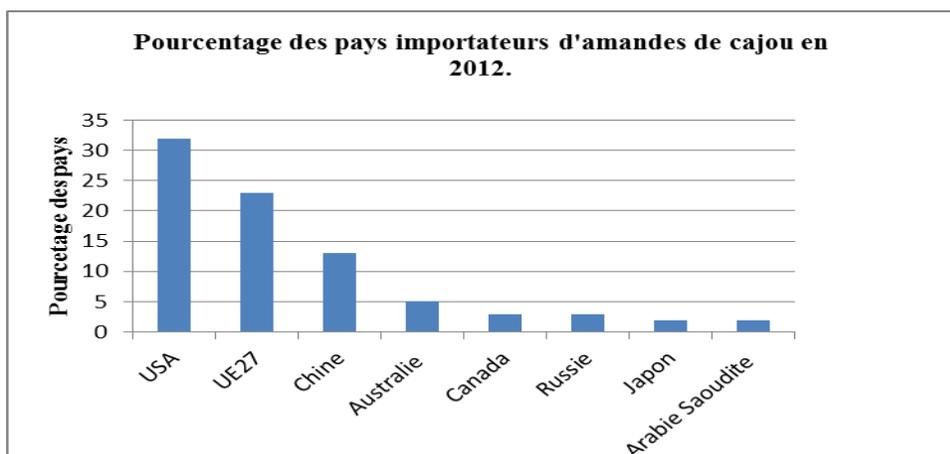
#### **2.2.1.1- L'importation de l'anacarde dans le monde**

En 2012, l'Inde à elle seule importe 59% de la production mondiale sous forme de noix brute, ensuite viennent le Vietnam avec 37% et le Brésil (4%). Alors que de nombreux pays importent de l'anacarde sous formes d'amande, parmi lesquels on a l'USA qui importe 32%, l'UE27 (23%), la Chine avec 13% et de nombreux autres pays dont leur proportion est inférieure ou égal à 5%. Il faut signaler que l'échange de la noix de cajou brute se fait des pays moins avancés vers les pays émergents alors que celui de l'amande se fait des pays émergents vers les pays industrialisés (**RONGEAD, 2013**). A travers les données relatives à l'importation et l'exportation de l'anacarde nous voyons que les pays qui importent l'anacarde sous formes brutes le font en vue d'une exportation sous formes d'amandes, cet échange nous a montré que l'anacarde a plus de valeur ajoutée lorsqu'elle est vendue sous forme d'amande au lieu de façon brute. C'est ce que font l'Inde, le Vietnam et le Brésil à travers la filière, ils sont des véritables importateurs de noix brutes et de véritables exportateurs d'amande de cajou.



Source: UNCOMTRADE, Estimations N’Kalo, 2013

Figure 2: Principaux pays importateurs de la noix de cajou brute dans le monde en 2012



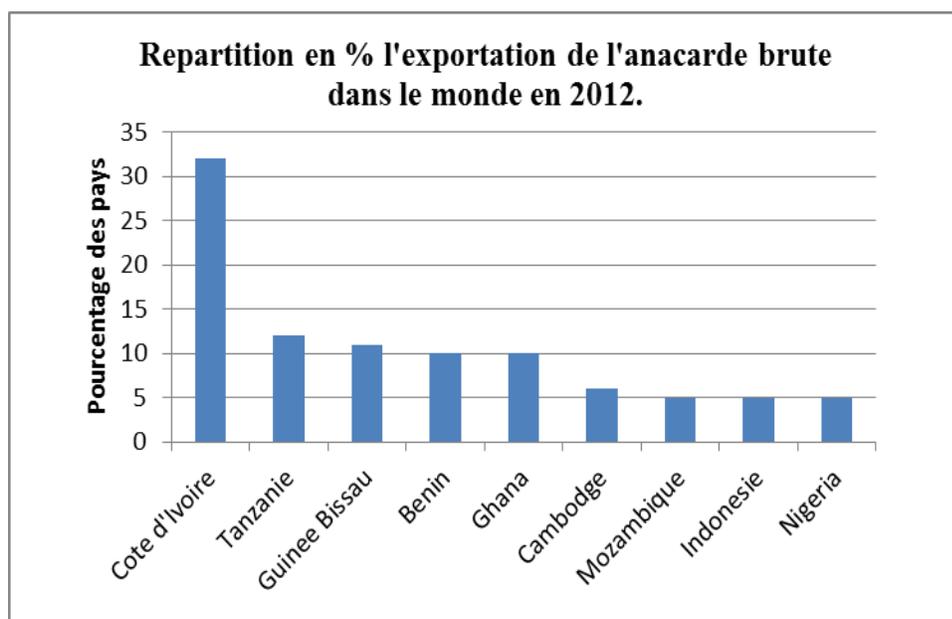
Source: UNCOMTRADE, Estimations N’Kalo, 2013

Figure 3: Répartition en pourcentage par pays des importations d’amande de cajou dans le monde en 2012

### 2.2.1.2-L’exportation de l’anacarde dans le monde

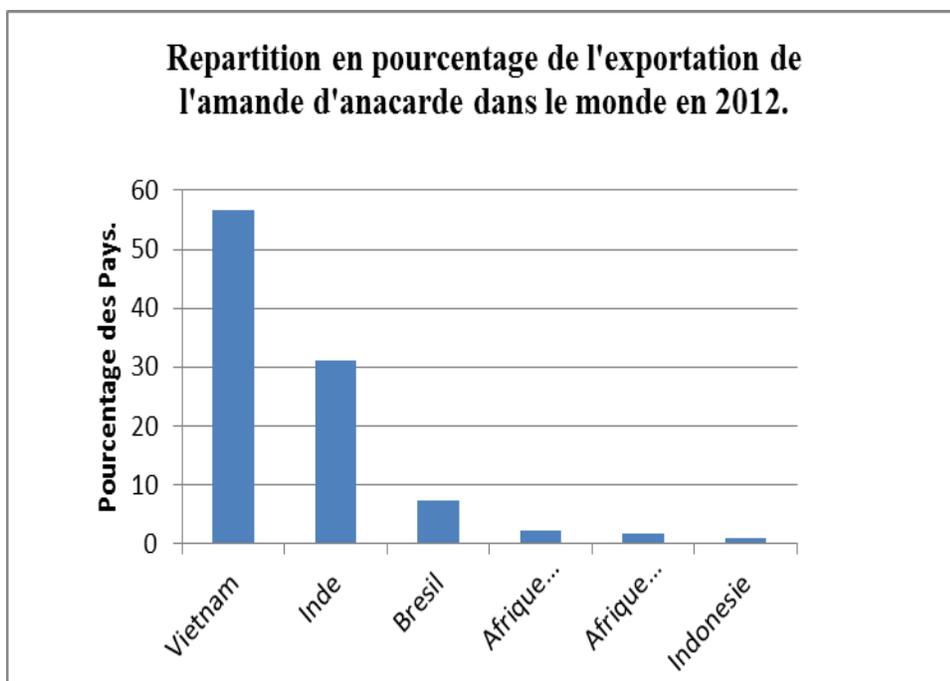
De la même année selon RONGEAD, la cote d’ivoire représente le plus grands pays exportateurs d’anacarde sous forme brute avec un record de 32%, la Tanzanie avec 12 %, la Guinée Bissau avec 11%, le Benin avec 10%, le Ghana avec 10% et ensuite viennent le Cambodge, la Mozambique, l’Indonésie, la Nigeria avec une quantité d’exportations inférieure ou égale à 6%. Pourtant dans l’exportation de l’amande d’anacarde le Viêtnam exporte plus que 50% de la production mondiale soit 56.7%, alors qu’en second lieu l’Inde exporte 31.2% de la production

ensuite le Brésil qui exporte 7.2% d'amande de cajou et les pays d'Afrique de l'est, d'Afrique de l'ouest, de l'Indonésie exporte 3% d'amande d'anacarde (RONGEAD, 2013). Donc nous voyons que les pays du continent africains sont de véritables exportateurs d'anacardes bruts à travers le monde, cela pourrait dû à un manque d'infrastructures disponibles afin de transformer l'anacarde et la met sous forme d'amande en vue d'échanger avec des pays industrialisés. De ce fait il leur est recommandé de vendre l'anacarde sous formes d'amandes afin de tirer davantage de bénéfice, comme font les grands exportateurs d'amandes de cajou.



Source: UNCOMTRADE, Estimations N’Kalo, 2013

Figure 4: Répartition en pourcentage de l’exportation de noix de cajou dans le monde en 2012



Source: UNCOMTRADE, Estimations N’Kalo, 2013

**Figure 5: Exportations d’amande de cajou dans le monde en 2012**

### 2.2.2- Evolution du prix à l’échelle mondiale

Le prix représente un indice économique important dans l’analyse de toute filière de production. Il est le paramètre sur lequel se base le producteur pour savoir à quel moment faut-il mettre son produit sur le marché et aussi d’avoir une idée sur leur revenus. Le taux de croissance en valeur intègre les effets prix alors que le taux de croissance en quantité ne s’intéresse que de l’accroissement du volume (poids en tonnes ou kg) du produit. En effet, nous observons que le taux de croissance au niveau mondial des importations de noix de cajou en valeur est plus important que la croissance en quantité.

Ce qui montre la hausse du prix de la noix de cajou sans coques avec une croissance en valeur (11%) plus rapide que la croissance en quantité (5%) entre 2006 et 2010 (CCI, 2010).

La croissance en valeur peut être expliquée du fait du renchérissement des prix sur la noix de cajou alors que le taux de croissance en quantité donne de manière relative l’augmentation ou la diminution de la quantité de noix de cajou importée ou exportée dans le temps.

### **2.2.3- Le potentiel financier de l'anacarde**

Le potentiel financier traite dans l'étude de marché de la filière anacarde est un aspect qui met en relief la capacité d'autofinancement et/ou de recours au financement externe. C'est un rapport publié par le Programme d'Appui au Développement Economique de la Casamance (PADEC) dans le but de disposer d'informations fiables sur la filière anacarde et de définir des stratégies commerciales et organisationnelles afin de permettre aux opérateurs et opératrices de mieux développer leurs activités. Dans une analyse SWOT de l'étude de la filière il a fait remarquer les forces et les faiblesses de la filière.

#### **Force :**

- Les petits producteurs et transformateurs arrivent à bénéficier de petits prêts de leurs institutions de micro finance.
- Le préfinancement octroyé par les indiens à travers les collecteurs permet de disposer d'un fonds de roulement.
- Les programmes de développement ont souvent atténué les difficultés d'accès au matériel à travers des prêts et subventions.

#### **Faiblesse :**

- L'absence de moyens financiers et de capacité de mobiliser des emprunts auprès des institutions financières ne permet pas d'améliorer le stockage, la transformation et la commercialisation ;
- La non-mobilisation de cotisations périodiques régulières ne permet pas de pourvoir aux activités communes et soutenir la solidarité pour créer un esprit de groupe et motiver les membres des organisations de producteur et de transformateurs ;
- IL n'existe pas d'institution financière spécialisée dans le financement de ces organisations à des conditions adoucies et accessibles (**PADEC, 2008**)

## **2.3- Cadre conceptuel de l'étude**

### **2.3.1-Compréhension du terme Diagnostic**

Un diagnostic est un jugement porté sur une situation à partir de l'analyse d'indicateurs ou de paramètres (GRET, CIRAD, MAE, 2002 ; cité par Henri en 2009).

**Diagnostic technique :** le diagnostic technique lui-même en est un jugement porté sur des indicateurs techniques. Dans notre travail, il s'inscrit dans l'analyse du système de production, de commercialisation et de transformation à travers toute la filière. Il s'occupe du savoir-faire dans tous les maillons de la filière.

**Diagnostic financier :** le diagnostic financier en est aussi un jugement porté sur la situation des acteurs de la filière, à travers des indicateurs financiers. Il se préoccupe de la valeur ajoutée générée par chaque acteur.

### **2.3.2-Contraintes**

Pour faire une approche sur le concept contrainte cela peut prendre plusieurs aspects selon le sens qu'on veut l'attribuer. Le terme peut prendre ce sens « pression que l'on exerce sur quelqu'un ou quelques chose pour l'empêcher de faire ce qu'elle voudrait ». Mais dans la logique que nous parlons ici, contraintes représentent un ensemble de problèmes que confrontent une production ou un milieu quelconque, synonyme de conditions à satisfaire.

### **2.3.4-Atouts**

Dans ce contexte, atout représente des éléments de succès, c'est-à-dire des éléments sur lesquels on peut s'accentuer pour effectuer des succès, et promouvoir beaucoup de progrès.

### **2.3.5- Filière de production**

On appelle filière de production l'ensemble des agents économiques qui concourent directement à l'élaboration d'un produit final. La filière retrace donc la succession des opérations qui, partant en amont d'une matière première, ou d'un produit alimentaire, aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation/valorisation à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur. Plus précisément l'ensemble des agents qui contribuent directement à la

production, puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation d'un même produit agricole (ou d'élevage).» (Fabre, 1993).

### **2.3.6-Consommateur final**

L'expression de consommateur final est parfois utilisée pour insister sur la désignation de la personne qui consomme ou utilise le bien ou le service pour ses besoins personnels.

### **2.3.7-Commercialisation**

Ce concept de commercialisation admet plusieurs sens en fonction du contexte. Il est possible d'associer la commercialisation à la distribution ou à la logistique, qui est chargée de faire parvenir physiquement le produit ou le service chez le consommateur final. Le but de la commercialisation, en ce sens, est de mettre à disposition le produit à l'endroit et au moment où le consommateur souhaite l'acheter. Il y a plusieurs façons de mener à bien la commercialisation d'un produit. Elle peut se produire dans les magasins, les galeries ou les marchés, où la marchandise est à la vue de l'acheteur. La commercialisation peut également se développer à distance, soit en ligne (e-commerce), par téléphone ou par catalogue.

### **2.3.8-Valeur ajoutée**

La valeur ajoutée se présente donc comme un indicateur économique de la création de richesse d'une entreprise. Elle sert notamment de base au calcul de la TVA et à la mesure du PIB (Produit Intérieur Brut) d'un pays. 
$$\text{Valeur ajoutée} = \text{Valeur de la production} - \text{Consommation intermédiaire.}$$

### **2.3.9-Consommation intermédiaire**

Les consommations intermédiaires (CI) sont l'ensemble des biens et services (généralement achetés à d'autres entreprises), qui sont détruits ou transformés lors du processus de production ou incorporés au produit. Elles sont très souvent nécessaires à la production.

## **CHAPITRE III-PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE**

### **3.1-Cadre physique**

#### **3.1.1-Position géographique**

Géographiquement, Saint-Jean du Sud est une zone côtière, il est placé dans les parties littorales de la mer en face de la commune de l'île-à-vache. Ce qu'implique la présence d'un grand nombre de pêcheurs de poissons dans la commune, malgré cela se fait de façon archaïque.

Cette commune se trouve dans le département du Sud à 26 km de la ville des Cayes. Elle se trouve dans l'arrondissement de port salut.

Elle est bornée :

Au Nord par la commune de Torbeck

A l'Ouest par la commune de Port Salut

A l'Est par la mer des Antilles.

#### **3.1.2-Climat**

Saint-Jean du Sud est une zone de climat tropical. Cette commune est caractérisée par deux saisons pluvieuses et une saison sèche. Les périodes pluvieuses s'étendent du mois d'avril à juin et de septembre à novembre. Et la période sèche dure quatre mois de Décembre à Mars. Les alizés et les nordés sont les deux grands vents qui soufflent sur la commune. La température au niveau de la commune varie d'une température à l'autre, de 20 à 30 °C. La pluviométrie annuelle varie entre 1000 à 2000 mm (MPCE, 1997).

#### **3.1.3-Sol**

La commune de Saint-Jean du Sud possède des sols de types sableux et sablo-argileux. Mais il existe parfois quelques zone de la troisième section qui possède des sols de couleur rouge de types ferrallitiques, ces sols-là sont retrouvés dans les localités suivantes ; Du Coin, Otou, Balix et Embouchure. Dans ces régions la culture de la pistache est extrêmement rencontrée.

### **3.1.4-Relief et topographie**

La troisième section présente un relief peu accidenté. Elle est en majeure partie montagneuse, mais il existe certaine zone ou les mornes ne dominant presque pas, c'est le cas de moindre, d'Habacou, du coin etc. Les zones les plus montagneuse à forte pente sont dans les localités suivantes ; Madame Pierre, Trichet, Lan Bwa, Bois Boyer, Mègère.

### **3.1.5-Cultures végétales et élevage**

La commune de Saint Jean du Sud est une zone agricole de part des caractéristiques de ces produits, les gens cultivent comme céréales; du maïs (*Zea mays L.*), du petit mil (*Sorghum bicolor L.*), le haricot (*Phaseolus vulgaris L.*). Comme cultures vivrières on rencontre de la banane (*Musa Spp.*), du manioc (*Manihot esculenta L.*), de la patate douce (*Ipomoea batatas L*) et des ignames (*Dioscorea spp*). Quant aux arbres fruitiers la zone est extrêmement réputée dans la production de noix de coco (*Cocos nucifera L*), de la mangue (*Mangifera indica L.*) et de la noix de cajou (*Anacardium occidentale L*) etc, qui est le matériel végétal sur lequel porte l'étude. Pour les arbres forestiers on rencontre de nombreux arbres géants comme ; le cèdre (*Cedrus libani L.*) et le châtaigne (*Arthocarpus altilis L*). Dans la zone l'élevage est pratiquement une activité importante. Les espèces les plus rencontrées sont les bovins (*Bos taurus*), les caprins (*Capra hircus*), les moutons (*Ovis aries*) et les volailles comme ; la poule (*Gallus gallus domesticus*), la dinde (*Meleagris gallopavo*) et le canard (*Anas platyrhynchos*) près des zones humides.

## **3.2-Cadre socio-économique**

### **3.2.1-Population et superficie**

Cette commune est peuplée par des noirs mais au niveau de la 1<sup>ère</sup> section on peut faire face à des personnes à peau claire. La densité de la population est de 336 habitants par kilomètres carrés (336 hab/Km<sup>2</sup>), soit 23,251 habitants. Sa superficie est évaluée à 69,29 km<sup>2</sup> et elle a pour coordonnées spatiales 18° 5'0'' Nord et 73° 49'10'' Ouest (IHSL, 2009).

### **3.2.2-Transport**

Pour se rendre d'un lieu à un autre les gens utilisent des moyens de déplacement en fonction de leur destination. Pour les déplacements intra et inter -communaux ils utilisent la motocyclette et la voiture par le biais d'automobile. Il y a parfois des gens qui utilisent des animaux domestiques comme le cheval, le mulet et l'âne pour rendre d'un endroit à l'autre. Mais cinq ans de cela pour se rendre à la ville des cayes, surtout les Madame Sarah il prenait le voilier qui représente de nos jours une pratique traditionnelle.

### **3.2.3-Economie de la zone**

L'économie de la commune de Saint-Jean du Sud est reposée sur la culture de certaines espèces céréalières. En général, elle repose sur la cueillette des fruits comme la noix de cajou, la mangue et la noix de coco. Les cultures vivrières sont aussi une source importante de revenus. Dans certaine zone de la commune les agriculteurs s'arrangent en coopérative pour exploiter le vétiver qui est une ressource importante pour eux surtout les gens de la 2<sup>ème</sup> section communale. Mise à part de tout ce qu'on a déjà cité, la pêche maritime représente une activité économique pour les habitants qui vivent près du littoral. L'élevage en est aussi une source importante de revenus.

### **3.2.4- Education et Santé**

Dans cette section, les services relatifs à l'éducation et la santé sont deux principales contraintes dans la zone. Il est vrai qu'il existe 9 écoles mais leur niveau n'arrive qu'à la 6<sup>ème</sup> année fondamentale. Pour recevoir les pains de l'instruction à plus grande échelle, les gens se sont obligés de se rendre au centre-ville. Il existe un seul centre de santé qui est situé à Abacou mais il manque beaucoup de matériels pour donner des soins de meilleure qualité (ADCOSS, 2016).

## **CHAPITRE IV-APPROCHE METHODOLOGIQUE**

### **4.1-Démarche**

Pour atteindre les objectifs fixés de l'étude nous privilégions une démarche participative et progressive organisée en diverses étapes successives et complémentaires. Les étapes sont les suivantes :

- Recensement des acteurs de la filière et Recherche documentaire ;
- Visite exploratoire du milieu et enquête légères ;
- Enquête approfondie ;
- Dépouillement, traitement et analyse des données recueillies ;
- Rédaction du mémoire, soumission et soutenance.

### **4.2-Méthode**

La méthode utilisée est la méthode hypothético-déductive. C'est une méthode scientifique qui consiste à formuler une hypothèse afin d'en déduire des conséquences observables futures (prédiction), mais également passées (rétrodiction), permettant d'en déterminer la validité.

#### **4.2.1-Documentation**

Nous avons consulté des ouvrages en lien direct ou indirect avec le sujet afin d'enrichir nos connaissances et de recueillir des informations pertinentes pour la rédaction de l'étude. La recherche a été effectuée en bibliothèque pour les ouvrages imprimées (livres, mémoire, thèses, brochure, etc.) et via l'internet pour les documents électroniques (articles, périodiques, sites internet) les ouvrages sélectionnés ont fait l'objet d'une analyse rigoureuse.

#### **4.2.2-Enquête**

Pour la collecte de donnée et d'information directement sur le terrain, deux types d'enquêtes ont été réalisés : une enquête informelle et une enquête formelle.

##### **4.2.2.1-Enquête informelle**

Ces enquêtes ont été réalisées à la suite des recherches bibliographiques concernant la zone d'étude. Elle a été consacrée à des visites de reconnaissance des lieux et des prises de contact en

vue d'acquérir une connaissance générale du milieu d'étude. Pour réaliser ce travail, nous avons adopté des techniques et des stratégies en vue de mieux appréhender notre objet d'étude. De ce fait nous avons consulté des organisations de base, des autorités locales en vue de recenser les acteurs de la filière pour réaliser les entretiens informelles pour constituer et avoir une idée de la population d'étude.

Les enquêtes informelles ont été divisées en deux phases :

- 1) une phase d'observation du paysage qui nous a permis de repérer les caractéristiques du milieu physique (sols, eau, végétation) et aussi d'apprécier la distribution des habitats, ce qui fut nécessaire pour l'échantillonnage et le tri.
- 2) Une phase d'entretien semi-structurée avec les acteurs de la filière dans toute la section dans le but d'avoir une idée sur l'effectif de la population d'étude et de recenser tous les acteurs.

#### - **Elaboration des formulaires d'enquête**

Trois catégories d'outil de collecte d'informations ont été élaborées pour collecter les données respectivement chez les producteurs, les distributeurs, les transformateurs et une entrevue semi directive a été réalisée pour les boutiques de vente intervenants dans la filière de façon à obtenir le maximum d'informations et de données nous permettant de répondre aux objectifs et hypothèses assignées à l'étude. Dans ce cas, les formulaires comprendront des questions relatives à l'ensemble des contraintes et atouts que font face les acteurs de la filière en se référant aux paramètres techniques et financiers.

#### - **Echantillonnage**

Nous avons recensé au cours de l'enquête exploratoire une population d'étude comprenant 364 producteurs, 76 unités de transformation et 64 distributeurs. Nous prenons 15 % de la population totale de chaque catégorie pour constituer l'échantillon. Donc l'échantillon a été constitué de 55 producteurs, 11 unités de transformation et 10 distributeurs. De ce fait, parmi les diverses méthodes d'échantillonnage probabiliste existant nous adoptons la méthode d'échantillonnage systématique pour effectuer le tri et le choix des acteurs. Le tableau ci-dessous représente la répartition de l'échantillonnage.

**Tableau 1 : Répartition de l'échantillonnage par catégories d'acteurs à Saint Jean du Sud**

Acteurs	Population	Echantillon	Type	Quantité
Producteurs	364	55	PQPF	34
			PQPM	10
			PQPE	11
Distributeurs	64	10	Grossistes	8
			Courtiers	2
Transformateurs	74	11	UTT	9
			UTM	2

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

- Dispositif d'enquête

**Tableau 2: Population d'étude et échantillons par catégories d'acteurs**

Zone	Producteurs		Distributeurs		Transformateurs	
	Pop	Ech	Pop	Ech	Pop	Ech
B	80	12	11	2	20	3
M	47	7	7	1	13	2
H	58	9	8	1	7	1
S	55	8	14	2	20	3
M P	36	6	6	1	0	0
T	55	8	12	2	14	2
V	33	5	6	1	0	0
Σ	364	55	64	10	74	11

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

Legende : B=Boyer, M=Moindre, H=Habacou, S=Saint-Martin, MP=Madame Pierre, T=Trichet, V=Voltaire

#### - **Choix des acteurs**

Pour sélectionner les producteurs, les distributeurs et les transformateurs un échantillonnage systématique a été utilisé. Cette méthode est parfois appelé échantillonnage par intervalles, l'échantillonnage systématique signifie qu'il existe un écart, ou un intervalle, entre chaque unité sélectionnée qui est incluse dans l'échantillon.

#### - **Critères de choix**

Les acteurs qui ont fait partie de notre échantillon dans le cadre de cette étude ont été choisis en fonction des critères suivants.

- 1- Etre producteur ou distributeurs ou transformateur dans la filière d'anacarde.
- 2- Etre habitant de la 3<sup>eme</sup> Section Communale de Saint-Jean du Sud.
- 3- Etre un supermarché contractuel des UTM de Saint-Jean du Sud.

#### **4.2.2.2-Enquête formelle**

Pour réaliser l'enquête formelle, nous avons enquêté 15% de la population recensée dans le cadre de l'enquête informelle afin de faire des analyses relatives aux objectifs de l'étude. Cette enquête a été effectuée de façon structurée avec les personnes sélectionnées dans l'échantillonnage systématique. C'est exactement durant cette phase qu'on a fait l'usage d'un formulaire d'enquête pour recueillir les données nécessaires de l'étude.

#### **4.2.3-Dépouillement, traitement et analyse des données**

Les fiches d'enquêtes ont été dépouillées manuellement afin d'analyser les résultats obtenus. Ces premiers éléments d'analyse joints aux données recueillies antérieurement nous ont servi à la synthèse partielle de l'étude. L'analyse et le traitement des données se feront à l'aide du logiciel informatique connu sous le nom de « Excel » en vue de présenter définitivement le rapport de l'étude.

### 4.3-Matériels et formules utilisés

**Tableau 3: Liste des matériels utilisés et leurs rôles**

Matériels	Utilisations
Bloc-notes	Prendre des notes additionnelles.
Plumes	Ecrire quand c'est nécessaire
Caméra numérique	Prendre des images nécessaires à l'étude
Crayons	Rédiger le formulaire d'enquête
Aiguiseurs	Aiguiser des crayons
Clef USB	Sauvegarder et imprimer les documents.
Ordinateur	Rédiger, dactylographier les documents
Imprimantes	Imprimer les formulaires d'enquête, la mémoire et autres.
Motocyclette	Assurer le transport et les va-et-vient.
Fiche d'enquête	Collection de données sur le terrain

#### Les formules utilisées ;

**a) Indicateurs de rentabilité ;**

- Recette = Quantité Récoltée / Produite \* Prix Unitaire
- Marge Brute = Recette – Dépense
- Dépense = Total M.O + Total ingrédients + Total Cout de Transport + Autres depenses
- Marge Nette = Marge Brute - Amortissement.

**b) L'appréciation de la valeur des matériels et actifs utilisés ;**

- Prix Moyen Annuel =  $Pma = \sum pa/na$   
Où  $pa$  : prix annuel et  $na$  : nombres d'années
- Amortissement annuel = Valeur initiale \* Taux de dépréciation
- Avec Taux de dépréciation (%) =  $1/n$ , où  $n$  représente la durée de vie du matériel.
- Volume Moyen=  $\sum Va / na$  où  $Va$  ; Volume annuel  $na$  : nombre d'années.
- Nombre de pieds moyen =  $\sum NP/np$   
D'où NP : Nombre de pieds total et np : nombre de producteur

## **CHAPITRE V-RESULTATS ET DISCUSSIONS**

### **5.1-Résultat technique**

Les résultats techniques représentent l'un des deux axes sur lesquels tourne notre objet d'étude. Elle vise à représenter tous les acteurs de la filière du point de vue technique, c'est-à-dire le savoir-faire des différents acteurs dans la chaîne de valeur. Elle ne rentre pas directement dans les données relatives à leurs économies.

#### **5.1.1-Identification et caractérisation des acteurs de la filière**

La filière d'anacarde à Saint-Jean du Sud comporte sept (7) principaux acteurs ; les producteurs, les distributeurs, les boutiques de vente, les transformateurs, les supermarchés, les consommateurs et les transporteurs. De ces sept (7) acteurs précédemment cités, il existe des relations entre eux. Ils se sont distingués par leurs apports dans la filière, leurs caractéristiques, leurs contributions et aussi par leurs revenus particuliers. Mais à l'intérieur de ces quatre principaux acteurs il y a aussi des sous-acteurs qui interviennent dans chaque maillon que nous venons de différencier par typologie. Dans les lignes qui suivent nous allons identifier et caractériser chaque catégorie d'acteur.

##### **5.1.1.1-Les producteurs**

###### **a)-Typologies de producteurs**

Dans notre étude nous avons établi une typologie de producteurs basée sur le nombre d'anacardiens en possession. Donc nous avons décrit trois types de producteurs d'anacardiens ;

- Les producteurs à quantité de pieds faible (PQPF) sont ceux qui ont entre 1 à 50 anacardiens ; ils représentent 62% de notre échantillon.
- Les producteurs à quantité de pieds moyens (PQPM) sont ceux qui ont entre 51 et 100 anacardiens ; ils représentent 18% de notre échantillon.
- Les producteurs à quantité de pieds élevée (PQPE) sont ceux qui ont plus que 100 anacardiens ; qui eux-mêmes représentent 20% de notre échantillon.

**Tableau 4 : Catégories des producteurs d'anacardier à Saint Jean du Sud**

Typologies	Quantité	Pourcentage
PQPF	34	62%
PQPM	10	18%
PQPE	11	20%
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>100%</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

#### b)-Répartition des producteurs par sexe

Parmi les producteurs enquêtés durant l'étude nous avons rencontrés 42 hommes soit 76 % et 13 femmes qui représentent 24 % de notre échantillon, de ces hommes-là 43.63 % sont des PQPFs 18.18 % sont des PQPMs et 14.55 % sont des PQPEs pourtant 18.18 % des femmes sont des PQPFs et 5.46 % sont des PQPEs. Cela veut dire que dans ce maillon les femmes n'y participent pas beaucoup, alors que dans les autres maillons elles sont majoritaires. Le maillon de la production produit des résultats économiques à long terme, cela pourrait être l'une des raisons qui expliquent le manque d'implication des femmes dans ce maillon car de part des caractéristiques psychologiques des femmes, elles préfèrent des activités qui ont un apport économique à court terme. Les femmes interviennent dans la récolte et la commercialisation primaire des produits bruts récoltés en vue de rentrer des devises pour répondre aux besoins du ménage. De part et d'autres les hommes interviennent spécifiquement dans les activités d'entretien au niveau des pieds et la mise en place de nouvelles parcelles et des nouveaux pieds.

**Tableau 5: Caractérisation des producteurs suivant le genre à Saint-Jean du Sud**

Sexe	Catégories	Quantité	Pourcentage
<b>Homme</b>	PQPF	24	43.63%
	PQPM	10	18.18%
	PQPE	8	14.55%
<b>Femme</b>	PQPF	10	18.18%
	PQPM	0	0
	PQPE	3	5.46%
<b>Total</b>		<b>55</b>	<b>100%</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### c)-Age des producteurs

L'âge représente un indicateur important dans toute étude socio-économique. Elle nous permet de projeter sur l'avenir de la filière, plus les jeunes intègrent la chaîne plus on espère que cette filière restera en vie. Et ceci, la production représente le maillon de base de la chaîne, sans elle on ne pourrait pas parler de commercialisation et de transformation. En fait, selon les résultats de notre étude, les producteurs d'anacardiens à Saint-Jean du Sud sont de catégories d'âges différents ; 44% d'entre eux ont leurs âges compris entre 30 et 50 ans soient 29% de PQPF ; 7.27% de PQPM ; 7.27 % de PQPE, 44% autres ont leurs âges compris entre 51 et 70 ans soient 30.91% de PQPF ; 3.63% de PQPM ; 9.10% de PQPE, et le reste ont leurs âges compris entre 70 et 90 ans et représente 12% dans le maillon soient respectivement 3.64%, 5.55 %, 3.63% de PQPF, de PQPM et de PQPE. Avec ces tranches d'âges on peut attendre une relance au niveau de cette production, car la plupart des acteurs qui s'y trouvent sont des jeunes. Mais pour que cette relance soit efficace il faut qu'il y ait des activités dans la zone pour permettre à ces jeunes acteurs de se résider même en période où la production baisse afin que la filière existe dans le temps, mais dans le cas contraire si rien n'est fait une migration des jeunes occasionnent la dérive de cette production au niveau de la zone, voire la disparition de la filière toute entière.

**Tableau 6 : Caractérisation des producteurs suivant leurs tranches d'âge**

Tranches d'âge	Types	Quantité	Pourcentage
<b>30 A 50 Ans</b>	PQPF	16	29%
	PQPM	4	7.27%
	PQPE	4	7.27%
<b>51 A 70 Ans</b>	PQPF	17	30.91%
	PQPM	2	3.63%
	PQPE	5	9.10%
<b>71 A 90 Ans</b>	PQPF	2	3.64%
	PQPM	3	5.55%
	PQPE	2	3.63%%
<b>Total</b>		55	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

#### **d)-Niveau de scolarité**

Les producteurs d'anacardiens n'ont pas tous un même niveau d'étude, certains d'entre eux ne savent ni lire ni écrire. Au cours de la période de notre étude les résultats ont montré que 5% des producteurs sont des illettrés où chaque catégorie de producteurs représente 1.82%, et parmi les autres 67% ont atteint le niveau primaire soient respectivement 38.18% de PQPF; 14.55% de PQPM et 14.55% de PQPE, et 27% ont atteint le niveau secondaire d'où parmi eux on a 16.36% de PQPF, 3.63% de PQPM et 3.63% de PQPE. Mais en aucun cas, nous n'avons pas rencontré des producteurs qui ont été atteint le niveau d'étude universitaire. De ce fait les décideurs du pays doivent s'occuper de fournir des documents techniques pouvant permettre aux producteurs de se former davantage par la lecture des brochures ou document écrit afin de renforcer leurs capacités techniques.

**Tableau 7 : Répartition des producteurs par niveau de scolarité à Saint-Jean du Sud**

<b>Niveau de scolarité</b>	<b>Catégories</b>	<b>Quantité</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Illettré</b>	PQPF	1	1.82%
	PQPM	1	1.82%
	PQPE	1	1.82%
<b>Primaire</b>	PQPF	21	38.18%
	PQPM	8	14.55%
	PQPE	8	14.55%
<b>Secondaire</b>	PQPF	9	16.36%
	PQPM	2	3.63%
	PQPE	2	3.63%
<b>Total</b>		55	100%

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

#### **e)-Activité principale**

Les résultats ont révélés que 45 % des producteurs s'adonnent uniquement à l'agriculture, 22 % au commerce, 5% à l'élevage, 4% à la pêche, 2% à l'enseignement primaire, 2% au carrelage et 16% à la fois à l'élevage et l'agriculture. Selon les observations, toute activité de développement au sein de cette zone d'étude doit passer par le renforcement du secteur agricole et commercial

du fait que la quasi-totalité des gens interviennent dans ce secteur. Il est proposé aux autorités de mettre en place des structures pouvant leur faciliter le développement de leur secteur d'activité.

**Tableau 8 : Répartition des producteurs selon leur activité principale à Saint-Jean du Sud**

Activités	Types	Quantité	Pourcentage
Agriculture sans élevage	PQPF	15	27.27%
	PQPM	6	10.90%
	PQPE	4	7.27%
Commerce	PQPF	10	18.18%
	PQPM	0	0%
	PQPE	2	3.63%
Elevage pure	PQPF	0	0%
	PQPM	1	1.82%
	PQPE	2	3.63%
Elevage & Agriculture	PQPF	4	7.27%
	PQPM	1	1.82%
	PQPE	4	7.27%
Pêche	PQPF	2	3.63%
	PQPM	0	0%
	PQPE	0	0%
Maçon	PQPF	1	1.82%
	PQPM	1	1.82%
	PQPE	0	0%
Enseignant	PQPF	0	0%
	PQPM	1	1.82%
	PQPE	0	0%
Carrelage	PQPF	1	1.82%
	PQPM	0	0%
	PQPE	0	0%
<b>Total</b>		55	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

## f)- Tenure foncière

Nous avons rencontré des producteurs d'anacarde qui cultivent leur champ à plusieurs modes de tenures foncières différentes. Les résultats ont montré que 38 % des producteurs sont propriétaires de leurs parcelles parmi lesquels 21.82 % sont des PQPFs ; 3.64 % sont des PQPMs et 10.91 % sont des PQPEs, 4 % y cultivent à titres de métayers et sont uniquement des PQPFs, 47.27 % sont des héritiers parmi eux on a 32.73 % de PQPFs ; 14.54 % de PQPMs et 9.10 % de PQPEs et 3.64 % sont des fermiers et sont aussi des PQPFs. La quantité de producteurs qui cultivent leurs parcelles à titre de propriétaire incluant les héritiers ils représentent 85% des producteurs, cela veut dire que la plupart des vergers d'anacardes à Saint Jean du Sud sont cultivés par des propriétaires, donc cela représente une opportunité pour la filière parce que les gens qui cultivent à titre de fermiers ou de métayers n'ont pas trop d'intérêt pour l'anacardier parce qu'ils préfèrent de cultiver des plantes à cycle court au lieu des plantes à cycle long.

**Tableau 9: Caractéristique foncière des producteurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud**

Tenure foncière	Categories	Quantité	Pourcentage
<b>Propriétaire</b>	PQPF	12	21.82%
	PQPM	2	3.64%
	PQPE	6	10.91%
<b>Métayage</b>	PQPF	2	3.64%
	PQPM	0	0%
	PQPE	0	0%
<b>Héritage</b>	PQPF	18	32.73%
	PQPM	8	14.54%
	PQPE	5	9.10%
<b>Fermage</b>	PQPF	2	3.64%
	PQPM	0	0%
	PQPE	0	0%
		55	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### **g)-Outillage et équipement**

Les outils et équipements sont des biens et matériels qui interviennent au cours du cycle de production d'anacarde. Sur les 55 producteurs questionnés nous avons identifié que 98 % utilisent la machette, 96 % utilisent la pioche et 38 % utilisent la houe. En ce qui attrait aux équipements nous avons rencontré que la plupart des producteurs sont dotés d'un glacis de séchage, soit 62% des producteurs d'anacardes. A travers ces données nous pourrions dire que si l'Etat ou d'autres organismes désirent de leur fournir un accompagnement dans la zone, il n'est pas nécessaire de les donner des outils mais plutôt d'autres encadrements.

**Tableau 10: Type d'outils et équipements utilisés par les producteurs à Saint-Jean du Sud**

<b>Outils et équipement</b>	<b>Catégories</b>	<b>Quantité</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Pioche</b>	PQPF	32	58.18%
	PQPM	10	18.18%
	PQPE	11	20%
<b>Machette</b>	PQPF	33	60%
	PQPM	10	18.18%
	PQPE	11	20%
<b>Houe</b>	PQPF	12	21.81%
	PQPM	4	7.27%
	PQPE	5	9.10%
<b>Glacis</b>	PQPF	21	38.18%
	PQPM	6	10.91%
	PQPE	7	12.73%

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

### **h)- La main d'œuvre**

Dans la zone, le coût de la main d'œuvre varie de 125 à 250 gourdes en fonction de la localité et du travail effectué avec un coût moyen de 158.27 gourdes. Elle représente l'une des contraintes que font face les producteurs de la zone, le phénomène de taxi moto est pour la plupart la cause

profonde de la rareté de la main d'œuvre et cela entraîne comme conséquence une faible fréquence d'entretien des vergers d'anacardes qui va occasionner une baisse de productivité.

**- Type de main d'œuvre**

Dans la zone nous avons identifié deux types de main d'œuvre pour les producteurs d'anacarde, la main d'œuvre familiale où les membres de la famille sont entièrement consacré à effectuer les activités au niveau des anacardières et la main d'œuvre externe où les producteurs se sont obligés de recourir à des tierces personnes pour effectuer des activités d'entretien des pieds sous la base d'un contrat. La main d'œuvre externe est majoritairement utilisée par les grands producteurs. Mais par contre, il y a des cas où les producteurs recourent aux deux types de main d'œuvre. Parmi les personnes enquêtées, 49% des producteurs d'anacarde utilisent la main d'œuvre familiale. Les PQPFs l'utilisent davantage, soit 45.45 % d'eux; 3.64 % des PQPMs et 1.82 % des PQPEs, alors que 22 % des producteurs utilisent la main d'œuvre externe soient ; 3.64% des PQPFs ; 7.28% des PQPMs et 9.10% des PQPEs et 29 % utilisent à la fois les deux types. Cela signifie que dans la production d'anacarde les membres de la famille interviennent davantage pour participer à la production, et au niveau des petits producteurs il est constaté que la main d'œuvre familiale est celle la plus utilisée soit 45.45 % de la main d'œuvre familiale.

**Tableau 11: Main d'œuvre utilisée par les producteurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud**

Type de M.O	Types	Quantité	Pourcentage
<b>Familliale</b>	PQPF	25	45.45%
	PQPM	2	3.64%
	PQPE	1	1.82%
<b>Externe</b>	PQPF	2	3.64%
	PQPM	4	7.28%
	PQPE	5	9.10%
<b>Familliale et externe</b>	PQPF	7	12.73%
	PQPM	4	7.28%
	PQPE	5	9.10%
<b>Total</b>		55	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

## - Organisation au niveau de la main d'œuvre

Les gens s'organisent parfois en groupe de personnes qui fonctionnent sous la tutelle d'un chef d'équipe. Cette organisation porte le nom d'escouade. Ils s'organisent pour effectuer des activités de nettoyage, de sarclage et de labourage au niveau de la zone. Pour accéder à leur service on n'est obligé parfois non seulement de leur contracter un montant mais aussi de leur garantir de la nourriture et un rafraichissement. Parmi les producteurs enquêtés nous avons rencontrés que 51% d'entre eux font appel à ces genres d'organisation pour des activités d'entretien, particulièrement les grands et les moyens producteurs.

### 5.1.1.2-Les distributeurs

#### a)- Typologie de distributeurs

Deux types de distributeurs différents ont été enregistrés dans l'étude, les grossistes et les courtiers. Chacun d'entre eux ont des caractéristiques relatifs propres.

**Grossistes** : les grossistes sont des acteurs qui interviennent dans la commercialisation. Elles achètent des anacardes et font du stockage pour la revendre dans une date à court-moyen-long terme, particulièrement dans les périodes de rareté. Leur durée d'encaissement varie de 4 à 24 mois.

**Courtiers** : les courtiers sont des acteurs de la filière qui achètent de l'anacarde et la revendre en moins d'une semaine à un prix légèrement supérieur au prix d'achat. Elles sont le plus souvent des contractuels de quelques unités de transformations et de grossistes.

**Tableau 12: Typologie de distributeurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud**

Typologie	Quantité	Pourcentage
Grossistes	8	80%
Courtiers	2	20%
Total	10	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### **b)- Niveau de scolarité**

Le niveau de scolarité des distributeurs de la zone est assez élevé en comparaison avec les producteurs. Car nombreux des distributeurs ont atteint le niveau primaire, soit 70% d'entre eux et sont uniquement des grossistes, et les autres ont atteint le niveau secondaire soient 20% des courtiers et 10% des grossistes. Ces indices représentent un atout pour la commercialisation d'anacarde, car elle permettra aux distributeurs de se lancer dans d'autres activités pouvant leur aider à augmenter leur stock d'anacarde. Car, ceci est tellement vrai, on a pu rencontrer des grossistes enseignants qui nous déclarent qu'ils investissent leur salaire dans l'achat des anacardes au cours de l'année, de ce fait, ils ont encaissé un plus grand volume d'anacardes au cours de l'année par rapport aux autres distributeurs du circuit.

**Tableau 13: Niveau de scolarité de chaque type de distributeur à Saint-Jean du Sud**

<b>Types</b>	<b>Niveau scolarité</b>	<b>Quantité</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Grossiste</b>	Primaire	7	70%
	Secondaire	1	10%
<b>Courtiers</b>	Primaire	0	0
	Secondaire	2	20%
<b>Total</b>		10	100 %

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

### **c)-Représentation des distributeurs par sexe**

Les distributeurs d'anacardes sont des acteurs de la filière qui sont stables dans la zone. Il y en a parmi eux qui ont plus que 20 ans dans cette activité. Ils sont de sexe différent, car la plupart d'entre eux sont de sexe féminin soit 70 % d'où parmi elles 50 % sont des grossistes et 20% sont des courtiers, et le reste sont de sexe masculin, soient 30%, et ne sont que des grossistes. Cela veut dire que non seulement les femmes s'impliquent dans les activités qui créent de la richesse à court terme mais aussi des activités qui nécessitent moins d'effort physique pour rentrer des devises. C'est ce qui fait qu'on remarque que les femmes n'interviennent pas trop dans le maillon de la production alors qu'elles sont extrêmement nombreuses. La raison d'être d'une telle observation vient de la préoccupation des femmes dans la famille à fournir de la nourriture

et répondre à certains besoins du ménage. Selon les entrevues de terrain, les femmes se plaignent des efforts consentis par les hommes dans le sarclage et l'entretien des anacardières, c'est encore la raison d'être de s'intégrer davantage dans les autres maillons comme la distribution et la transformation. Et le manque d'implication des hommes dans ce maillon réside dans un désintéressement des hommes d'aller au marché public pour l'achat et l'encaissement des anacardes, car il se préoccupe davantage dans l'agriculture et d'autres métiers manuels.

**Tableau 14: Caractérisation des distributeurs suivant le genre à Saint-Jean du Sud**

Types	Sexe	Quantité	Pourcentage
<b>Grossistes</b>	Hommes	3	30%
	Femmes	5	50%
<b>Courtiers</b>	Hommes	0	0%
	Femmes	2	20%
<b>Total</b>		10	100%

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

#### **d)- Age des distributeurs**

L'âge des distributeurs représente un indicateur social pouvant orienter les acteurs à prendre de meilleures décisions dans la filière. Dans les données recueillies au cours de l'enquête, nous avons remarqué que les distributeurs de la noix de cajou sont très jeunes en comparaison avec les producteurs. Parmi les distributeurs enquêtés, 60% ont un âge compris entre 30 et 50 ans ; soient 50% des grossistes et 10 % des courtiers, et le reste, soient 30% des grossistes et 10% des courtiers ont leur âge compris entre 51 et 70 ans. Donc, nous pouvons dire que ceci est un atout pour la filière, car ce maillon existera si toutefois que les jeunes qui représentent 60% des distributeurs trouvent des activités de résider dans la zone, et si on ne tient pas compte de ces indices, même la production va diminuer car, si les produits récoltés ne sont pas valorisés on pourra à l'avenir découvrir une baisse de production

**Tableau 15 : Caractérisation des distributeurs en fonction de leurs âges à Saint-Jean du Sud**

Categories d' ages	Types	Quantité	Pourcentage
<b>30 et 50</b>	Grossistes	5	50%
	Courtiers	1	10%
<b>51 et 70</b>	Grossistes	3	30%
	Courtiers	1	10%
<b>Total</b>		10	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

**e)- Statut matrimonial**

Selon les données collectées auprès des distributeurs, la plupart d'entre eux sont des personnes mariées et représentent 70%, d'où 60% sont des grossistes et 10 % sont des courtiers. Ensuite, les 20% vivant en concubinage ne sont que des grossistes et les veufs (ves) représentant 10% de notre échantillon sont des courtiers. Les données montrent que la commercialisation d'anacarde peuvent être une activité à long terme dans la zone parce qu'autant que les familles s'interviennent il y a possibilité de pérenniser l'activité puisque n'importe quel membre de la famille peut remplacer le chef de l'activité à n'importe quel moment de son absence, soit pour la collection des anacardes sur le marché et autres, car 90 % des distributeurs vivent en couple soit sous forme d'union libre ou en mariage.

**Tableau 16: Représentation des distributeurs suivant leur statut matrimonial à Saint-Jean du sud**

Types	Statut matrimonial	Quantité	Pourcentage
<b>Grossistes</b>	Marie	6	60%
	Veuf	0	0%
	Union libre	2	20%
<b>Courtiers</b>	Marie	1	10%
	Veuf	1	10%
	Union libre	0	0%
<b>Total</b>		100	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### **f)- Activité principale**

Les distributeurs de la zone n'exercent pas uniquement la commercialisation d'anacarde mais en dépit de tout cela, ils pratiquent d'autres activités pouvant leur aider à subvenir à leur besoin. Dans les données recueillies nous avons rencontré des distributeurs qui s'attachent aussi à l'enseignement primaire (10%) et sont des courtiers, le commerce des produits alimentaire (50%) soient 40 % sont des grossistes et 10 % sont des courtiers, la couture soit 10% pour chaque catégorie, et 40 % effectuent simultanément le commerce et l'élevage, soient 20 % des grossistes et 20 % des courtiers. En fait, selon nos constats, nous pouvons dire que du fait que la plupart des distributeurs sont des femmes, pour favoriser un développement endogène dans la zone il faut passer par le commerce et l'éducation. Donc, l'introduction des microcrédits et des institutions à caractère éducatif dans la zone pouvant occasionner un développement des familles par des prêts en vue d'effectuer du commerce. Et le fait que les femmes ont des activités commerciales de là étant nous allons constater une augmentation du volume d'anacarde encaissé par les bénéficiaires tirés de leurs activités effectuées voire un renforcement de la production.

**Tableau 17 : Représentation des distributeurs suivant leurs activités effectuées**

<b>Activités</b>	<b>Types</b>	<b>Quantité</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Commerce uniquement</b>	Grossistes	4	40%
	Courtiers	1	10
<b>Commerce et élevage</b>	Grossistes	2	20%
	Courtiers	2	20%
<b>Couturiere</b>	Grossistes	1	10%
	Courtiers	1	10%
<b>Enseignant</b>	Grossistes	1	10%
	Courtiers	0	0%

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

### 5.1.1.3-Les unités de transformation

#### a)- Typologie d'unité de transformation

Au cours de l'étude deux grandes catégories d'unité de transformation ont été rencontrées, les unités de transformation de types traditionnels et les unités de transformations de types modernes. Pour différencier les unités de transformation de types traditionnels et de type moderne on se base uniquement sur le genre de main d'œuvre utilisé dans la préparation des produits finis et les matériels utilisés au cours du cycle de préparation.

**Unité de type traditionnel ou UTT:** ce sont des unités où les membres de la famille interviennent durant tout le cycle de préparation des produits finis, du fendage à l'emballage, c'est-à-dire que la main d'œuvre familiale est la plus utilisée. Et de plus, elles sont dotées de matériels traditionnels dans le cycle de préparation de produit fini.

**Unité de types modernes ou UTM:** ce sont des unités où la main d'œuvre salariée est la plus utilisée durant tout le cycle de préparation. Ils ont des matériels modernes, plus sophistiqués pour la mise en œuvre de l'unité. Leur emballage et leur point de vente représente un point de différence.

Les unités de types modernes sont moins nombreuses que les unités de types traditionnels parce que pour implanter une UTM cela nécessite un fort investissement car les charges de ces unités sont grandement plus élevées en termes de valeur monétaire. Et pour faire fonctionner une UTM il est obligatoire d'avoir un staff de personnels beaucoup plus élevés, donc, les chefs d'unités traditionnelles auront bien voulu avoir un UTM mais la situation financière leur contraindra. Au cours de l'enquête 11 unités de transformations ont été recensées parmi lesquelles 2 sont de types modernes et 9 sont de types traditionnels.

**Tableau 18: Typologie d'unité de transformation d'anacarde à Saint-Jean du Sud**

Type	Quantité	Pourcentage
UTT	9	82%
UTM	2	18%
<b>Total</b>	11	100%

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

### b)- Catégories d'âge

Les données recueillies sur le terrain révèlent que 72.73 % des transformateurs d'anacardes ont un niveau d'âge compris entre 30 et 50 ans soient 54.54 % des UTTs et 18.19 % des UTMs, et 27.27 % ont un niveau d'âge compris entre 51 et 70 ans et sont uniquement des UTTs. Ceci représente un grand atout pour la filière car l'avenir de la filière est assuré parce que le maillon la transformation valorise tous les autres maillons de la chaîne. Quand les producteurs trouvent un endroit pour écouler son produit il manifestera un plus grand désir de produire davantage. Si on ferait face à des catégories d'âges au-dessus de 50 ans, dans les années à venir si des jeunes n'intègrent pas ce maillon on constatera à une dégénérescence de la filière.

**Tableau 19: Caractérisation des transformateurs suivant leur âge à Saint-Jean du Sud**

Categories d'âges	Types	Quantité	Pourcentage
30 et 50 Ans	UTT	6	54.54%
	UTM	2	18.19%
51 et 70 Ans	UTT	3	27.27%
	UTM	0	0%
<b>Total</b>		11	100%

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

### c)- Niveau de scolarité

Les transformateurs d'anacarde n'ont pas tous le même niveau d'étude. Il y en a parmi eux qui sont des illettrés et les autres ont bouclé le niveau primaire. Les résultats d'enquêtes ont montré que 91% ont atteint le niveau primaire ; soient 72.72% des UTTs et 18,18% des UTMs, et les 9% sont des illettrés (qui ne savent ni lire ni écrire) sont des UTTs. Mais aucun des transformateurs enquêtés n'ont pas atteint un niveau secondaire. Malgré cela, leur niveau d'éducation représente un atout parce que la plupart d'entre eux savent lire et écrire. Ces chiffres-là a permis de comprendre que les transformateurs malgré leur bas niveau éducatif ils concurrencent de nombreux transformateurs d'anacardes venant ailleurs, en ce sens si nous leur formons à travers des modules oraux et écrits ils pourront améliorer leur produit et leur technique de vente.

**Tableau 20 : Niveau de scolarité des transformateurs d'anacarde à Saint-Jean du Sud**

Types	Niveau d'étude	Quantité	Pourcentage
UTT	Illettré	1	9.10%
	Primaire	8	72.72%
UTM	Illettré	0	0%
	Primaire	2	18.18%
<b>Total</b>		11	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

#### d)- Statut matrimonial

Dans la période d'étude, des transformateurs de différents statuts matrimoniaux ont été enquêtés, 54.54% d'entre eux sont mariés soient 45.45 % des UTTs et 9.09 % des UTM, et 27.28 % vivent en concubinage soient 18.18% des UTTs et 9.10 % des UTM. Alors que le reste, soient 18.18% sont des veufs et ne sont que des UTTs. Une telle observation nous a permis de comprendre que la transformation marche de plus en plus correct dans la zone parce qu'à chaque fois qu'il y a plus de personnes au niveau de la famille, il y a possibilité de transformer un plus grand volume d'anacarde. Et la main d'œuvre familiale est plus valorisée, car les données de terrain ont montrées que dans la famille ce sont les hommes qui interviennent dans les activités de fendage, et parfois dans la collection des matières premières.

**Tableau 21: Caractérisation des gens des unités de transformations suivant leurs statuts matrimoniaux**

Statut	Types	Quantité	Pourcentage
Marié	UTT	5	45.45%
	UTM	1	9.09%
Concubinage	UTT	2	18,18%
	UTM	1	9,10%
Veuf	UTT	2	18.18%
	UTM	0	0%
<b>Total</b>		11	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### e)- Activité principale

Les transformateurs ont tous une activité principale commune, à savoir la transformation et la commercialisation des produits dérivés. Si on observe la figure ci-dessous vous allez constater que 91% s'adonnent au commerce ; soient 81.81 % des UTTs et 9.10 % des UTMs, et ce commerce n'est autre que la commercialisation des produits dérivés de l'anacarde, et 9.10 % s'adonnent à l'élevage. En fait, pour faciliter un développement économique surtout pour le genre féminin dans la zone il faut passer par le renforcement des activités commerciales et l'agriculture. Par contre l'introduction d'un microcrédit dans la zone serait extrêmement importante. Cela va leur permettre de contracter des prêts afin d'augmenter leurs activités.

**Tableau 22 : Activité principale des gens des unités de transformations à Saint-Jean du Sud**

Types	Activité principale	Quantité	Pourcentage
UTT	Commerce	9	81.81 %
	Elevage	0	0 %
UTM	Commerce	1	9.10 %
	Elevage	1	9.10 %
<b>Total</b>		11	100 %

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

### f)- Représentation des transformateurs par sexe

Le maillon de la transformation est celui où le sexe masculin est présent en plus petite proportion. Sur 11 personnes enquêtées à travers cette chaîne, nous avons rencontrés 9.10% de sexe masculin et il est l'un des représentants d'une UTM alors que les 91% sont des femmes soient 81.81% des UTTs et 9.10% des UTMs. Cela fait comprendre que dans la zone les hommes ne s'intéressent pas trop à ce maillon du fait que plus souvent ils sont attachés à la culture de la terre, il est impossible à eux de se déplacer pour rendre à la ville des Cayes pour effectuer la commercialisation de ces produits dérivés. Mais cela ne veut pas dire que les hommes ne participent pas aux activités de ce maillon. Car dans les entrevues d'enquêtes les femmes font remarquer que ce sont leur mari qui s'occupe du fendage des anacardes avant la préparation.

**Tableau 23: Caractérisation des transformateurs suivant leurs sexes à Saint-Jean du Sud**

Sexe	Types	Quantité	Proportion
<b>Homme</b>	UTT	0	0%
	UTM	1	9.10%
<b>Femme</b>	UTT	9	81.81%
	UTM	1	9.10%
<b>Total</b>		11	100%

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

### **g)- Disjonction des types d'unités**

#### **Les UTTs**

Les UTTs ont des disjonctions par rapport aux UTTs. Ces disjonctions se trouvent dans les différents produits transformés (tablette et noix grillée) , la main d'œuvre utilisée, le type de matériel utilisé, leur mode de conditionnement et d'emballage des produits, leur structure et leur point de vente.

#### **-La main d'œuvre.**

L'appellation de ce type, à savoir unité de type traditionnel est strictement basée sur le type de main d'œuvre utilisée. De ces unités, la main d'œuvre familiale est utilisée dans toutes les activités et opérations consistant à produire des produits finis. Pour les activités relatives à l'approvisionnement en matière première sur le marché c'est la main d'œuvre familiale qui intervient, même pour les opérations de fendage, de l'enlèvement des téguments, de la cuisson jusqu'à l'emballage. Et c'est la raison fondamentale qui donne lieu à l'appellation d'unité de type familiale.

#### **-Le conditionnement et les points de ventes**

Pour préparer à la vente, le conditionnement se fait dans des barques dans laquelle se trouvent les produits finis enveloppés dans un tapis. De là étant, les marchands s'embarquent dans des voitures pour se rendre à la ville des Cayes pour la commercialisation des produits finis. Certains d'entre eux vendent leurs produits finis au marché de quatre chemins près des stations de Port Au

Prince, les principaux consommateurs ciblés sont les passagers allant et venant de Port Au Prince. D'autres vendent leurs produits au niveau de la deuxième grande rue, à l'angle rue de Duvivier Hall, ils s'assient près des locaux des magasins tout en offrant leurs produits aux passagers.

### **- Emballage**

L'emballage représente pour ces unités la plus grande contrainte liée aux normes de qualité et de traçabilités des produits. Jusqu'à date, ces unités-là n'utilisent aucun moyen d'emballage pouvant garantir la confiance des consommateurs. Pour l'emballage des produits finis ils utilisent des feuilles de bananes sèches pour les tablettes et des sachets pour les noix grillées. De ces emballages aucune marque de traçabilité n'est identifiée pour le produit.

### **Les UTMs**

Les UTMs par rapport aux unités de type familiale, ils ont aussi des points de différence. Ces point-là sont toujours les mêmes mais avec des illustrations différentes. Ces unités-là se positionnent dans le centre-ville et produisent de la noix grillée et de la calcinée.

### **-La main d'œuvre**

Dans ce type d'unité la main d'œuvre utilisée est purement salariée. Par jour, 6 à 7 personnels travaillent comme ouvriers dans des activités de fendage, de grattage et dans l'emballage des produits finis. Le coût journalier de la main d'œuvre varie entre 150 à 200 gourdes. Donc les unités de types modernes pouvant offrir au pays une opportunité de diminuer le taux de chômage dans la zone, c'est une opportunité aux décideurs de renforcer la filière en vue de créer des emplois.

### **-Le conditionnement et leur point de vente**

Les produits de ce genre d'unité sont conditionnés dans des endroits acceptables par rapport aux autres. Après avoir fini de préparer les produits, ils sont dotés des étagères construit à cet effet pour le conditionnement. Ces endroits se sont créés de façon exempte de microorganismes et de tout autre insecte pouvant nuire et dégrader la qualité de ces produits. Leur point de vente se

trouve dans le centre-ville, et ils sont en parfaite relation avec des supermarchés de la ville des Cayes comme le G and B Market et Unimart K-Oriol, pour l'écoulement de leur produit.

### **-Emballage**

Dans ces unités, la noix grillée et la calcinée sont emballées dans des bocaux de 16 onces plastics transparents de forme cylindrique de capacité 16 onces. Sur lesquels des étiquettes sont insérés pour l'identification des produits, sur l'étiquette des informations relative à la traçabilité du produits sont bel et bien présent. Les bocaux sont bien remplis puis fermés et étiquetés. Suite à l'emballage, 80 % de ces produits sont transportés dans les supermarchés.

### **-Les matériels rencontrés**

Les matériels de ces unités sont différents des autres, ils représentent la base de cette appellation en se basant sur la modernité de leurs matériels, d'où le nom « Unités de Types Modernes ». Les matériels rencontrés sont les suivants : four à courant, cuvette, cuillère, plateau, bocal etc. Ces matériels nous montrent que les charges de ces unités sont plus élevées que les autres acteurs de la filière.

## **h) Procédés de transformation des produits finis**

### **-Tablette**

C'est le produit le plus fabriqué par ces unités et c'est pour cette raison elles portent toutes le nom de " marchande de tablettes". Pour préparer une tablette, on procède au fendage de la noix de cajou ensuite on extrait l'amande de la coque; une fois extraite, l'amande est mise dans de l'eau chaude pendant 1 à 2 mn afin de faciliter l'enlèvement du tégument et l'élimination des traces de CNSL (traces d'huile provenant de la coque lors du fendage) qui confère au produit fini un arrière-goût désagréable. La noix épluchée est mise à cuire dans de l'eau à laquelle on ajoute du sucre, de la cannelle, du sirop de canne à sucre. Après une trentaine de minutes la cuisson est terminée et le mélange obtenu est déposé en de petits morceaux de formes diverses sur une feuille de bananier verte ou une table ou un objet plat quelconque pour permettre au mélange de solidifier et de maintenir sa forme.

## **-Calcinée**

La calcinée est un produit fini qui s'est fait avec les mêmes ingrédients de la tablette, sauf du sirop de la canne-à-sucre. Les procédés sont toujours les mêmes, ce qu'il y a de contraire c'est que du fait de l'absence du sirop l'anacarde va se griller dans le sucre pour donner de la calcinée au lieu de se solidifier pour donner de la tablette. Et après avoir grillé dans le sucre, on lui ouvre sur un plateau pour se refroidir avant de procéder à l'emballage.

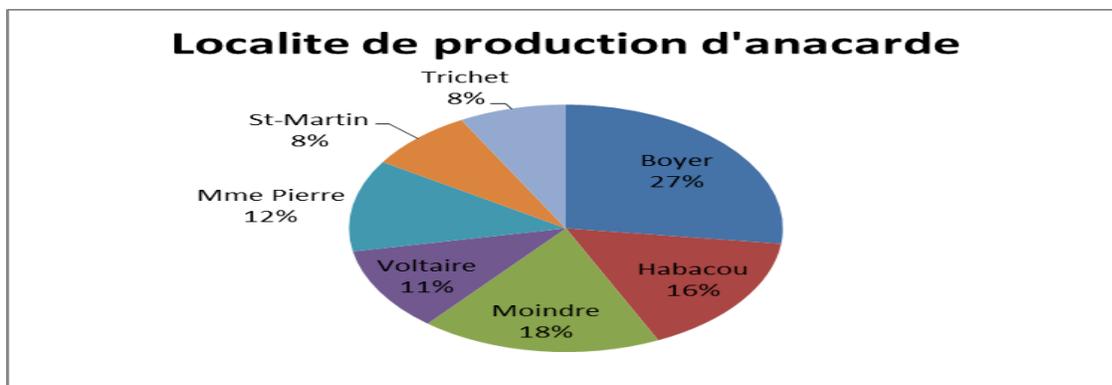
## **-Noix grillée**

Après les opérations préliminaires (fendage, extraction), l'amande est lavée dans de l'eau froide avec de l'orange amer pour éliminer les traces de CNSL pouvant conférer un goût désagréable aux produits finis. Après lavage la noix est mise à tremper pendant 10-15 mn dans une solution d'eau contenant du sel (1 à 2%), ensuite grillée sur un foyer traditionnel. Dans unités de types modernes, l'amande est grillée après le lavage puis du sel fin est ajouté au moment de l'emballage.

## **5.1.2-Approche technique de la production**

### **5.1.2.1-La production d'anacarde et les zones potentielles**

Durant l'étude la question de nombres de pieds fut le critère de sélection menant à différencier les producteurs et repartir les zones potentielles de la production d'anacarde. Les résultats de la recherche ont montré que la localité de Boyer accuse un plus grand nombre de pied d'anacardier soit 27% plus d'un quart de la totalité, à laquelle se suivent les zones de Moindre avec 18%, d'Habacou avec 16%, de Mme Pierre avec 12%, de Voltaire avec 11% et les deux dernières zones ont un nombre de pied plus ou moins équivalents à savoir St Martin et Trichet qui comptent 8% du nombre de pied total. Mais par contre cela ne veut pas dire que le rendement par pied est plus fort à Boyer, vu que le rendement est relatif à la technique de production utilisée et les conditions pédologiques, édaphiques et climatologiques de chaque zone.



**Figure 6 : Représentation des 7 grandes localités de production d’anacarde**

**a)-Ancienneté des pieds**

L’âge d’une plante représente un indicateur de grande importance dans la vie et le rendement des cultures. Chaque espèce a un âge pour exprimer son rendement potentiel. Il est encore plus évident dans le cas de l’anacardier. L’enquête menée auprès des producteurs d’anacarde dans la zone nous a permis de répertorier une estimation de l’âge de leurs vergers d’anacardiers. Nous avons trouvés que 11 % des producteurs ont des pieds d’anacardiers qui datent entre 1 à 20 ans, 29 % ont leurs vergers compris entre 21 à 40 ans et 60 % des pieds d’anacardiers ont une âge compris entre 41 et 70 ans. La plupart des anacardiers ont un âge supérieur à 30 ans soit leur période de vie productive, dans ce cas, si on ne fait pas une relance de la filière en renforçant la production on peut attendre à une disparition de la filière toute entière, parce que c’est le maillon de la production qui alimente les autres maillons de la filière comme la distribution et la transformation.

**Tableau 24: L’âge des pieds d’anacarde à Saint Jean du Sud**

Categories d’ages	Quantité	Pourcentage
<b>1 a 20 Ans</b>	6	11%
<b>21 a 40 Ans</b>	16	29%
<b>41 a 70 Ans</b>	33	60%
<b>Total</b>	55	100%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

## b)- Evolution de la production

Constaté depuis plusieurs années dans la zone, la production d'anacarde fait face à une baisse considérable et varie d'une période à l'autre. De 2014 à 2015 la production a été chutée d'une différence de 159 kg, soit une baisse de 1.53 %. De 2015 à 2016 elle est passée de 10,210.5 kg à 9,907.5 kg, une différence de 303 kg au détriment de l'année précédente soit une baisse de 3.05 %. La baisse de production constatée à Saint Jean du Sud est le résultat d'un ensemble de cause. La cause fondamentale de cette chute est due à l'ancienneté des anacardiens. Si vous avez constaté dans la présentation de l'âge des pieds nous avons constaté que 60% des d'anacardiens se trouvent dans une fourchette d'âges supérieurs à 40 ans alors que la durée de vie productive de l'anacardier est de 30 ans, avec un pic vers sa dixième année de vie et décroît au fil du temps. Elle est aussi liée à des entretiens non-appliqués au niveau des pieds d'anacardiens parce que normalement pour le bien être d'une plante on doit lui effectuer des entretiens à temps pour son plein développement, alors que dans la zone d'étude les entretiens effectuées par les producteurs se font annuellement et juste pour un meilleur ramassage des anacardes.

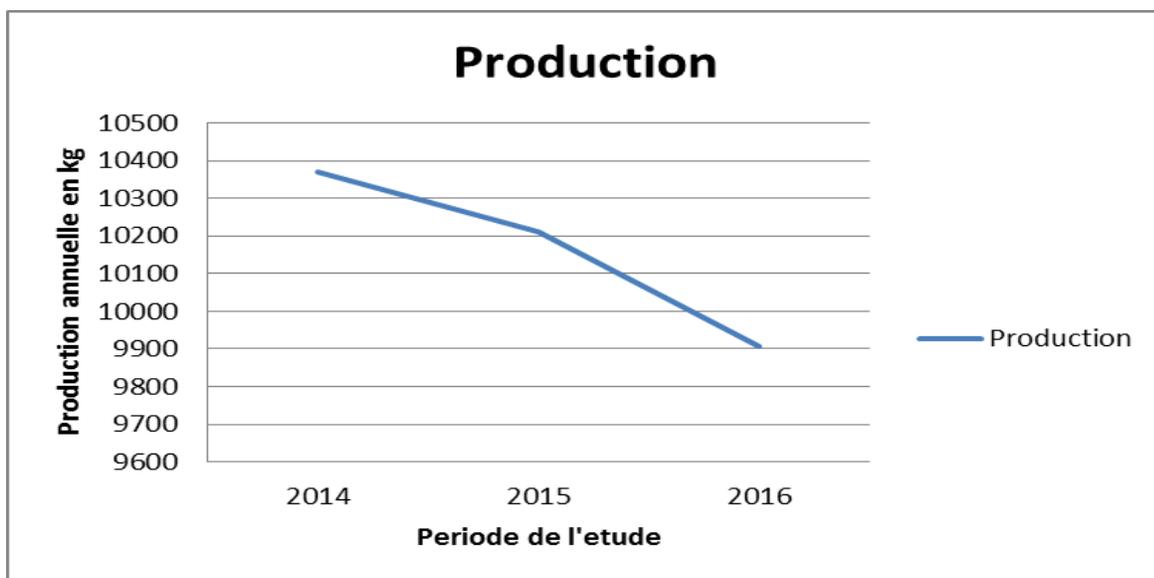
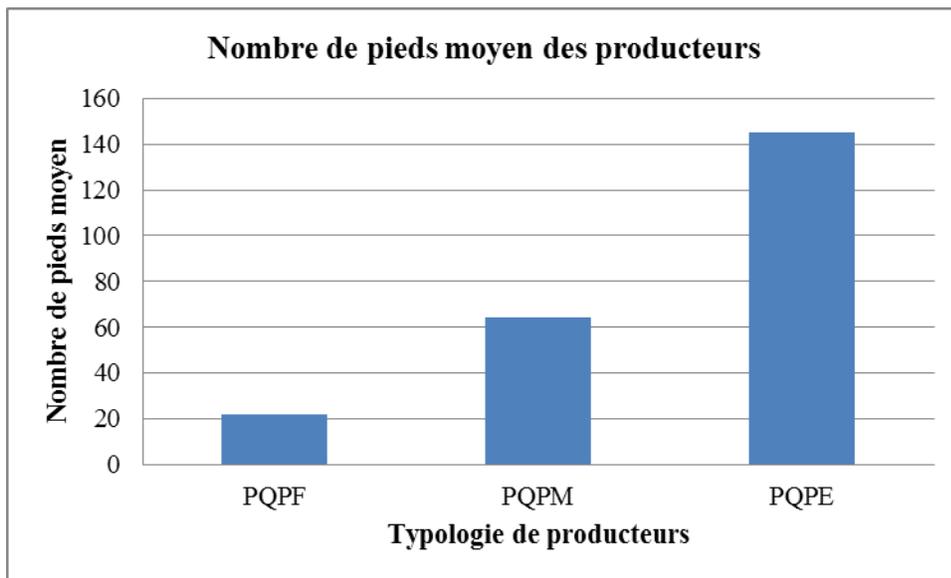


Figure 7: Courbe représentative de la production d'anacarde brute à Saint-Jean du Sud

## c)- Nombre de pieds moyen des producteurs

Les producteurs d'anacardes ont tous une quantité d'anacardiens dans leurs exploitations quoique qu'ils ne soient pas tous dans les mêmes parcelles. Ils ont en totalité 3,040 pieds d'anacardiens.

De ce fait le nombre de pieds moyen d'un producteur résulte du quotient du nombre de pieds par le nombre de producteurs. En moyenne, un producteur a 55 pieds d'anacardiers. En fonction du type de producteur nous avons réalisé qu'en moyenne un petit, un moyen et un grand producteur ont respectivement 22 ; 64 et 145 pieds d'anacardiers.



**Figure 8 : Nombre de pieds d'anacardier par type de producteurs**

#### **d)-Organisation de producteurs**

Dans la zone il n'existe aucune organisation de producteurs d'anacarde mais par contre il y en a d'autres organisations où les producteurs d'anacarde sont membres. Ils n'interviennent pas directement et spécifiquement dans l'agriculture, mais s'intéressent aussi à l'éducation, la pêche et la santé. En dépit de tout cela, avant les périodes de récolte des anacardes les producteurs s'assemblent parfois en escouade pour effectuer des nettoyages dans leur vergers, particulièrement les moyens et les grands producteurs de la zones en vue d'avoir un meilleur ramassage des fruits.

## **e)-Appui à la production**

### **- Appui technique**

L'étude nous a permis de comprendre que les producteurs reçoivent des appuis techniques venant des institutions étatiques et privées telles que la DDS-MARNDR, la CRS, la Caritas Diocésaine Sud et le MDE, qui n'ont pas rapport avec la filière d'anacarde, mais parfois des associations de base de la zone ont procédé occasionnellement à la distribution de quelques plantules d'anacardiens dans la zone particulièrement les mois de mai et de juin. Parmi les associations de base, deux seulement sont plus actifs et sont connues au nom d'AVOREDES et d'ASJDCRL.

### **- Appui financier dans la filière**

A Saint Jean du Sud, il n'existe aucune infrastructure pouvant permettre aux acteurs de la filière de bénéficier des appuis financiers pour promouvoir leurs interventions dans la filière, soit sous forme de prêt ou de crédit. Mais 5 ans de cela, il y avait des microcrédits dans la zone comme le FIDES qui donnent des prêts aux agriculteurs, aux distributeurs et aux pêcheurs de la zone. Mais les structures à titre de prêt et de crédit existant sont des structures montées par eux-mêmes en vue de répondre à des besoins familiaux et extra familiaux. Ces structures sont des organisations et des mutuelles de solidarité. Dans le cadre de notre parcours, nous avons rencontré plus de dix mutuelles de solidarité. Les zones de Boyer, de Trichet, de St Martin et de Moindre comptent chacune trois mutuelles de solidarité, parmi lesquelles la plupart sont formée par des femmes.

Pour financer leurs activités de production les gens recourent parfois à la vente de leurs bétails et contractent des prêts dans des mutuelles de solidarité où ils sont membres. Dans la majeure des cas, pour des activités d'entretien au niveau des pieds, les femmes contractent des prêts pour leur mari. Les redevances ne sont pas suffisamment grandes, les prêteurs ont une durée de 5 mois pour remettre leur prêt en plusieurs versements, et ils doivent ajouter 2 % du montant total à chaque fois qu'ils remettent une portion du montant contracté. Donc, sur le montant prêté le prêteur remettra 10% de plus, qui vont lui retourner sur une autre forme.

#### **5.1.2.2-Itinéraire Technique (ITK)**

Dans la zone d'étude les producteurs pratiquent deux catégories d'ITK, 68% des producteurs ont utilisé la technique suivante : Trouaison-Semis-Entretien-Récolte et 32% utilisent la technique

suiuante ; Pépinière-Trouaison-Plantation-Entretien-Fertilisation-Récolte. Dans une comparaison effectuée à travers les itinéraires techniques, nous remarquons que les producteurs utilisent davantage le premier ITK du fait qu'ils obtiennent une récolte à court terme, et la plante prend au moins 2 ans pour donner sa première récolte. En tant que chercheur je suis de cet avis parce qu'après avoir passé bon nombre de temps en pépinière, la plante doit recourir directement à ce qu'on appelle adaptation afin de pouvoir développer pour produire mais le fait de semer la graine la période d'adaptation est négligée et certainement elle prendra moins de temps pour fructifier.

#### **a)-Mise en place de pépinière / semis**

Pour mettre en place de nouvelles plantations les producteurs d'anacarde sélectionnent les semences d'anacardiens donnant un plus grand rendement. Pour ce faire, ils utilisent parfois des sachets en polyéthylène de dimension inconnu pour effectuer la levée des anacardes. De la germination à la plantation la plante peut prendre 1 à 2 mois. Ils remplissent le sachet avec du fumier et du compost pour faciliter la germination de la semence. Mais leur pépinière n'est pas bien organisée comme celle font les cadres techniques. Les producteurs ont juste déposé les sachets contenant la semence dans un coin de leur maison attendant la levée, mais ils effectuaient un ensemble d'entretien comme l'arrosage régulièrement. Ils utilisent le plus souvent des semences qui tombent des arbres qui ont un rendement plus élevés. Ils ne les sélectionnent pas en fonction de la grosseur des graines.

#### **b)-Trouaison**

La trouaison représente la deuxième activité technique mise en œuvre par les producteurs de la zone, pour ce faire ils utilisent une pioche ou une machette en creusant un trou de 10 à 15 cm de profondeur. Après avoir effectué la trouaison ils se sont procédés à une fumure de fond, c'est-à-dire avant de mettre la plantule en terre ils ont rempli le trou avec du fumier, de déchets des animaux et d'autres matières organiques dans le but de favoriser un meilleur développement de la jeune plante. Par rapport aux approches modernes, il est évident aux planteurs d'augmenter la dimension des trous, car une trouaison avec les dimensions de 60cm\*60cm\*60cm favorise un meilleur développement de la plante et une fructification beaucoup plus tôt.

### **c)- Plantation**

La plantation se fait dans des trous de 10 à 15 cm de profondeur. La distance de plantation varie entre 6 à 8 mètre. Pratiquement ils se réalisent le plus souvent dans le mois de mai et juin, pour certains autres c'est préférable pour les mois de septembre et octobre parce que la pluie est plus fréquente durant ces mois-là.

### **d)- Entretien**

En terme d'entretien cela représente le problème majeur que confrontent les vergers d'anacardiens de la zone. La fréquence d'entretien est trop élevée. La plupart des producteurs ne font que du sarclage et de l'égavage sur une base annuelle.

### **e)-Récolte**

La récolte s'effectue le plus souvent entre les mois de mars et juillet, mais pour autant on peut faire face à quelques pieds qui donnent des fruits prématurés dès le mois de janvier et de février. Les producteurs effectuent la récolte par la méthode de cueillette et aussi par le ramassage au sol. Lors de la cueillette quelqu'un grimpe l'arbre avec une branche d'arbre construit à cet effet appelé goal en vue de cueillir les fruits de l'anacardier. Quand la main d'œuvre externe intervient dans la récolte, les conditions sont le plus souvent une assiette sur chaque cinq assiettes d'anacarde collectées par le propriétaire.

### **5.1.2.3-Rendement par pied par zones de production**

L'enquête menée auprès des producteurs d'anacarde dans les zones de production montre clairement que le rendement moyen d'un anacardier varie d'une zone à l'autre. Pour les zones de Mme Pierre et de Voltaire le rendement par pied est très faible, et sont sensiblement équivalent à 2,5 kg. Pour les zones de Trichet, Boyer, Abacou et Moindre il se trouve entre 3 et 4,5 kg par pieds. Une seule zone présente un rendement par pied plus ou moins acceptable est celle de St Martin vu qu'elle accuse un rendement supérieur aux autres et compris entre 4.5 kg et 5 kg par pieds à cause la fertilité de ses sols et de sa forte capacité en eau. Avec le rendement par pied des différentes zones de production nous avons constaté que le rendement moyen dans la zone d'étude est de 3,45 kg par pied d'anacarde. Donc, si nous comparons ces données par

rapport à celles publiées par la FAO en 2002 cités dans les pages précédentes à savoir que le rendement moyen d'un arbre est de 15 kg de fruits par an. Nous pouvons conclure qu'à Saint Jean du Sud le rendement par pieds est très faible à cause des problèmes d'entretien, et il est aussi lié à l'ancienneté des anacardiens.

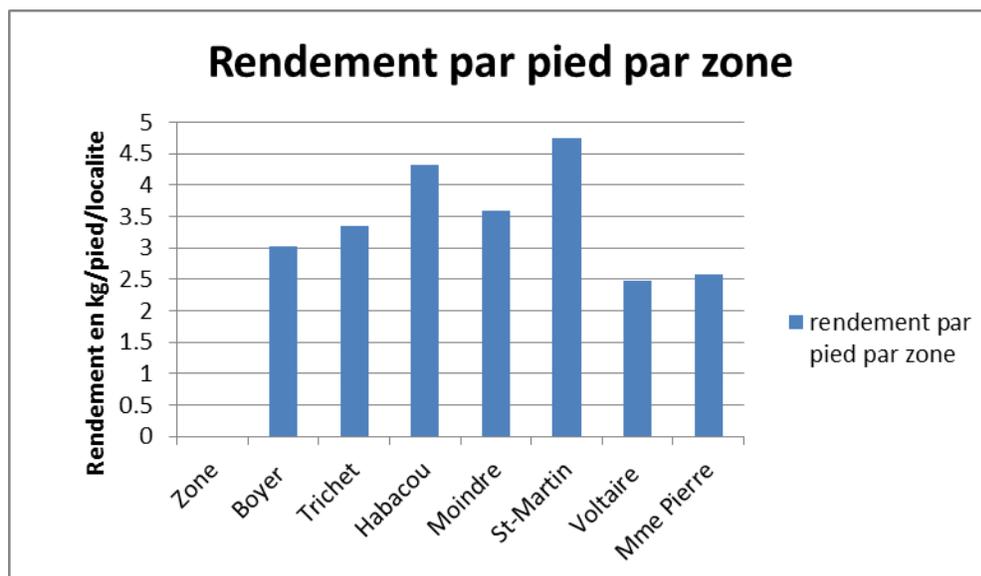


Figure 9 : Représentation du rendement par pied par localité à Saint-Jean du Sud

#### 5.1.2.4-Période et distance de plantation

Pour implanter des vergers d'anacardiens les producteurs utilisent chacun une période et une distance de plantation différente. Ils effectuent ces choix en fonction de leurs attentes et leurs objectifs. Pour la plupart des producteurs rencontrés 60% d'entre eux préfèrent établir des vergers durant les mois de mai et de juin pourtant 30% préfèrent les mois de septembre et d'octobre en vue de profiter de la saison pluvieuse du mois d'octobre et de novembre pour un meilleur développement de la plante. Alors que les autres 10% utilisent n'importe quel mois pour établir leur parcelle d'anacardier. Pour la distance de plantation, elle varie en fonction du système de cultures sous couvert de l'anacardier. Pour les producteurs qui cultivent des tubercules sous leurs anacardiens la distance de plantation est beaucoup plus faible par rapport aux vergers à cultures sous couvert de pois, ils effectuent ce choix en vue d'éviter que les lianes des pois souche détruisent leurs anacardiens par étouffement. Mais en moyenne la distance de plantation n'est au que 7 mètre.

#### **5.1.2.5-Densité de plantation**

La densité de plantation des anacardiens n'est pas respectée pour tous les planteurs de la zone. Elle varie en fonction de la distance de plantation de chacun d'eux. Par contre pour une distance de plantation moyenne de 7 mètre, la densité de plantation est de 204 pieds à l'hectare. En fait, leur distance de plantation est toute à fait normale parce qu'il respecte le standard de l'ITK adopté par les grands pays producteurs.

#### **5.1.2.6-Technologie post récolte**

Après les périodes de récolte d'anacarde, les producteurs ont procédé au traitement de leurs denrées. Pour ce faire, ils ont utilisé un ensemble de techniques telle que le séchage, le triage et le stockage.

#### **5.1.2.7-Activités d'entretien au niveau des pieds**

Les producteurs de la zone effectuaient des activités irrégulières au niveau des anacardiens. Parmi les entretiens techniques connus, trois seulement sont appliquées par les producteurs d'anacardes de la zone, à savoir l'égamage, le sarclage et la récolte. L'égamage consiste à enlever des branches de l'arbre et le sarclage consiste à débarrasser l'arbre des plantes avoisinantes sans intérêt pour le producteur. Enfin la récolte en est l'activité pratiquée par tous les producteurs qui consiste à recueillir de l'arbre ses fruits. Ils font ces activités toujours avant la période de récolte en vue de permettre aux producteurs de ramasser leurs anacardes sous le sol sans aucune contraintes. Ces activités effectuent le plus souvent durant les mois de décembre et de janvier c'est-à-dire avant la période de récolte des fruits. Pour effectuer ces activités les producteurs ont dû toujours utiliser de la main d'œuvre interne ou externe soit sous forme d'escouade ou individuel. Selon le tableau ci-dessous, 78.17% des producteurs font de l'égamage soit 47.27% de PQPF ; 16.36% de PQPM et 14.54% de PQPE, et encore 78.17% effectuent du sarclage ; soit 45.45% de PQPF ; 16.36 % de PQPM et 16.36% de PQPE alors que tous les producteurs sans distinction effectuent de la récolte. Le tableau ci-dessous illustre la quantité et le pourcentage de chaque type de producteurs qui effectuaient des activités au niveau des anacardiens.

**Tableau 25: Activités effectuées par catégories de producteurs à Saint-Jean du Sud**

Activités effectuées	Types	Quantité	Pourcentage
Elagage	PQPF	26	47.27 %
	PQPM	9	16.36 %
	PQPE	8	14.54 %
Sarclage	PQPF	25	45.45 %
	PQPM	9	16.36 %
	PQPE	9	16.36 %
Récolte		55	100 %

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

#### 5.1.2.8- Mise en place de nouveau pied et de nouvelle parcelle

Pour mettre en place de nouvelle plantation, la plupart des producteurs utilisent les semences de leurs anciennes plantations. Parfois, ils arrachent des pieds levés par spontanéité et les transplantent dans un autre endroit. Ils sélectionnent aussi des semences en fonction de leur rendement par pied et procède à leur ITK pour la plantation. Dans les résultats de recherche nous avons découvert qu'aucun des PQPEs ne s'intéressent pas à la mise en place de nouvelles parcelle d'anacardiens, soient 0%. Les PQPFs et les PQPMs ont le plus souvent un intérêt pour la mise en place de nouvelle plantation, car en terme de proportion, ils ont respectivement 88.24% des PQPFs et 90% des PQPMs dans la totalité de chaque catégorie de producteur. Donc, 70.90% ont d'habitude de mettre en place de nouveaux pieds et de nouvelles parcelles.

**Tableau 26: Mise en place de nouveaux pieds par catégories de producteurs à Saint-Jean du Sud**

Type	Qté optée pour la mise en place	Qté de l'échantillon	Pourcentage
PQPF	30	34	88.24%
PQPM	9	10	90%
PQPE	0	11	0%
Total	39	55	70.90%

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

## **5.2-Approche financière de la production**

L'approche financière est une approche de l'étude qui ne tient pas compte des indicateurs techniques de la filière mais qui met en relief les données qui s'inscrivent dans l'aspect économique des acteurs. Elle mettra en évidence la valeur ajoutée, la consommation intermédiaire ou les dépenses, l'amortissement annuel et les produits bruts de chacun des acteurs concernés dans la filière.

### **5.2.1-Analyse de la rentabilité financière des différents acteurs de la filière**

L'analyse de la rentabilité financière des acteurs prend en compte les données relatives aux dépenses, la vente et les valeurs ajoutées de chaque acteur dans tous les maillons de la filière. De ce fait nous décrivons séparément une analyse financière pour chaque acteur.

#### **5.2.1.1- Analyse financière des producteurs**

Le tableau 27 représente le compte d'exploitation d'un producteur d'anacarde à Saint-Jean du Sud. Pour cultiver un hectare d'anacardier à Saint-Jean du Sud, un producteur nécessite 14 personne-jour pour la plantation, 14 personne-jour pour les entretiens (sarclage, dégarnissage et émondage) et 6 hommes jour pour la récolte qu'il paie à 158.27 gourdes l'unité, soit une totalité de 5064.64 gourdes. Durant les périodes de récolte, en moyenne le producteur réalise un rendement équivalent à 703.8 kg/ha d'anacarde brute qu'il vend à 60.67 gourdes le kilo, ce qui leur permet de réaliser une recette annuelle de 42,699.55 gourdes.

Le coût d'opportunité de la terre évalué à 16,000 gourdes, soit 1000 gourdes par 1/16 dans les coûts relatifs à l'affermage au niveau de la zone et les 426.30 gourdes alloué aux amortissements annuels des outils et équipements (houe, pioche, machette et glacis de séchage) utilisés, représentent le coût d'amortissement de 16,426.30 gourdes auxquelles confrontent les producteurs d'anacarde. En fait, un producteur d'anacarde à Saint-Jean du Sud réalise une marge brute qui tourne autour de 37,635.31 gourdes et 20,892 gourdes en termes de marge nette.

**Tableau 27 : Compte d'exploitation à l'hectare d'un producteur d'anacardier**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire (gourdes)	Total (gourdes)
<b>Total Recette</b>	<b>Gourdes/ha</b>			<b>42,699.55</b>
- Anacarde	Kg	703.8	60.67	42,699.55
<b>Total M.O</b>	<b>Gourdes</b>	<b>34</b>	<b>158.27</b>	<b>5,381.18</b>
- Plantation	Homme / jour	28	158.27	4,431.56.
- Récolte	Homme/jour	6	158.27	949.62
Cout de transport	Gourdes	0	0	0
<b>Marge brute</b>	<b>Gourdes/ha</b>			<b>37,318.37</b>
Amortissement				16,426.3
- Outils / Matériels	Gourdes/ha			426.3
- Loyer de la terre	Gourdes /ha		16000	16,000
<b>Marge nette</b>	<b>Gourdes/ha</b>			<b>20,892</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### 5.2.1.2- Analyse financière des distributeurs

#### a) Les grossistes

Le tableau 28 donne lecture du compte d'exploitation des grossistes. Les grossistes sont des distributeurs qui effectuent de l'achat de l'anacarde pour les revendre à une date ultérieure, cette date peut varier de 4 à 24 mois ça dépend des besoins du client et en fonction la production réalisée au niveau de l'année. Au cours de l'année les grossistes encaissent en moyenne 464.55 kg d'anacarde brut qu'ils paient à 57 gourdes le kilo et les revendre à 110.33 gourdes en moyenne. Durant l'année, ils dépensent 27,289 gourdes pour l'achat de matière première, des sacs et le cout transport. A la fin de l'année ils effectuent une recette annuelle équivalent à 51,255.35 gourdes. Étant donné qu'ils n'utilisent pas de grands matériels, donc aucun amortissement n'est possible. Donc, leur marge brute annuelle est égale à leur marge nette et tourne autour de 23,966.35 gourdes l'an.

**Tableau 28: Compte d'exploitation des grossistes**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total (gourdes)
<b>Total Recette</b>	<b>Gourdes/ an</b>			<b>51255.35</b>
- Anacarde	Kg	464.55	110.33	51255.35
<b>Total Dépense</b>	<b>Gourdes/an</b>			<b>27289</b>
- Transport	Gourdes/assiette	309.7	1	309.7
- Achat Sacs	Gourdes	10	50	500
- Anacarde	Kg	464.55	57	26479.35
<b>Marge Brute</b>	<b>Gourdes/an</b>			<b>23966.35</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

#### b) Les courtiers

Le tableau 29 représente le compte d'exploitation d'un courtier. Ils commercialisent 347.25 kg d'anacarde brut pendant l'année qu'ils achètent au même prix que les grossistes, ils les revendent à 72.72 gourdes le kilo. Durant l'année ils dépensent 20,602.95 gourdes pour l'achat de la matière première, des sacs et du transport, et reçoivent 25,252 gourdes en termes de recette annuelle. Cet investissement leur permet de réaliser une marge brute annuelle de 4,570.87 gourdes par an, et elle représente aussi sa marge nette.

**Tableau 29 : Compte d'exploitation des courtiers**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total
<b>Recette</b>	<b>Gourdes/ an</b>			<b>25,252</b>
- Anacarde	Kg	347.25	72.27	25,252
<b>Dépense</b>	<b>Gourdes/an</b>			<b>20,602.95</b>
- Transport	Gourdes/assiette	231.5	1	2,31.5
- Achat Sacs	Gourdes	10	50	500
- Anacarde	Kg	347.25	57	19,793.25
<b>Marge Brute</b>	<b>Gourdes/an</b>			<b>4,570.87</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### 5.2.1.3- Analyse financière des unités de transformation

Les deux types d'unités de transformations ont transformé annuellement un stock d'anacarde brut différent. Leur stock varie suivant leurs ressources financières disponibles et les contrats de ventes établis, précisément dans le cas des UTM. Durant l'étude nous avons remarqué que les UTM ont transformé un plus grand volume aux dépens des UTT. Les unités de types traditionnels transforment en moyenne 715.5 kg alors que les unités de types modernes transforment en moyenne 2,137.5 kg d'anacarde par an et ne fonctionnent pas durant toute l'année soit 3 à 6 mois suivant leur stock disponible.

#### a)-Les UTTs

Les tableaux 30 et 31 donnent lecture des comptes d'exploitation d'une UTT. Les UTTs sont des unités qui travaillent en moyenne 715.5 kg d'anacarde brut, soit 2/3 en tablette et 1/3 en noix grillée

Concernant la tablette les UTTs dépensent pour l'achat et la restauration, la main d'œuvre et les ingrédients. Ils achètent 477 kg d'anacarde qu'ils paient à 192.63 gourdes et effectuent 24 voyages au cours de l'année à 100 gourdes et séjournent dans la ville des Cayes durant 192 jours au niveau de l'année pour vendre leurs produits finis, qui dans ce cas exigent des frais de nourriture estimé à 150 gourdes le jour. Pour le fendage et la préparation sur 24 voyages effectués pendant l'année ils dépensent 6,000 gourdes au total, soit 12 jours pour la tablette et 12 autres jours pour la noix grillée. Les ingrédients tels sucres, épices et essences leurs coûtent 15,892.8 gourdes, ce qui veut dire que leurs dépenses annuelles ne vont qu'au-delà de 136,577.3 gourdes

Leur productivité annuelle de tablette tourne autour de 3,816 unités de tablette qu'ils vendent à 41 gourdes l'unité soit 159 tablettes pendant 24 voyages, ce qui leur permet de réaliser une recette annuelle de 156,456 gourdes l'an et une marge brute de 19,878.7 gourdes. Ces unités utilisent des chaudières de grande capacité, des cuillères et aussi une unité de mesure appelée *assiette* qui vaut 1.5 kg représentent des matériels à amortir, ce qui nous a permis de déduire un amortissement annuel de 136.73 gourdes, de ce fait une marge nette des UTTs reviennent à 19,741.97 gourdes.

**Tableau 30: Compte d'exploitation d'une UTT à Saint-Jean du Sud en tablette**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total
<b>Recette annuelle</b>	<b>Gourdes</b>	<b>3816</b>	<b>41</b>	<b>156,456</b>
<b>Dépense annuelle</b>	<b>Gourdes</b>			<b>136,577.3</b>
<b>Achat et restauration</b>				<b>107,484.5</b>
- Matière première	Gourde	477	192.63	91,884.50
- Transport	Gourde	12	100	1,200
- Frais de nourriture	Gourde/jour	192	75	14,400
<b>Main d'œuvre</b>				<b>6,000</b>
- Fendage	Personne-jour	12	250	3,000
- Salaire	Femme-jour	12	250	3,000
<b>Ingrédient</b>				<b>23,092.8</b>
- Sucre	Verre	715.5	18.18	13,007.8
- Essence	Gallon	½	1000	500
- Epis the	Gourdes /paquet	477	5	2,385
- Sirop	Gallon	24	300	7,200
<b>Amortissement</b>				<b>136.73</b>
- Chaudière	Gourdes	1	32.98	32.98
- Cuillères	Gourdes	2	50	100
- Assiette	Gourdes	1	3.75	3.75
<b>Marge brute</b>	<b>Gourdes</b>			<b>19,878.7</b>
<b>Marge nette</b>	<b>Gourdes</b>			<b>19,741.97</b>

**Source : Enquête de terrain, septembre 2017**

Concernant la noix grillée, ils travaillent environ 238.5 kg d'anacarde qu'ils achètent au même prix que pour faire de la tablette. A ce coût s'ajoutent les frais de transport et de nourriture qui donne une totalité de 67,542 gourdes. Les coûts relatifs aux ingrédients sont nuls parce que ces produits n'en exigent pas, sauf la main d'œuvre qui leur coûte 6,000 gourdes. Donc les UTTs réalisent 1,431 paquets de noix grillée qu'ils vendent à 50 gourdes, ce qui leur permet de réaliser une recette annuelle de 71,550 gourdes l'an après avoir dépensé 67,542 gourdes pour l'achat

d'anacarde, la restauration ainsi que la main d'œuvre. Les matériels utilisés au cours du cycle de préparation de produits ont été amortis annuellement. Leurs amortissements annuels tournent autour de 136.73 gourdes. Cet amortissement nous a permis de trouver sa marge nette qui s'évalue à 3,871.27 gourdes dans la transformation de la noix d'anacarde brute en noix grillée.

**Tableau 31 : Compte d'exploitation d'une UTT à Saint-Jean du Sud en noix grillée**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total
<b>Recette annuelle</b>		<b>1,431</b>	<b>50</b>	<b>71,550</b>
<b>Dépense annuelle</b>				<b>67,542</b>
<b>Achat et restauration</b>	<b>Gourdes</b>			<b>61,542</b>
- Achat matière première		238.5	192.63	45,942.25
- Transport		12	100	1,200
- Frais de nourriture		192	75	14,400
<b>Main d'œuvre</b>				<b>6,000</b>
- Fendage		12	250	3,000
- Salaire		12	250	3,000
<b>Amortissement Annuel</b>	<b>Gourdes</b>			<b>136.73</b>
- Chaudière	Gourdes	2	330	66
- Cuillères	Gourdes	2	50	100
- Assiette	Gourdes	1	3.75	3.75
<b>Marge brute</b>	<b>Gourdes</b>			<b>4,008</b>
<b>Marge nette</b>				<b>3,871.27</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

#### b)-Les UTM

Les tableaux 32 et 33 représentent les comptes d'exploitation d'une UTM à Saint-Jean du Sud. Les UTM transforment un volume d'anacarde valant 2,137.5 kg au cours de l'année, soit 2/3 en noix grillée et 1/3 en calcinée. Pour la calcinée, 712.5 kilo d'anacarde brute ont en moyenne transformée et 712 bocaux de 16 onces sont produites au niveau de cette unité. Les UTM relisent une recette annuelle de 356,000 gourdes dans ce produit et dépensent 136,485.37 pour la préparation soit pour l'achat des matières premières, les frais, la main d'œuvre et les ingrédients.

Donc, uniquement dans la calcinée les UTM réalisent une marge brute de 219,514.63 et 216,585.88 gourdes en terme de marge nette.

**Tableau 32: Compte d'exploitation annuelle d'un UTM en noix calcinée**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total
<b>Recette annuelle</b>	<b>Gourdes</b>	<b>712</b>	<b>500</b>	<b>356,000</b>
<b>Dépense annuelle</b>	<b>Gourdes</b>			<b>136,485.37</b>
<b>Achat et frais divers</b>	<b>Gourdes</b>			<b>94,993</b>
- Matière première	Gourdes	712.5	126.5	90,068
- Transport	Gourdes	712.5	2	1,425
- Bocal	Gourdes	712	42	29,904
- Gaz propane	Gourdes			3,500
<b>Main d'œuvre</b>				<b>18,000</b>
- Fendage, et préparation	Homme-jour	72	250	18,000
<b>Ingrédients</b>				<b>23,492.37</b>
- Sucre	Verres	1068.75	18.18	19,429.87
- Essence	Gallon	1/2	1000	500
- Epices the	Paquet	712.5	5	3,562.5
<b>Amortissement Annuel</b>	<b>Gourdes</b>			<b>2,994.75</b>
- Four	Gourdes	1	26000	2,600
- Chaudières	Gourdes	2	330	66
- Cuillères	Gourdes	2	50	100
- Cuvette	Gourdes		150	150
- Couteau	Gourdes		50	50
- Plateau	Gourdes		250	25
- Assiette	Gourdes		75	3.75
<b>Marge brute</b>	<b>Gourdes</b>			<b>219,514.63</b>
<b>Marge nette</b>	<b>Gourdes</b>			<b>216,585.88</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

A propos de la noix grillée, les unités de transformation modernes travaillent un stock d'anacarde brut évaluant à 1,425 kg. Annuellement ils réalisent une recette de 570,000 gourdes venant de 1,425 bocaux de 16 onces qu'ils vendent à 400 gourdes l'unité. Les dépenses relatives sont les mêmes sauf on n'a pas d'ingrédient dans ce produit fini, et représente en valeur monétaire 264,462.50 gourdes. Ces activités permettent à ces unités de réaliser respectivement une marge brute et nette de 305,537.50 gourdes et 302,608.75 gourdes dans ce produit.

**Tableau 33: Compte d'exploitation annuel d'un UTM en noix grillée**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total
<b>Recette annuelle</b>	<b>Bocal</b>	<b>1425</b>	<b>400</b>	<b>570,000</b>
<b>Dépense annuelle</b>	<b>Gourdes</b>			<b>264,462.5</b>
<b>Achat et frais</b>	<b>Gourdes</b>			<b>246,462.5</b>
- Matière première	Gourdes	1425	126.5	180,262.5
- Transport	Gourdes	1425	2	2,850
- Bocal	Gourdes	1425	42	59,850
- Gaz propane	Gourdes			3,500
<b>Main d'œuvre</b>	<b>Gourdes</b>			<b>18,000</b>
- Fendage et préparation	Gourdes	72	250	18,000
<b>Amortissement</b>	<b>Gourdes</b>			<b>2,928.75</b>
- Chaudière	Gourdes/an	1	26000	2,600
- Cuillères	Gourdes/an	2	50	100
- Cuvette	Gourdes/an		150	150
- Couteau	Gourdes/an		50	50
- Plateau	Gourdes/an		250	25
- Assiette	Gourdes/an		75	3.75
<b>Marge brute</b>	<b>Gourdes</b>			<b>305,537.5</b>
<b>Marge nette</b>	<b>Gourdes</b>			<b>302,608.75</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

#### 5.2.1.4- Analyse financière des boutiques de vente locale

Les tableaux 34 et 35 représentent le compte d'exploitation d'une boutique de vente. Les boutiques vendent 20 % des produits des UTMs de la zone et les 80 % restant se vendent au niveau des supermarchés aux Cayes. Dans la calcinée, elles achètent 142 bocaux de calcinée à 500 gourdes, soit une dépense annuelle de 71,000 gourdes. Elles les revendent à 600 gourdes l'un qui donne une recette annuelle de 85,200 gourdes soit une marge brute de 14,200 gourdes.

**Tableau 34: Compte d'exploitation annuelle d'une boutique en noix calcinée**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total
<b>Recette annuelle</b>	<b>Gourdes</b>			<b>85,200</b>
- Calcinée	Bocal de 16 onces	142	600	85,200
<b>Dépense annuelle</b>	<b>Gourdes</b>			<b>71000</b>
- Achat	Gourdes	142	500	71,000
<b>Marge brute</b>	<b>Gourdes</b>			<b>14,200</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

Dans la noix grillée, elles achètent 285 bocaux à 400 gourdes l'unité, donc leur dépense annuelle est de 114,000 gourdes. Suite à l'achat, ils les revendent à 500 gourdes l'unité, lui permettant de réaliser une recette de 142,500 gourdes et une marge brute annuelle est de 28,500 gourdes.

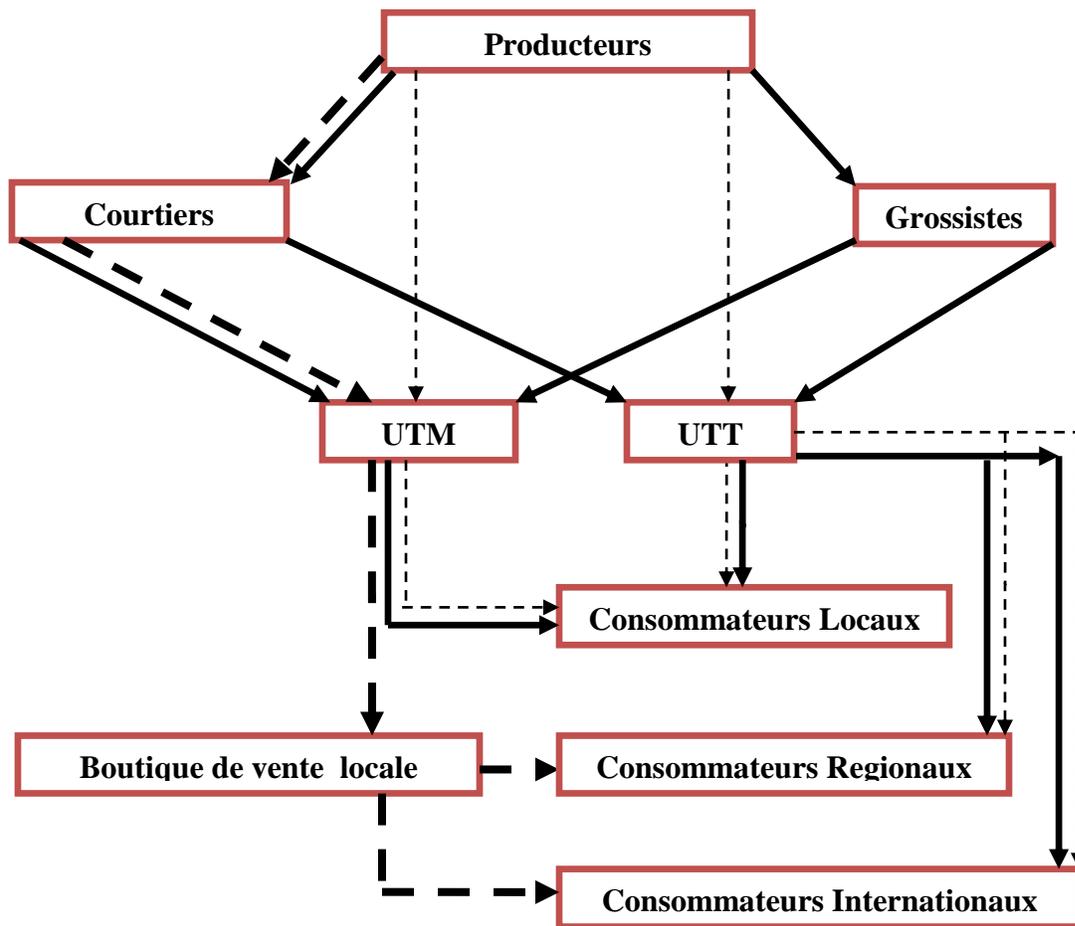
**Tableau 35: Compte d'exploitation annuelle d'une boutique en noix grillée**

Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	Total
<b>Recette annuelle</b>	<b>Gourdes</b>			<b>142,500</b>
- Noix grillée	Bocal de 16 onces	285	500	142,500
<b>Dépense annuelle</b>	<b>Gourdes</b>			<b>114,000</b>
- Achat	Gourdes	285	400	114,000
<b>Marge brute</b>	<b>Gourdes</b>			<b>28,500</b>

Source : Enquête de terrain, septembre 2017

### 5.2.2-Présentation des différents circuits de commercialisation d'anacarde

La commercialisation d'anacarde dans la commune de Saint-Jean du Sud se fait dans 3 principaux circuits différents ; court, long et très long. Dans le circuit de commercialisation d'anacarde, nous voyons les producteurs qui approvisionnent les distributeurs et les transformateurs. Et dans certains cas, les supermarchés approvisionnent les consommateurs. Les transformateurs approvisionnent les consommateurs et les supermarchés régionaux. L'analyse de la figure suivante révèle les différents parcours de l'anacarde dans la Section Communale.



Circuit Court : Pointille Fin. - - - - ->

Circuit Long : Flèche. —————>

Circuit Très Long : Pointille Epaisse. - - - - ->

**Figure 10 : Circuit de commercialisation de l'anacarde à Saint Jean du Sud.**

Source de l'auteur.

### **5.2.2.1-Circuit Court**

Un circuit est dit court lorsqu'il existe maximum un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Dans la filière d'anacarde de la zone, il est composé de :

Producteur-----Unité de transformation-----Consommateur

### **5.2.2.2-Circuit Long**

Un circuit est dit long quand il existe deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur. Il est ainsi constitué:

Producteur-----Distributeur-----Unité de transformation-----Consommateur

### **5.2.2.3-Circuit Très Long**

On suppose qu'un circuit soit très long quand, entre le producteur et le consommateur, au minimum trois intermédiaires interviennent. Ce mode de circuit est rencontré le plus souvent dans les industries de transformations visant à écouler avec les supermarchés. Dans la filière d'anacarde de la zone ce circuit comprend trois intermédiaires et la chaîne est constituée ainsi:

Producteur-----Courtiers-----UTM-----Boutique-----Consommateur

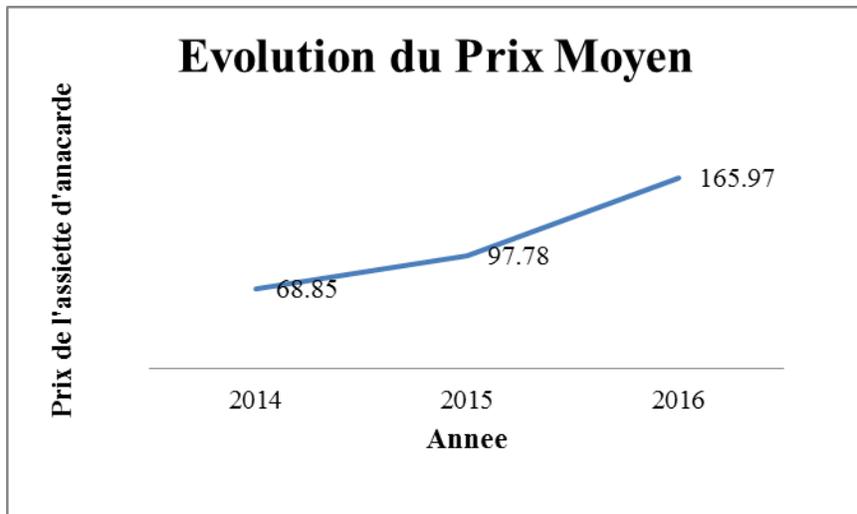
## **5.2.3-Analyse du prix et de l'importance de l'anacarde dans la filière**

Analyser le prix dans une filière de production nous permettra de connaître son évolution pendant le temps et les causes de son évolution et de sa variation.

### **- Evolution du prix annuel de l'anacarde à Saint Jean du Sud**

Le prix moyen de l'assiette d'anacarde à Saint Jean du Sud ne reste pas constante, elle dépend d'un ensemble de facteurs parmi lesquels figurent la production et la demande. Il varie d'un mois à l'autre et aussi d'une année à l'autre. Durant les trois années de l'étude elle croît avec un grand écart. De 2014 à 2015 elle passe de 68.85 gourdes à 97,78 gourdes, soit un écart de 42% par rapport à 2014. Et elle passe de 97.78 gourdes à 165.97 gourdes de 2015 à 2016, soit une hausse de 69.74 % de la normale. Les causes de variation du prix moyen de l'assiette de l'anacarde à Saint-Jean du Sud sont multiples. Au cours de l'année 2014 la production était plus grande que les années suivantes, et décroît considérablement, donc selon la loi de l'offre et de la demande, le prix varie avec l'offre. Deuxièmement, dans la période de l'étude on a enregistré beaucoup plus d'unités de transformations récemment intégrée la filière qui pourrait influencer le prix. Et de plus, de nombreux acteurs externes de la commune intègrent le circuit de commercialisation

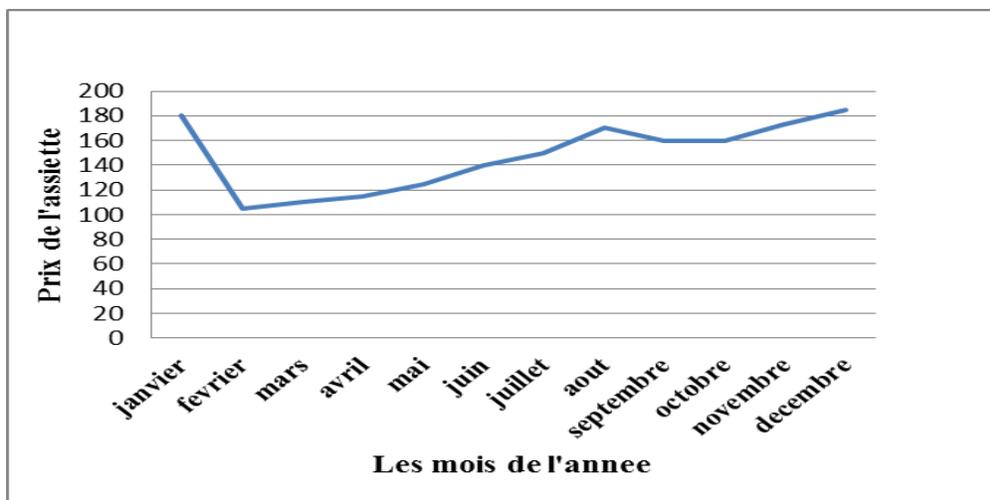
pour l'achat des anacardes. Beaucoup d'entre eux sont de Cavaillon, de Saint Louis du Sud et d'Aquin. Donc, si la taille des acteurs du circuit devient plus grande pendant que la production baisse, cela va vite occasionner une augmentation du prix du produit.



**Figure 11: Courbe de l'évolution du prix annuel de l'anacarde**

#### - Variation du prix pendant le mois et cause

Le prix de l'anacarde ne varie pas seulement en fonction de l'année mais, elle varie aussi suivant le mois. Le mois de décembre et de janvier sont les mois où le prix moyen est plus haut. Cela est dû à cause que les gens effectuent des va-et-vient pour la Noël et de retour ils ont toujours manifesté le désir d'apporter des produits dérivés de l'anacarde pour leurs parents et amis qui leur sont souvent demandés. Durant le mois de février la période de fructification et de récolte des anacardes se font sentir, le prix atteint sa valeur minimale du fait que les distributeurs qui stockent des anacardes ne veulent pas laisser leurs anciens stocks coïncidés avec les produits de la nouvelle saison et le marché est à la fois envahi par des produits de l'ancienne et de la nouvelle saison. Et dans les mois qui se suivent le prix croît légèrement jusqu'au mois d'août et se relâche avec la rentrée scolaire puis remontent à la fin de l'année.



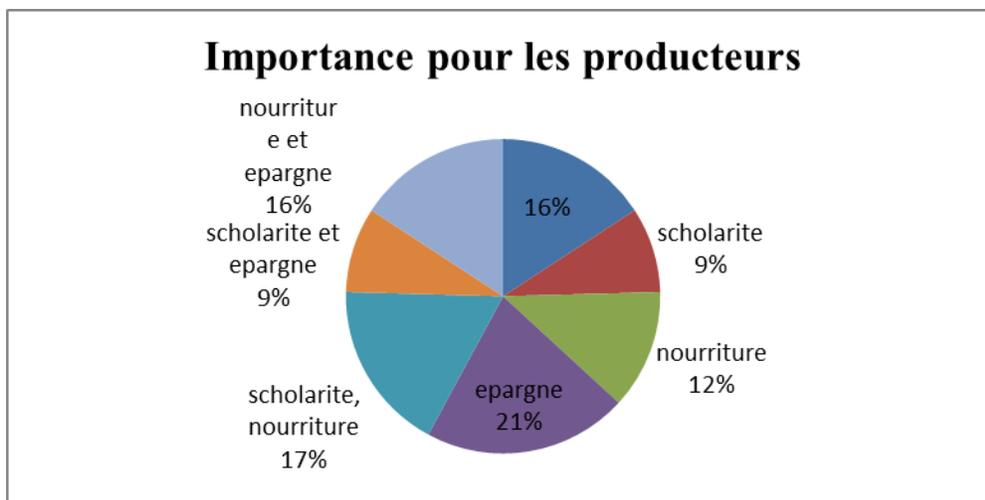
**Figure 12: Courbe de variation du prix au cours de l'année**

#### - Importance de la production d'anacarde pour les acteurs du circuit

La production d'anacarde à Saint Jean du Sud se révèle une culture très importante pour les acteurs de la filière. Grâce à cette production les gens arrivent à réaliser de grande chose et répondre à certains besoins primaires. Les enquêtes de terrain ont montrées clairement que cette production contribue à répondre à bon nombre de besoins relatifs à l'éducation, la nourriture, la construction/aménagement des batiements, la santé et aussi elle représente pour eux une importante source d'épargne et de revenu. Particulièrement dans chaque maillon de la filière, les données ont montré que chaque catégorie d'acteurs concevait l'importance de l'anacarde d'une façon ou d'une autre.

Pour ;

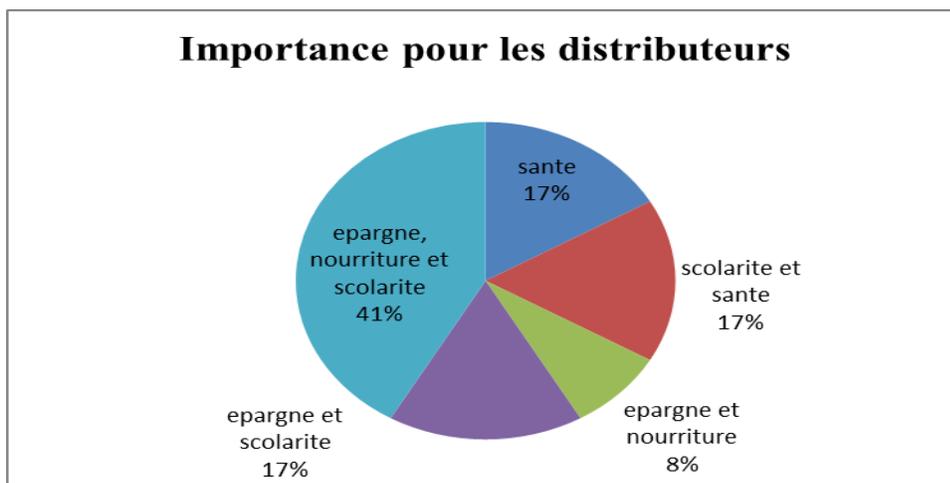
- 21 % des producteurs, la production représente uniquement pour eux une source d'épargne.
- 17 %, elle contribue à la fois à la scolarité et la nourriture.
- 12% elle permet uniquement à répondre à leur nourriture.
- 9% elle contribue à répondre à la fois à la scolarité de leurs enfants et une source d'épargne.



**Figure 13 : Importance de la production d’anacarde pour les producteurs**

Tandis qu’elle permet à ;

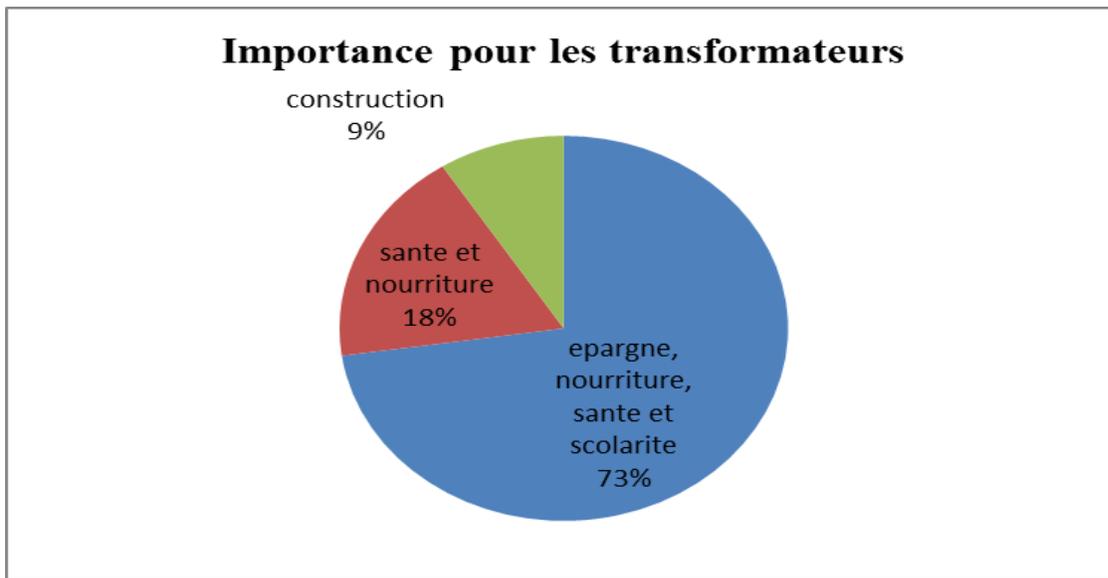
- 41% des distributeurs de répondre simultanément à leur nourriture, la scolarité de leurs enfants et aussi une source de revenu.
- 17% d’entre eux de répondre à leur problème de santé et la scolarité de leurs enfants.
- 17% des distributeurs de l’utiliser comme une source d’épargne et de scolarité de leurs fils.
- 8% d’entre eux de l’utiliser à la fois comme épargne et nourriture.
- 17% des autres une source d’épargne en cas de besoins pour les problèmes de santé.



**Figure 14: Importance de la production d’anacarde pour les distributeurs**

Pour les unités de transformation, la production d'anacarde permet à :

- 73% de répondre à la fois à leur besoin de nourriture, de sante, d'épargne et de scolarité de leurs enfants.
- 18% de répondre à leur problème de santé et de nourriture.
- 9% de construire ou d'aménager leur maison.



**Figure 15: Importance de la production d'anacarde pour les transformateurs**

### **5.3- Identification des atouts et contraintes**

L'étude sur la filière d'anacarde de la troisième Section Communale de Saint-Jean du Sud nous a permis de répertorier un ensemble d'atouts et de contraintes dans chaque maillon de la filière. Les producteurs, les distributeurs et les unités de transformations trouvent des atouts et des contraintes dans la filière, mais pourtant chacun d'eux font face à des contraintes relatives. De ce fait, nous résumons les contraintes et les atouts de chaque catégorie d'acteurs du circuit dans les tableaux ci-dessous.

### 5.3.1-Atouts et contraintes liés à la production

a)-Atout	Raison
Faible Coût de production	Pas de frais de transport, fréquence d'entretien élevé, pas de dépense pour transformation et stockage.
Produits non périssables et vente garantie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'anacarde peut conserver jusqu'à 2 ans</li> <li>• Il y a beaucoup d'acteurs dans la filière.</li> <li>• Diversification des produits dérivés</li> </ul>
b)-Contrainte	Cause et effet
Faible quantité de jeunes pieds	Elevage libre : arrachât des jeunes plants
Densité de plantation élevée	Manque d'appui technique
Maladies	Anthracnose ( <i>Collectotrichum gloeosporioides</i> : brûlure des noix.
Ravageurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cochenille (<i>Pseudococcidae sp</i>) :</li> <li>• Mouche blanche (<i>Trialeurodes vaporariorum</i>) :</li> </ul>
Pourriture	Manque de séchage
Faible fréquence d'entretien	Non disponibilité de la main d'œuvre
Ancienneté des pieds	Rendement décroissant

### 5.3.2- Atouts et contraintes liés aux distributeurs d'anacarde

a)-Atout	Raison
Faible coût de commercialisation	Après l'achat de la matière première, les coûts de dépenses sont faibles, uniquement pour l'achat des sacs et le transport
b)-Contraintes	Cause et effet
Dessiccation	Séchage trop élevé : les noix séchées perdent de poids avec la durée de stockage Diminution de stock
Pourriture	Développement des champignons

### 5.3.3-Atouts et contraintes liés aux unités de transformations

#### 5.3.3.1- Atouts et contraintes des UTTs

<b>a)-Atout</b>	<b>Raison</b>
Seul transformateur de tablette dans la chaîne	Les UTTs n'en produisent pas
Unité jeune	54.54% ont un âge inférieur à 50 ans
Niveau d'éducation acceptable	73 % ont atteint le niveau primaire
<b>b)-Contraintes</b>	<b>Causes et effets</b>
Matériels inadéquats	Transformation d'une faible quantité de noix.
Emballage inadéquat	<ul style="list-style-type: none"><li>• Longue période de vente.</li><li>• Faible attirance des consommateurs aux produits.</li></ul>
Condition sanitaire non réunie	Faible attirance des consommateurs.

#### 5.3.3.2- Atouts et contraintes des UTMs

<b>a)-Atout</b>	<b>Raison</b>
Seul transformateur de calcinée	Les UTTs n'en produisent pas.
Emballage adéquat	Les normes de marketing et de commercialisation des produits sont à peu près respectées.
<b>b)-Contraintes</b>	<b>Cause et effet</b>
Production faible	Fonctionnement pendant un période de temps court au cours de l'année.

## CHAPITRE VI- CONCLUSION ET PROPOSITIONS D’ACTIONS

### 6.1-Conclusion

Cette étude nous permet d’avoir une idée sur la situation technique et financière de la filière d’anacarde à Saint Jean du Sud. Elle nous permet aussi de comprendre le système de fonctionnement de la filière, les relations entre les divers acteurs dans cette chaîne de valeur, les atouts et les contraintes au niveau de la filière.

Nous remarquons que la filière d’anacarde comprend bon nombre d’acteurs au niveau de la chaîne tels que les : producteurs, les distributeurs (grossistes et courtiers), les unités de transformation (modernes et traditionnelles), les boutiques de vente, les supermarchés, les transporteurs, les consommateurs locaux, régionaux et mêmes internationaux. La production d’anacarde à Saint Jean du Sud connaît une baisse qui décroît considérablement, et causée par des problèmes de techniques de production inappliquée et d’une fréquence d’entretien élevée par rapport à la fréquence normale nécessaire à l’espèce pour exprimer son rendement potentiel, suivant son Itinéraire Technique. La filière d’anacarde de la zone représente un atout pour ses acteurs car le circuit de commercialisation est très diversifié et compris des circuits ; courts, long et même très long. Dans le circuit chaque acteur tire un avantage proportionnellement à son investissement car les acteurs ont un revenu annuel qui tournent autour de six cent trente quatre mille neuf cent trente sept gourdes (634,937.00 gourdes ), soit vingt mille huit cent quatre-vingt-douze gourdes (20,892 gourdes) pour les producteurs, vingt-huit mille cinq cent trente sept gourdes vingt-deux centimes (28,537.22 gourdes ) pour les distributeurs, cinq cent quarante-deux mille huit cent sept gourdes quatre-vingt-sept centimes (542,807.87 gourdes ) pour les unités de transformation et quarante deux mille sept cent gourdes (42,700 gourdes) pour les boutiques de vente.

Toutefois les faibles coûts de production, la diversification des produits dérivés et la forte capacité de stockage de l’anacarde représentent des opportunités pour les acteurs de la filière. Cependant la filière fait face à des contraintes majeures qui pourrait inhiber son avenir tels que : la maladie d’anthraxose, l’élevage libre, l’ancienneté des anacardiens et les mauvaises méthodes de conditionnement des produits finis produits par les unités de types traditionnels de la zone, sont les principaux atouts et contraintes retracés dans la filière d’anacarde de la zone.

## 6.2-Propositions d'actions

Par rapport à un ensemble d'analyse effectué au cours de l'étude, les recommandations suivantes devraient être prises en compte et s'adressent particulièrement :

A l'Etat de :

- Disposer des cadres techniques tels qu'Ing-Agronomes et techniciens en vue de former les acteurs de la filière et d'accompagner les producteurs dans la mise en place de nouvelle plantation afin de relancer la production.
- Aider les unités de types traditionnelles à se procurer de matériels adéquats pour mener encore les opérations de fendage et d'autres opérations impliquant dans l'activité.
- Mettre en place un système de micro crédit dans la zone pour aider les acteurs de la filière, plus précisément les acteurs de la transformation et de la commercialisation afin de transformer et distribuer un plus grand volume d'anacarde.

Aux producteurs :

- Monter une organisation de producteurs d'anacardes en vue de (d') ;
  - a. Etablir des pépinières pour mettre en place de nouvelle plantation.
  - b. Réaliser les activités d'entretien en commun.
  - c. Respecter les normes techniques de la production, surtout les entretiens.

Aux distributeurs :

- De favoriser des endroits beaucoup plus aérés afin de permettre un meilleur stockage des anacardes en vue d'éviter la pourriture, précisément les grossistes.

Aux UTTs:

- D'utiliser des emballages beaucoup plus appropriées au lieu des feuilles de bananes séchées afin d'attirer davantage les consommateurs prétentieux.
- D'appliquer l'hygiène corporel au moment de l'offre des produits dans la rue, car ils sont nombreux les gens qui regardent d'abord le vendeur avant de prendre le produit.

Aux UTM's:

- Créer des stratégies de ventes par la publicité visant à communiquer davantage avec le grand public afin de persuader la clientèle.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. ALCINDOR Ewald, Diagnostic des procédés de conservation et de transformation de la noix de cajou à St Jean du Sud et propositions d'amélioration. Disponible sur le site internet :[http://www.memoireonline.com/02/09/2006/m\\_Diagnostic-des-procedes-de-conservation-et-de-transformation-de-la-noix-de-cajou-a-St-Jean-du-Sud0.html](http://www.memoireonline.com/02/09/2006/m_Diagnostic-des-procedes-de-conservation-et-de-transformation-de-la-noix-de-cajou-a-St-Jean-du-Sud0.html) (Consulte le 5 février 2017)
2. AOGO A. S. (1996), L'arbre du mois, L'anacardier, Anacardium occidentale, famille des Anacardiacees. Le Flamboyant N° 38 -juin 1996, France
3. CCI & CEDEAO, fiche export noix de cajou sans coque. Disponible sur le site internet :[http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/About\\_ITC/Where\\_are\\_we\\_working/Multi-country\\_programmes/Pact\\_II/111129-Fiche-Export-Noix%20cajou%20sans%20coque.pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/About_ITC/Where_are_we_working/Multi-country_programmes/Pact_II/111129-Fiche-Export-Noix%20cajou%20sans%20coque.pdf) (consulte le 4 février 2017)
4. CNRA, Bien cultiver l'anacardier en Côte d'Ivoire. Disponible sur le site internet :<https://www.agrici.net/wp-content/uploads/2016/10/ftec-anacardier.pdf> (Consulte le 3 février 2017)
5. CNRA, Rapport annuel des activités de recherche. Disponible sur le site internet :[http://www.cnra.ci/downloads/Rap\\_programmes%20de%20recherche%202007.pdf](http://www.cnra.ci/downloads/Rap_programmes%20de%20recherche%202007.pdf) (Consulte le 5 mars 2017)
6. CNUCED (2002), Noix de cajou - Technologie, Paris - France. Vol 2 226p
7. Constance KONAN & Pierre RICAU. LA FILIERE ANACARDE EN COTE D'IVOIRE ACTEURS ET ORGANISATION. Disponible sur le site internet :[http://www.rongead.org/IMG/pdf/Synthese\\_filiere\\_anacarde\\_Pierre\\_light.pdf](http://www.rongead.org/IMG/pdf/Synthese_filiere_anacarde_Pierre_light.pdf) (consulté le 07 mars 2017)
8. D'ALMEIDA J. (1995), La culture des espèces fruitières, Anacardier, Cotonou, Bénin. 32p
9. Dominique Louppe & Guy Modeste Gnahoua, Anacardier. Disponible sur le site internet P :[https://www.labo-raess.org/ressources/assets/docP/Document\\_N0855.pdf](https://www.labo-raess.org/ressources/assets/docP/Document_N0855.pdf) (Consulte le 3 mars 2017)
10. Fairtrade International, révision du prix des noix de cajou brutes. Disponible sur le site internet :[https://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/2009/standards/documents/generic-standards/Nuts\\_SPO\\_FR.pdf](https://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/generic-standards/Nuts_SPO_FR.pdf) (Consulte le 7 mars 2017)

11. FAO (2000), Tendances et perspectives de la production mondiale et du commerce international. Rome. Vol. 89 82 p
12. IHSI, Population totale, population de 18 ans et plus ménages et densités estimés en 2009, Port-au-Prince, 2009, 89p
13. JoseeWend-Kuni BAMA, typologie des systèmes agro forestiers a manguier et anacardier dans le terrom de kotoudeni (kenedougou) : impact sur la production agricole. Disponible sur le site internet : <http://www.beep.ird.fr/collect/upb/index/assoc/IDR-2014-BAM-TYP/IDR-2014-BAM-TYP.pdf> (Consulte le 26 février 2017)
14. LACROIX E. (1999), Analyse du secteur de l'anacarde : situation actuelle et perspective de développement, Paris, France
15. MAEP & INRAB, étude du système de commercialisation des noix d'anacarde dans le département des collines au Bénin. Disponible sur le site internet : [http://www.erails.net/images/benin/inrab/litterature-grise/files/anacarde/Rapport%20Commercialisation Noix Cajou Collines.pdf](http://www.erails.net/images/benin/inrab/litterature-grise/files/anacarde/Rapport%20Commercialisation%20Noix%20Cajou%20Collines.pdf) (consulte le 22 février 2017)
16. MAEP, Diagnostic Global de la Filière Anacarde au Bénin. Disponible sur le site internet : [http://hubrural.org/IMG/pdf/benin\\_diagnostic\\_filiere\\_anacarde\\_padse.pdf](http://hubrural.org/IMG/pdf/benin_diagnostic_filiere_anacarde_padse.pdf) (Consulte le 1<sup>er</sup> mars 2017)
17. MALASSIS L. (1992), Economie de la consommation et de la production Agroalimentaire. Paris France, Vol I 438p
18. MARNDR & FAO, synthèse nationale des résultats du recensement général de l'agriculture (RGA). Disponible sur le site internet : [http://agriculture.gouv.ht/view/01/IMG/pdf/Resultats RGA National 05-11-12.pdf](http://agriculture.gouv.ht/view/01/IMG/pdf/Resultats_RGA_National_05-11-12.pdf) (Consulte le 21 février 2017)
19. MARNDR, Programme d'Incitations Agricoles et Agro Environnementales. Disponible sur le site internet : [http://agriculture.gouv.ht/view/01/IMG/pdf/manuel d incitations actualise des programmes d incitations du marndr-version de sept 2015.pdf](http://agriculture.gouv.ht/view/01/IMG/pdf/manuel_d_incitations_actualise_des_programmes_d_incitations_du_marndr-version_de_sept_2015.pdf) (Consulte le 13 février 2017)
20. MCI & PNUD, Les potentialités économiques d'Haïti. Disponible sur le site internet (Consulte le 19 février 2017).

21. MPCE (1997), Ministère de la Planification et de la Coopération Externe, le livre blanc. Haiti Vol 1 540p
22. PADEC, ETUDE DE MARCHE DE LA FILIERE ANACARDE, rapport final,
23. PERRIEN Jean et al, Recherche en marketing ; méthodes et décisions, Québec, Gaétan Morin éditeur, 613p.
24. PRF (PROGRAMME DE RECHERCHES FORESTIERES) (2002), Fiche technique N°1 : Comment produire de jeunes plants d'anacardier en pépinière. PRF, 06 BP 707 Cotonou, Bénin, Tel : 229 55 00 89,
25. RONGEAD, Connaître et Comprendre LE MARCHE INTERNATIONAL DE L'ANACARDE, 2013, 49p.
26. RONGEAD/IFCI. STRUCTURATION PROFESSIONNELLE DE LA FILIERE ANACARDE. Disponible sur le site internet : <http://www.rongead.org/IMG/pdf/EvaluationAnacardeCI.pdf> (consulté le 07 mars 2017)
27. SEVERIN F. (2000), Plant ak pye bwa tè D'AYITI, édition Quintel, 143p
28. THEVET Andre, Le Brésil d'André Thevet - Les Singularités de la France Antarctique (1557), disponible sur le site internet : <https://www.decitre.fr/livres/le-bresil-d-andre-thevet-9782915540789.html> (consulte le 07 mars 2017)
29. VAN EIJNATTEN C. (1996), Perspectives de la culture de l'anacardier et la transformation des noix de cajou au Bénin. Résultat d'une visite - conseil du 17 mai au 4 juin 1996. CARREFOUR en collaboration avec ECOFAIR, Amsterdam, Denneenlaan 5, 5375 KV REEK, Pays-Bas. BP 06-1053 Cotonou, Bénin.

## ANNEXES

### Formulaire 1: Grille de questionnement des producteurs

No Fiche : \_\_\_\_\_

#### I-IDENTIFICATION DU PRODUCTEUR D'ANACARDIER

Nom et Prénom.....Localité : .....

Sexe :.....Age : .....Nombre de personnes en charges.....

Niveau scolaire :..... Activité principale :.....

#### II-ORGANISATION DE LA PRODUCTION

2.1- Etes-vous membres d'une organisation de producteurs d'anacarde ?.....si oui laquelle ?.....

2.2-Dans combien de localité disposez-vous d'anacardier ? .....

Localités	Nombre de Pieds	Variétés	Ancienneté	Mode de Faire-Valoir
1				

2.3-Activités effectuées au niveau des pieds 2014-2015 & 2015-2016

Localités	Activités	Epoques Avant ou après la production ?	Sexe		Remarques
			# Homme	# Femme	
1					

2.4- Récolte

Localités	Quantité Récoltée			Période	Méthode de Cueillette
	2014	2015	2016		
1					

2.5-Rémunération du travail par activité (anacardier)

Localités	Activités	Main d'œuvre		Prix unit (gdes)	Prix total (gdes)
		Externe (#)	Interne (#)		


**2.7-MISE EN PLACE DE NOUVEAUX PIEDS ET DE NOUVELLE PARCELLES**

**A -Approvisionnement en matériel végétal (semence)**

1- Ancienne plantation  2-ONG  Si oui laquelle ou lesquelles.....

3-Instance publique  Si oui citez-les..... Autres :.....

**B -Acquisition de pieds et sous quelle formes/conditions**

a- Ou avez-vous trouvé des nouveaux pieds pour de nouvelles plantations ?

Rep :.....

**2.7.1- Itinéraire Technique**

Dans l'ordre logique, Quels est votre itinéraire technique ?

1-.....2-.....3-.....

4-.....5-.....6-.....

**2.7.2-Rémunération du travail par activités technique**

Activités	Main d'œuvre		Prix unit. (gdes)	Prix total (gdes)
	Externe	Interne		

Quel est votre période de plantation ?.....

A quelle distance s'effectue la transplantation ?.....

**2.7.3-Fertilisation**

Avez-vous l'habitude de fertiliser vos anacardiens ? Oui \_\_\_\_\_ Non \_\_\_\_\_

Si oui, comment procédez-vous pour fertiliser votre champ de production

d'anacardier ?.....

Quels types de fertilisants utilisez-vous : Biologiques ?\_\_\_\_ Chimiques ?\_\_\_\_ Intégré ?\_\_\_\_

Combien de sacs par pieds ?.....

Formule de l'engrais ?.....

Prix d'un sac :..... Quelle formule :.....

A quelle fréquence ?.....

Pendant quelle période ?-----

#### 2.7.4-Irrigation

Types d'irrigation : naturelle \_\_\_\_\_ artificielle \_\_\_\_\_

Quels sont les périodes de pluies les plus fréquentes dans la zone ?.....

**Inconvénients** :.....

**Avantages** :.....

#### 2.7.5-Maladies et ravageurs

Maladies	Organes attaquées	Méthodes de lutttes	Période du cycle
Ravageurs	Organes attaquées	Méthodes de lutttes	Période du cycle

#### 2.7.6-Récolte

Combien de temps prend un anacardier pour donner sa première récolte ?

Rep :.....

#### 2.7.7- Outillage et Equipement

Outil / Equipement	Utilisations	Prix d'achat	Durée de vie

#### 2.7.8-APPUI TECHNIQUE ET FINANCIER

##### 2.7.9- Appui technique

Y'a-t-il des ONG international et local qui donnent des appuis techniques dans la production d'anacardier dans la zone ?.....

Institution	International/ Local	Assistance recue	Période	Redevance

##### 2.7.10-Appui financier

Avez-vous des moyens pour financer votre production d'anacardier ?.....

Sources de financement Interne \_\_\_\_\_ Externe \_\_\_\_\_

Que faites-vous pour financer vos activités de production de noix de cajou ?

Rep :.....

Y'a-t-il des micro-crédits qui supportent des activités agricoles, particulièrement la filière d'anacarde ?.....si oui qui sont-ils ?.....

## **II-ACTIVITÉ ET TECHNOLOGIE POST-RÉCOLTE**

### **2.1-Technologie post récolte**

Quels sont les mesures prises après avoir récolté les fruits de l'anacarde ?

1-.....2-.....3-.....

Qu'utilisez-vous pour faire le séchage de la noix de cajou ?.....

Avez-vous des glacis de séchage ?      Oui \_\_\_\_\_      Non \_\_\_\_\_

### **2.2-Activite post-récolte**

Après avoir récolté et sécher vos produits de récolte, comment se fait pour vendre les noix de cajou recueillies dans vos anacarderaies ?

Rep :.....

Où avez-vous l'habitude de vendre les noix de cajou?

Marche                       Chez toi

A qui vendez-vous les noix de cajou?    Rep :.....

A quel prix vendez-vous l'assiette de la noix de cajou ?

Rep :.....

Combien d'assiette récoltez-vous durant l'année ?

Rep :.....

Et, combien d'assiette vendez-vous en moyenne pendant une année ?

Rep :.....

Quels sont vos lieux d'écoulements de produits ?

Rep :.....

## **III-CONSTRAINTES LIÉES A LA PRODUCTION D'ANACARDE**

**Quelles contraintes avez-vous rencontré dans la production d'anacarde ?**

➤ .....

**En quoi la production d'anacarde vous semblez être utiles.**

➤ .....

**Formulaire 2: Grille de questionnement des distributeurs.**

Nom de l'enquêteur : .....

No Fiche : \_\_\_\_\_

### **I-IDENTIFICATION DU DISTRIBUTEUR.**

Nom et prénom : ..... Localité : .....

Sexe : ..... Age : ..... Nombre d'enfant : ..... Filles : ..... Garçon : .....

Niveau scolaire : ..... Activité principale : .....

### **II-INFORMATIONS SUR L'ACHAT DE MATIÈRE PREMIÈRE**

#### **ACHAT DE LA NOIX DE CAJOU**

2.1- Avez-vous l'habitude d'acheter de la noix de cajou ? ..... si oui depuis combien de temps ? .....

Où avez-vous l'habitude d'acheter de la noix de cajou ?

Marché \_\_\_\_\_ Producteurs \_\_\_\_\_ Les deux \_\_\_\_\_

Qui d'entre eux vous paraît plus avantageux ?

Rep : .....

Quel est l'unité de mesure d'usage ?

Rep : .....

À quel prix payez-vous l'assiette (2014-2015 & 2015-2016) ?

<b>Année</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Prix</b>			

Avez-vous l'habitude d'encaisser de la noix de cajou ?

Rep : .....

Si oui, Combien d'assiette avez-vous l'habitude d'encaisser en moyenne par an ?

<b>Année</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Qté encaissée</b>			

Quelle est la durée d'encaissement ?

Rep : .....

## **ACHAT DE LA POMME DE CAJOU**

Avez-vous aussi l'habitude d'acheter la pomme de cajou ? .....si oui depuis quand.....

Avec quel instrument de mesure achetez-vous la pomme de cajou ?

Boquite\_\_\_ Assiette\_\_\_ Sac\_\_\_ si Autres Précisez\_\_\_\_\_

Combien achetez-vous l'unité ?.....

Quel est la période d'approvisionnement ?

.....pourquoi ?.....

Quelle quantité achetez-vous en moyenne par année?.....

Est-ce que le prix augmente ou diminue au fil du temps ?.....

A quelle fin achetez-vous la pomme de cajou ?.....

## **TRANSPORT ET COÛTS DIVERS**

Que faites-vous pour assurer le transport de la noix de cajou du lieu d'achat au lieu de stockage (moyens de transport)?.....

Combien coûte le transport par assiette ?.....

Quels moyens de transport utilisés ?

Rep :.....

Avez-vous l'habitude d'acheter des sacs pour cette activité ? Si oui combien et combien coûte l'unité ?

Rep :.....

## **REVENTE**

Pendant combien de temps avez-vous stocké le produit pour la revente ?

Rep :.....

Quels sont les moyens de stockage utilisés ?

Rep :.....

Quels sont les problèmes rencontrez-vous dans le stockage de la noix de cajou ?

Rep :.....

A quels prix revendez-vous l'assiette de la noix de cajou après stockage ?

Rep :.....

Quel est le prix minimal et maximal de revente avez-vous déjà fait face dans la commercialisation ?

Rep :.....

Où revendez-vous et à qui ?.....

Quel bénéfice tirez-vous par assiette dans la  
revente ?.....

Quels sont les moyens de transport utilisés dans la revente de la noix de  
cajou ?.....

Y'a-t-il des périodes de l'année où l'assiette vend plus chère ?.....si oui  
quels sont ses période ? Et pourquoi ?.....

Avez-vous l'habitude de faire des pertes ? Si oui qu'est ce qui est à la  
base ?.....

### **Appui technique et financier dans la commercialisation**

#### **Appui technique**

Avez-vous bénéficié des appuis techniques relatifs au stockage, la conservation et la  
commercialisation de la noix de cajou ?

Oui \_\_\_\_\_ Non \_\_\_\_\_

Si oui auprès de quelle instance ?.....

Quelles sont les thématiques traitées ?.....

#### **Appui financier (sources de financement)**

Avez-vous accès au crédit ? Oui  Non

Si oui, Où avez-vous trouvé du crédit pour effectuer cette activité ?

Rep :.....

Sinon, que faites-vous pour trouver des capitaux pour financer cette activité ?

Rep :.....

Y'a-t-il des institutions de prêt pouvant vous aider à effectuer cette  
activité ?.....

Si oui lesquels ?.....

Quels est le montant ?..... à quel taux de redevance ?.....

Êtes-vous membres d'un groupe à caractère de crédits ?

Mutuelle\_\_\_ coopérative\_\_\_ caisse populaire\_\_\_

Si oui précisez leurs noms.....

Existe-t-il une organisation des commerçants de noix de cajou ?

Rep :.....

**Contraintes**

Quels sont les problèmes rencontrez-vous dans la commercialisation de la noix de cajou ?

➤ .....

Quels sont les contraintes lies à la conservation des matières première ?

Rep :.....

**IV-TECHNIQUE LIEE AU STOCKAGE**

Quel est votre procédé de gestion de la noix de cajou suite aux achats effectuées ?

1-.....2-.....3-.....

Comment concevait la conservation de la matière

premieres ?.....

Quels sont les matériels utilisés pour le stockage ?.....

**3-Importance de la noix de cajou pour les distributeurs**

Quelles sont les avantages tirés de la commercialisation de la noix de cajou ?

a) .....

Quels sont les inconvénients rencontres dans la commercialisation de la noix de cajou

a) .....

**Quels sont vos propositions**

1. ....

**Formulaire 3: Grille de questionnement des unités de transformations**

**I-IDENTIFICATION DU TRANSFORMATEUR D'ANACARDE**

Nom et prénom :.....Localité :.....  
Sexe :.....Age : .....Nombre de personnes à charges :.....Statut.....  
Niveau scolaire :..... Activité principale :.....

**II- INFORMATIONS RELATIVES À L'APPROVISIONNEMENT EN MATIÈRE PREMIÈRE**

Où achetez-vous les noix pour la transformation ?  
Commerçants\_\_\_ Producteurs\_\_\_ Marché\_\_\_  
A quel prix ? 2014.....2015..... 2016.....( pot, marmite, assiette,...)  
Sur quel marché ?..... Quelle distance par rapport à la maison ? .....  
Combien d'assiettes de noix de cajou achetez-vous pendant l'année suivante ?

Année	2014	2015	2016
Qté assiette			

Quels moyens de transport utilisés ?.....  
Quel est le cout de transport par assiette, pot, sac, charge etc.  
?.....  
Quels problèmes rencontrez-vous dans l'approvisionnement en matière première ?.....

**III- PRODUITS TRANSFORMÉS ET PROCÉDÉ UTILISÉ**

**Transformation de la noix de cajou**

Avez-vous transformé la noix de cajou ?..... Si oui, quelles sortes de produits finis réalisez-vous avec la noix de cajou ?

- 1- Noix grillée
- 2- Tablette
- 3- Calcinée
- 4- Autres .....précisez

Combien d'unité de produit brut pour combien de produit fini ?

Rep :.....

## PROCÉDÉ UTILISES DU PRODUIT BRUIT AU PRODUIT FINI

Procédé Pour Le Produit \_\_\_\_\_ Cout / Procédé

Opération	Qté h/j	Type de M.O		Prix unitaire	Remarques
		Fam.	Ext.		

Combien payé pour chaque unité décortiquée ? Rep : .....

### Ingrédients

Ingrédients	Quantité pour une assiette	Prix d'achat	Remarques

### Matériels intervenants dans la préparation

Matériels	Utilité	Prix d'achat	Durée de vie

1. Procédé Pour Le Produit \_\_\_\_\_ Cout / Procédé

Opération	Qté h/j	Type de M.O		Prix unitaire	Remarques
		Fam.	Ext.		

### Ingrédients

Ingrédients	Quantité pour une assiette	Prix d'achat	Remarques

### Matériels intervenants dans la préparation

Matériels	Utilité	Prix d'achat	Durée de vie	Amortissement

1. Procédé Pour Le Produit \_\_\_\_\_ Cout / Procédé

2. ....

### Ingrédients

Ingrédients	Quantité pour une assiette	Prix d'achat	Remarques

### Transformation de la pomme de cajou

Avez-vous transformé la pomme de cajou ?.....si oui, quelles sortes de produits finis réalisez-vous avec la pomme de cajou ?

1. Confiture
2. Vin de pomme

### 3. Procédé Pour Le Produit \_\_\_\_\_ Cout / Procédé

1. ....

### Ingrédients

Ingrédients	Quantité pour une assiette	Prix d'achat	Remarques

### 1. Procédé Pour Le Produit \_\_\_\_\_ Cout / Procédé

2. ....

### Ingrédients

Ingrédients	Quantité pour une assiette	Prix d'achat	Remarques

### Matériels intervenants dans la préparation

Matériels	Utilité	Prix d'achat	Durée de vie	Amortissement

## IV-TECHNOLOGIE DANS LA TRANSFORMATION ET QUALITÉ DES PRODUITS FINIS

Types de Matériels utilisés Traditionnels  Modernes

**Durée de conservation** des produits finis séparément et **signes d'affectation**

- Noix Grillée.....Signes .....
- Calcinée .....Signes.....
- Tablette.....Signes .....
- Confiture.....Signes.....
- Vin De Pomme..... ..Signes.....

**Emballage**

Quelles sortes d'emballage utilisez-vous pour chacun des produits finis

Produits fini	Emballage pour une assiette			Origine
	Type	Prix unitaire	Quantité	

Comment faites-vous pour conserver ce produit ?.....

Après combien de temps paraîtra des marques d'affectation ?.....

**INFORMATIONS FINANCIÈRE RELATIVE À LA VENTE DES PRODUITS FINIS**

**Revente**

Combien d'argent pouvez-vous réaliser dans une assiette de noix transformée pour chaque catégorie de produit fini ?

Produit fini	Noix grille	Calcinée	Confiture	Vin de pomme	Tablette
Quantité unité produite par assiette					
Prix de vente unitaire					
Vente total pour une assiette.					

**Estimation de la Main d'œuvre du transformateur**

Combien payez-vous par jour si vous étiez travailleur comme transformateur dans une unité de transformation :.....

**Destination des produits.**

A qui sont destinés les produits ?.....

Où se trouvent-t-il ?.....

**Images et photo relatifs**





