

SOMMAIRE

Remerciements	page 1
Préface	page 2
Introduction	page 3

Première partie : La Société Mahabibo de Madagascar

Chapitre I : présentation de l'entreprise

I-1- Historique	page 4
I-2- organigramme et responsabilité	page 5
I-3- situation de l'entreprise	page 10

Chapitre II : Le produit

A. Historique et description du produit	page 12
B. Les variétés existantes	page 14
C. La plantation	page 15
D. Le ramassage	page 15
E. Rendement	page 16
F. Processus d'extraction de l'amande de cajou	page 16
G. Importance du produit	page 18

Chapitre III : Collecte des produits locaux de la Société Mahabibo de Madagascar

I. La collecte et groupage	page 23
II. Les collecteurs	page 24
III. Processus et financement de la collecte	page 27
IV. Les problèmes au niveau de la collecte	page 29

Deuxième partie : Commercialisation de noix de cajou

Chapitre I : Traitement et disposition concernant l'amande de cajou

A. Traitement de l'anacarde	page 30
B. Disposition concernant la qualité	page 36
C. Disposition concernant le calibrage	page 39
D. Disposition concernant la présentation	page 40

Chapitre II : Commercialisation de noix de cajou

A. La commercialisation	page 43
B. Les documents relatifs à l'exportation	page 44
C. Le crédit documentaire	page 47

Troisième partie : Contribution à l'amélioration de l'exploitation de noix de cajou

Chapitre I : Situation du marché de l'anacarde à l'échelle mondiale

- A. Les pays importateurs page 54
- B. Les pays exportateurs page 58
- C. Cas de Madagascar page 62
- D. Cas de Sambirano page 63

Chapitre II : Les points possibles à l'amélioration

- A. Collaborations avec les organismes et projet Environnementaux et agri culturaux page 64
- B. Relations producteurs exportateurs page 67
- C. Processus de la collecte page 67
- D. Intervention de l'Etat page 69
- E. Négociation avec les producteurs page 70

Chapitre III : Impact sur l'environnement

- A. Au niveau des producteurs page 72
- B. Au niveau d'exportateur (La Société Mahabibo de Madagascar) page 72
- C. Au niveau des importateurs page 73
- D. Sur le marché du travail page 73
- E. Sur les autres produits locaux page 73

Conclusion page 75

Annexes page 77

Bibliographie page 87

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier le Seigneur tout puissant de m'avoir donné la vie et la santé durant l'exécution de mon stage.

Je tiens aussi à remercier Le Chef d'Agence de la Société Mahabibo de Madagascar d'avoir pu m'admettre dans sa société pour me permettre d'effectuer un stage et, non la moindre, remerciement aussi pour Monsieur BENJAMIN FETY de m'avoir pu m'orienter, ainsi que tous les employés de la société.

Je remercie également mes parents de m'avoir soutenu pour mes études ainsi que pour la réalisation de ce livre de soutenance.

J'exprime ma sincère et profonde reconnaissance à tous mes professeurs.

Je n'oublie pas mes frères qui ont déployé leurs efforts en ma faveur et m'ont encouragé durant cette précédente année scolaire.

PREFACE

A l'Institut Supérieur en administration d'entreprise (I.S.A.E), tous les étudiants après avoir réussi l'examen effectuent un stage. Pour les étudiants de deuxième année, le dit stage, consiste à entrer dans le monde professionnel, d'étudier l'entreprise et essayer de résoudre ses problèmes. C'est un stage de fin d'étude et qui finirait par une soutenance. Ainsi, durant le stage, l'étudiant doit obligatoirement choisir un thème, un thème auquel il va rédiger un livre de soutenance, et enfin le présenter à la soutenance.

On a choisi comme thème « contribution à l'amélioration de l'exploitation de Mahabibo » qu'on a repartie en trois parties comme suit :

Première partie : La Société Mahabibo de Madagascar.

Deuxième partie : Commercialisation de noix de cajou.

Troisième partie : Contribution à l'amélioration de l'exploitation de noix de cajou.

INTRODUCTION

La région de Sabirano, est une région à vocation agricole et dont la majorité de gens se base sur l'agriculture et l'élevage. L'agriculture intéresse beaucoup la population, et le climat est favorable à plusieurs cultures, surtout des produits locaux. Le problème est que cette activité n'est pas vraiment à sa place ainsi que sa valeur. La vente des produit locaux est une principale source de revenu de la population du Sambirano .Et cette vente est encore loin de l'économie du marché .Les produits n'arrivent pas à suivre l'évolution du marché. C'est le cas de tous produits locaux. L'anacarde appelé en Malgache « Mahabibo », est un des produits locaux le moins exploité. Ce produit est habituellement consommé localement. La société où j'ai effectué mon stage de soutenance, est la seule qui possède une usine de traitement de ce produit. De tel sorte qu'elle est le seul exportateur de la région.

J'ai choisi comme thème « Contribution à l'amélioration de l'exploitation de Mahabibo », parce que j'ai pu observer durant mon stage que cette filière peut être améliorée encore plus. Et cette filière, par rapport aux autres, possède une très grande valeur économique. Dans ce livre, particulièrement au troisième partie, essayons d'améliorer quelques points vitaux a cette filière, afin d'avoir une amélioration totale (sur produit, producteur, exportateur).

Première partie :
La Société Mahabibo de Madagascar

Chapitre I : Présentation de l'entreprise

I.1. Historique

Dans cet historique, nous n'allons voir que des étapes importantes que nous avons pu trouver sur cette société. La société a été créée à Ambanja le 31 janvier 1990 et porte encore son ancienne dénomination « BEMIRAY ». C'est une société à responsabilité limitée (S.A.R.L.) avec un capital social de Ar 20 000 000 divisé en 1000 parts de Ar 20 000 chacune, dont RAVOLOLONA Robertina (Gérante) 900 parts et GAULAMALY Hiridie Ykbal 100 parts.

A cette époque, il n'y avait que trois (3) personnels : le Directeur, l'Adjoint et le Magasinier. Les manœuvres sont temporaires.

En 2001, la société forme une nouvelle constitution dont les renseignements peuvent se résumer par la fiche synoptique ci après.

- Raison sociale : Société MAHABIBO DE MADAGASCAR
- Forme juridique : Société à Responsabilité Limité (S.A.R.L.)
- Capital social : Ar 100 000 000
- Siège social : Ambanja, ville du Nord Ouest de Madagascar. (Zone de production d'anacarde)
- Objet : Collecte, transformation et l'exploitation de noix de cajou, exploitation et usage de noix de cajou, extraction d'amande et exportation, etc.
- Gérant statutaire : FENOZANANY HIARISOLO Loo-Ki Ralph, actionnaire majoritaire (40%), assurant la fonction de Gérant statutaire.
- Cogérant : ANDRIAMANANTENA Ludovic.
- Date de constitution : Juillet 2001
- Compte bancaire : BOA Agence d'Ambanja.

Cette étape de changement est marquée surtout au niveau de la mission ; avant la société ne fait que l'exploitation des produits locaux, et actuellement, depuis 2001, compte tenu de l'importance de la demande sur le marché mondial de noix de cajou, la société a choisit comme activité principale la collecte, transformation et l'exploitation de noix de cajou. Il faut

reconnaitre que le marché est soumis à la loi d'offre et la demande. Et l'avantage sur ce produit est qu'il vit encore à l'excès de la demande. Ceci n'a pas besoin d'être montré par des tableaux chiffrés ; mais la réalité peut révéler facilement ce fait.

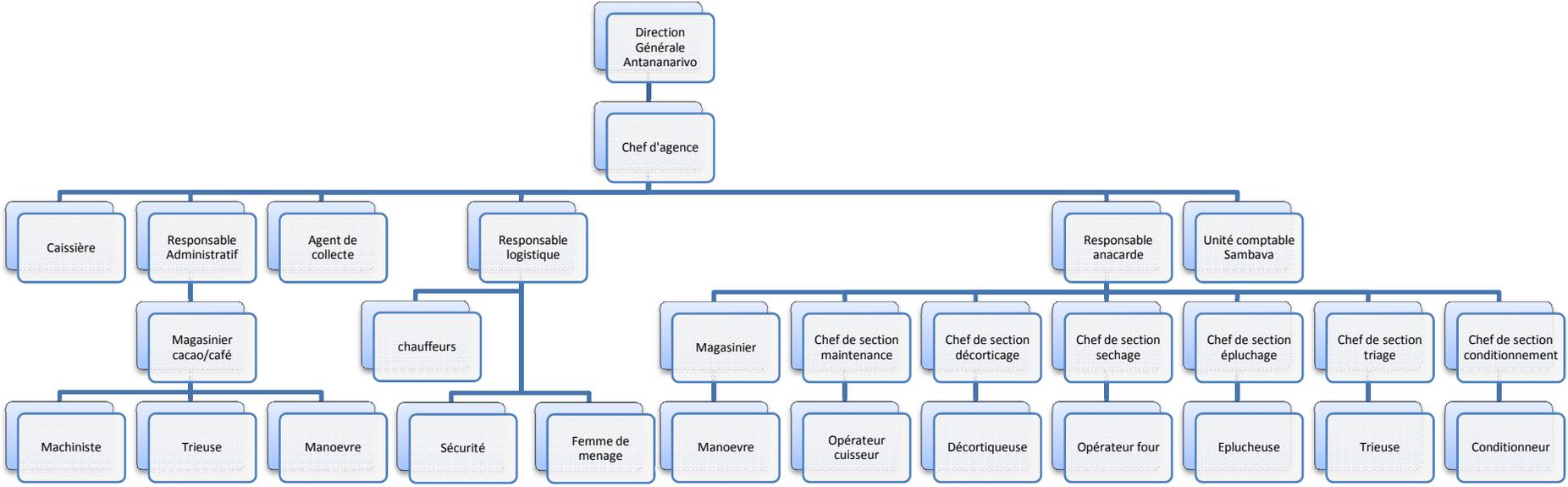
Sur le marché local, l'amande de cajou est vendue surtout pour la consommation habituelle (sans transformation) et quelquefois elle sert comme menu de cuisine. Puisque les demandeurs pleuvent, ils finiraient par changer d'usage en l'occurrence consommation comme pistache. Ceci est du fait que d'une part le produit est insuffisant ; peu de producteur s'intéresse à ce produit. D'autre part, le produit est mal conservé ; de sorte que le produit disparaît tôt sur le marché.

I.2. Organigramme et responsabilité

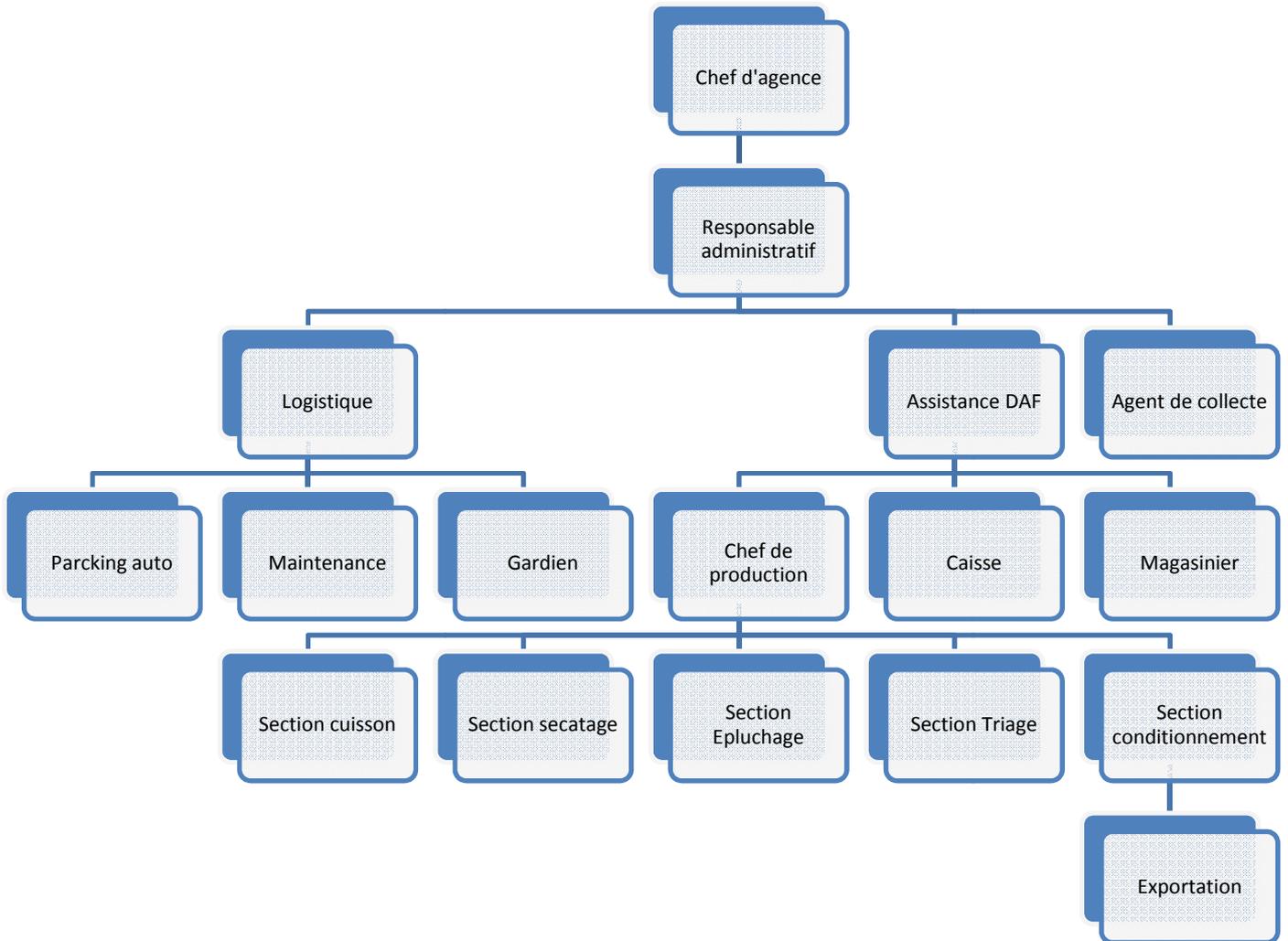
Il faut savoir avant tout que la Société Mahabibo de Madagascar est une agence de groupe BEMIRAY. Par conséquent, il a sa place dans l'organigramme général de groupe, rattaché à sa structure personnelle.

Primordialement nous allons voir celle de la Société Mahabibo de Madagascar. Il est vrai que nos études reposent sur l'anacarde mais, puisque la société exporte aussi autre produit, l'organigramme sera lié à d'autres produits locaux. Chaque produit (café, cacao et anacarde), compte tenu que leur traitement est différent à son propre structure de fonctionnalité.

ORGANIGRAMME DE PRODUCTION



ORGANIGRAMME DE FONCTION



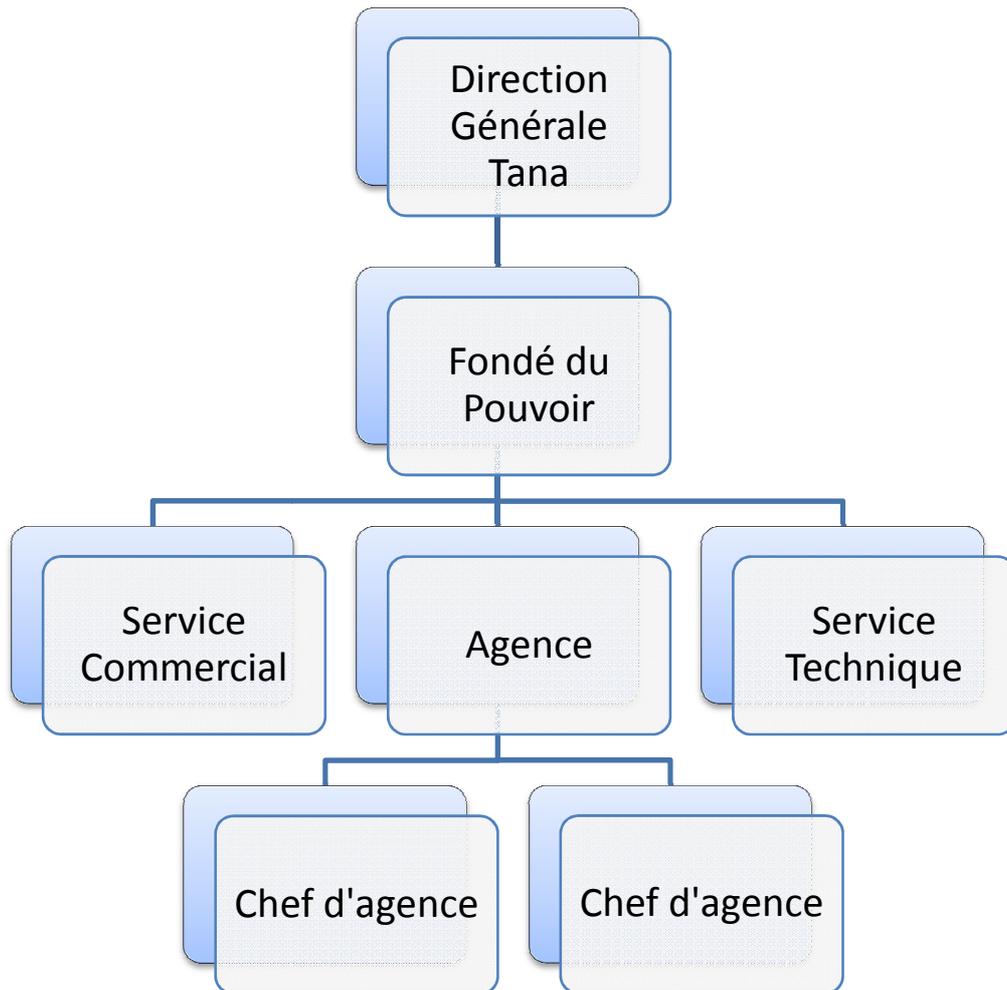
Responsabilité :

Fonction	Responsabilités
Direction Générale	Supervision de l'agence, Approvisionnement, Commercialisation
Chef d'agence	Coordination et Fonctionnement de l'agence
Caissière	Tenue de caisse, Gestion financière, Gestion des achats
Responsable Administratif	Gestion administrative et du personnel, Gestion des stocks produits
Agent de collecte	Achat et enlèvement des produits en brousse
Responsable logistique	Gestion des entretiens, du parc auto, Exportation
Responsable anacarde	Gestion de stock, du traitement et de la qualité de l'anacarde
Magasinier anacarde	Contrôle qualité, pesage, séchage et mise en sac des matières premières
Chef de section maintenance	Entretien, réparation, réglage de tous les équipements de l'usine, Gestion du poste cuisson
Chef de section anacarde	Suivi des poids, des paramètres, de la qualité de produit, de l'hygiène et du personnel.

Bien que la société fonctionne de manière indépendante, elle n'est pas vraiment autonome. La gestion financière et les grandes décisions dépendent surtout de la Direction Général (D.G.T). Evidemment, il y a des avantages et des inconvénients ; surtout au niveau de la décision et de l'exécution.

Nous allons passer maintenant à l'organigramme général du groupe. Comme on avait dit auparavant, il s'agit d'un groupe à plusieurs agences. Chaque agence possède sa structure d'organigramme fonctionnel. Mais nous allons les voir d'une manière globale.

ORGANIGRAMME GENERAL DU GROUPE BEMIRAY



La Direction Générale se trouve à Tananarive ; d'où D.G.T. Elle s'occupe de la gestion du groupe, surtout au niveau de la décision.

Fondé des pouvoirs s'occupe de financement des agences.

Mais le service comptable se trouve à Sambava (Agence Bemiray). Celui-ci s'occupe de saisie et des enregistrements comptables de toutes les agences. Et l'agence Bemiray Immobilière est le fournisseur des immobiliers. C'est une société Immobilier. Comme le cas de Société Mahabibo, la plupart de ses immobiliers (magasin, bureau, terrain...) sont ceux de Bemiray Immobilier.

I.3. Situation de l'entreprise

La région du Sambirano est une région riche en produits Locaux. De sorte que des entreprises d'exploitation de ces produits en ont plusieurs sortes. De ce fait la concurrence est forte.

Les entreprises d'exportation de produits locaux à Sambirano

Noms	Adresses
Société Mahabibo de Madagascar	Begavo I
Société YVON	Begavo II
Société TANORA	Ankatafahely
SCIM	Ankatafahely
BIOLANDE	Bejofo
SOMIA	Bejofo
MILLOT	Anjavibé
CNIA	Anjavibé
RAMA-EX	Tanambao Mission

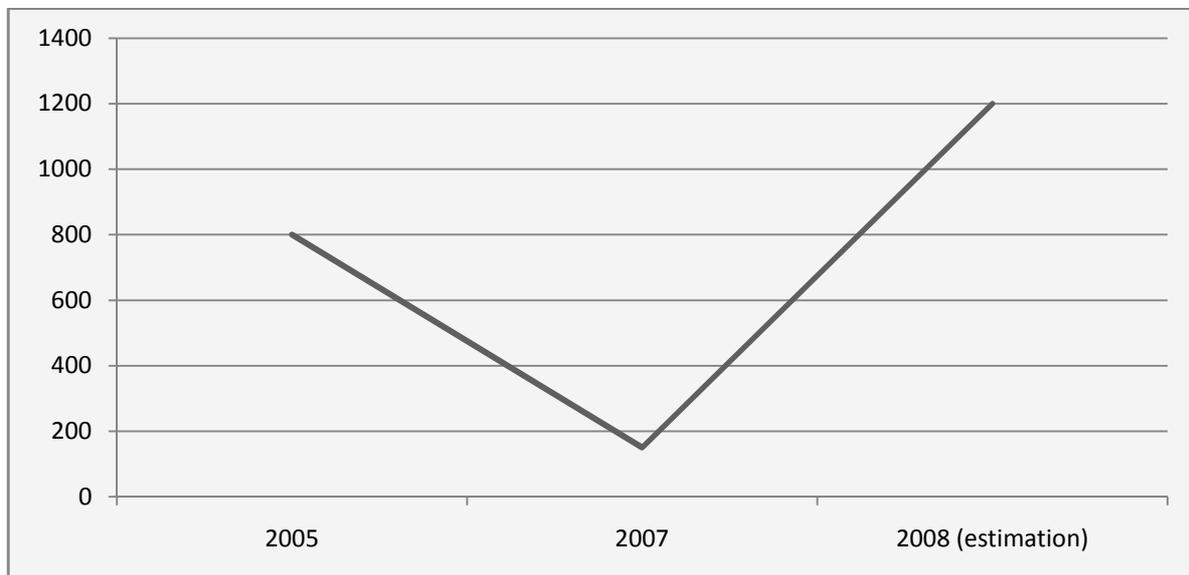
Chaque société opte une politique d'exploitation ou de commercialisation pour impressionner l'autre. Et chaque société se spécialise dans un domaine pour se différencier de l'autre ; comme le cas de MILLOT c'est la plantation de cacao et la production des huiles essentielles et la Société Mahabilbo c'est le traitement de noix de cajou.

De cette situation, chaque société a un avantage dans son domaine de spécialité.

Pour la société Mahabibo, son avantage est qu'elle est la seule société de traitement de noix de cajou de cette région. De ce fait, la société pourra se trouver d'une situation de marché monopole dont elle est l'unique acheteur de la région.

PRODUCTION

Année	2005	2007	2008 (estimation)
Quantité (en tonnes)	800	150	1200



Il est vrai qu'elle reçoit la plupart de produit (l'anacarde) de cette région, mais ceci est moins cultivé dans la région. En tant que l'unique acheteur de la région, le produit sur le marché est il suffisant pour elle ? Nous trouvons ultérieurement la réponse.

Chapitre II : Le produit

A. Historique et description du produit

La **noix de cajou** est le fruit de l'anacardier (*Anacardium occidentale*), arbre originaire du Nordeste brésilien et son amande comestible constitue le principal produit utilisé de cette plante. C'est un akène se développant en premier à l'extrémité d'un pédoncule juteux et comestible, lui aussi qui est un faux-fruit appelé pomme de cajou.

La coque de la noix est composée de deux coquilles, l'une à l'extérieur de couleur verte et fine, l'autre interne de couleur brune et dure, séparées par une structure à cavités qui contient une résine phénolique caustique constituée de 90% d'acide anacardique et 10% de cardol appelée *baume de cajou*. Au centre de la noix se trouve une seule amande en forme de demi-lune d'environ trois centimètres de longueur entourée d'une pellicule blanche. Elle deviendra, après avoir été grillée et salée, la « noix de cajou » commercialisée et dégustée à l'apéritif par exemple.

« **Cajou** » (1765) vient d'« acajou » (autrefois « acajoutier » et « acajoucantin »), qui est apparu dans la langue en 1557. « Acajou » est lui-même dérivé de *acaïou*, mot tupi (une langue indigène d'Amérique du Sud) désignant l'arbre qui produit les noix de cajou. Toutefois, en français, ce mot en est venu également à désigner l'acajou d'Amérique (*Swietenia mahagony*), arbre exploité pour son bois précieux, par dérivation du nom tupi *acaïacatinga*. Pour éviter la confusion, les scientifiques ont donc préféré appeler l'arbre à noix de cajou « **anacardier** ». Localement, on l'appelle aussi « acajou à pommes » ou « pommier-acajou ».

« **Anacardier** » est apparu dans la langue en 1792. Il vient de « anacarde », qui est dérivé du grec *ana-* et *kardia*, signifiant littéralement « cœur la tête en bas ». En effet, la noix qui est le véritable fruit, se situe sous un faux fruit en forme de poire qui peut ressembler à un cœur à l'envers.

Fruit de l'anacardier, arbre originaire du Brésil et parent du pistachier et du manguier. Cet arbre croît principalement en Afrique et en Inde, y ayant été amené par les

Portugais au XVI^e siècle. Le commerce de la noix de cajou n'a réellement pris son essor qu'au début du XX^e siècle. Les plus importants pays producteurs sont l'Inde, le Brésil, le Mozambique, le Nigeria et la Tanzanie. L'Inde est le plus grand pays exportateur, contrôlant environ 90% de la production mondiale.

L'anacardier atteint de 10 à 12 m de haut et peut produire des fruits de 3 ans à 20 ans, ou même 45 ans. Il est aussi connu sous le nom de «pommier d'acajou», car sa noix est fixée sous un pédoncule charnu, un faux fruit que l'on nomme pomme, mais qui ressemble à une poire. Chaque pomme ne produit qu'une seule noix. La pomme d'acajou est molle et très juteuse (jus laiteux qui tache les vêtements). De couleur jaune ou rouge vif, elle mesure de 5 à 10 cm de long et de 4 à 5 cm de large. Sa chair jaune, fine et rafraîchissante est très riche en vitamine C, beaucoup plus que l'orange.

La noix de cajou mesure environ 3 cm et est recouverte de 2 coquilles. Une coquille extérieure lisse et fine, qui change de couleur à mesure que le fruit se développe, passant du vert olive au rouge brunâtre. Une coquille intérieure très dure, qui se casse difficilement. Entre les deux coquilles se loge une huile résineuse très caustique, appelée «baume de cajou» ou «cardol». Cette substance cause des brûlures et des ampoules sur les doigts et sur les lèvres si on essaie d'extraire la noix manuellement ou en la mordillant. Ce fluide corrosif est utilisé notamment pour fabriquer des vernis et des résines qui protègent le bois contre les termites, des produits imperméabilisants, de l'encre et des insecticides, tandis que l'arbre fournit un bois précieux très dur et l'écorce renferme une gomme jaunâtre que l'on utilise comme la gomme arabique.

Appellation :

Noms communs	Cajou, noix de cajou, anacarde.
Nom scientifique	Anacardium occidentale
Famille	anacardiacées
Arbre	Anacardier
Faux-fruit portant la noix	Pomme de cajou

B. Les variétés existantes

L'anacardier, comme toutes les plantes issues de graines, avec possibilité de pollinisation croisée, présente une importante variabilité en ce qui concerne le port, l'époque de floraison, le rendement, la qualité des fruits... En réalité, la distinction des variétés est généralement basée sur la morphologie du faux fruit et de la noix, leur coloration ou texture ainsi que leur taille.

Les fruits de l'anacardier (noix et pomme) sont variables tant dans la forme, la couleur, la texture et la taille.



On distingue deux sortes d'anacardiers dont l'un produit des pomes jaunâtres et l'autre rougeâtres. Dans ces deux groupes, des variantes de couleur sont observées d'un arbre à un autre. La reproduction par graine de l'anacardier ne permet pas d'obtenir la variété reproduite. Ainsi, la noix obtenue sur un arbre à pomme

rougeâtre peut donner l'une ou l'autre des deux variétés rencontrées au Bénin du fait surtout du mode de croisement de l'espèce.

C. La plantation

L'anacardier pousse dans les régions tropicales. Il est cultivé normalement à partir du mois d'octobre ; parce qu'il a besoin de pluie pour son croissance. Il est l'un de ces arbres à enracinement profond qui prospèrent là où peu d'autres végétaux peuvent survivre.

Il peut atteindre une hauteur d'une quinzaine de mètres à l'âge adulte, il possède un feuillage touffu au port hémisphérique reposant par là une superficie importante. Son tronc est court. Il réclame peu d'entretien et peut vivre jusqu'à vingt ou trente an 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.

Les fleurs apparaissent généralement vers la fin de la saison des pluies aux endroits de la couronne touchée par les rayons du soleil. Après la floraison, la fructification a lieu en deux temps : la noix de cajou se développe en premier lieu jusqu'à atteindre sa taille maximale, puis le pédoncule grossit jusqu'à atteindre sa taille maximale, puis le pédoncule grossit jusqu'à devenir la pomme de cajou. Lors de cette phase, la noix placée sous le faux fruit s'assèche, elle se rétracte et durcit.

L'anacardier est principalement cultivé pour ces noix riches en éléments nutritifs qui seront employées dans des domaines aussi divers que l'industrie agro-alimentaire, la pharmacologie ou la cosmétique.

D. Le ramassage

La récolte s'effectue par ramassage au sol quand les pommes mûres sont tombées de l'arbre. Les noix sont alors séparées des pédoncules qui sont généralement laissés sur place, inutilisés.

La campagne de noix de cajou commence par la récolte des fruits au cours de la période sèche entre les mois d'Août et de Décembre avec la plus grande partie ramassée entre Septembre et Octobre. C'est une activité qui réclame une très

importante mais d'œuvre. Une fois à maturité, les fruits se détachent de l'arbre et tombent sur le sol, ils sont collectés par les ramasseurs qui séparent la pomme de cajou (faux fruit), de la noix par un mouvement manuel rotatif.

Plus tard, seront ôtés à l'aide d'un couteau, les résidus de pomme encore présents à la surface de noix. Après cette étape, les noix sont mises à sécher durant deux ou trois jours afin d'abaisser leur teneur en eau jusqu'à 10%. Si les noix sont correctement séchées elles pourront être conservées dans des sacs de jute pendant près d'un an. Elles ne sont pas vendues en écales et elles sont toujours traitées avant être commercialisées.

E. Rendement

Le rendement de l'anacardier varie en fonction du climat, mais aussi de la fertilité de la terre. Et bien évidemment en fonction de son âge ; on estime qu'un arbre produit en moyenne 15 kg de fruits par an sur toute sa vie, avec une pointe vers la deuxième année à 30 kg.

En ce qui concerne la noix de cajou, le rendement moyen est de 550 kg par hectare.

Normalement, le nombre de noix est entre 220 à 240 par kilos. Et la société exige à la réception le taux de noix défectueuse inférieure ou égale à 10%. Et après une longue expérience en ce domaine, la société a remarqué que le rendement d'amande de cajou est de 20% de l'anacarde. On peut donc en déduire de ces données que le rendement de l'amande de cajou par hectare est de $550 \times 20\%$ qui est égale à 110 kg.

F. Processus d'extraction de l'amande de cajou

L'extraction de l'amande de cajou est réalisée à partir d'une unité semi-artisanale privilégiant la main d'œuvre :

Etape 1 : Cuisson des anacardes :

- Allumage et chauffage four
- Bassin d'eau chaudière
- Remplissage alambic en noix brutes



- Réglage chaudière

Etape 2 : Extraction :

- Sécatage noix
- Extraction amandes et classement (entières, cassées)
- Pesage amandes et coque

100 kg de noix de cajou permettent d'extraire 20 kg d'amande.

Etape 3 : Séchage au four :

- Alignement plateaux d'amandes en chambre chaude
- Intervertissement emplacement plateaux-amandes tous les

60mn

- Surveillance feuille de chauffage

Etape 4 : Dépelliculage :

- Dépelliculage
- Pesage

Etape 5 : calibrage – Emballage :

- Classification selon calibre et catégorie des amandes
- Pesage et ensachage

Ce ne sont que des processus utilisés par la société, mais nous verrons plus de détails dans la deuxième partie ci-après.

G. Importance du produit

C'est un produit à plusieurs usages et tient une place importante ; que ce soit au niveau de la santé, l'environnement et au niveau de la société. Il est évident que par rapport aux autres produits de cette région comme le cacao, café, le poivre c'est le produit le plus utilisé. Ceci est du fait qu'il s'accorde presque à tous les menus. En plus, tous, dans ce produit, ont de multiples usages ; que ce soit son bois, ses feuilles, et surtout le produit.

1. Profil santé

La noix de cajou est toujours vendue décortiquée, à cause de l'huile corrosive contenue entre ses deux coquilles. Elle est habituellement rôtie dans l'huile (surtout à l'étranger ; c'est-à-dire pas à Madagascar), puis additionnée ou non de sel. C'est l'un des fruits à écale et oléagineux (qu'on appelle souvent à tort « noix ») les moins riches en lipides. En plus de sa richesse en vitamines et minéraux les plus intéressants, elle contient des principes actifs qui lui confèrent des bénéfices pour la santé.

Plusieurs études épidémiologiques et cliniques associent une consommation régulière de fruits à écale et oléagineux à divers bienfaits pour la santé. Ils auraient un effet hypocholestérolémiant et ils diminueraient le risque de maladies cardiovasculaires, de diabète de type 2, de calculs biliaires et d'ablation de la vésicule biliaire, et de cancer du côlon chez la femme. La quantité de fruits à écale et oléagineux à consommer pour obtenir des bénéfices santé équivaut, dans la plupart des études, à environ **cinq portions de 30 g (1 oz) par semaine**.

L'amande de cajou est une source de plusieurs vitamines, comme vitamine B1, B2 et B6. C'est aussi une source de tant d'autres éléments bienfait pour la santé.

Que vaut une « portion » de noix de cajou?		
Poids/volume	Noix de cajou, rôties à sec, 35 g/60 ml	Beurre de noix de cajou, 32 g/30 ml
Calories	199	190
Protéines	5,3 g	5,7 g
Glucides	11,4 g	8,9 g
Lipides	16,1 g	16,0 g
-saturés	3,2 g	3,2 g
-monoinsaturés	9,5 g	9,4 g
-polyinsaturés	2,7 g	2,7 g
-oméga-3*	0,06 g	0,06 g
Cholestérol	0,0 mg	0,0 mg
Fibres alimentaires	1,0 g	0,6 g

Source : Santé Canada. Fichier canadien sur les éléments nutritif, 2007

Aussi avantageux qu'il soit, il existe quelques précautions

Gare au sodium !

Les noix de cajou sont offertes salées ou non. Les noix de cajou rôties à sec salées contiennent près de 40 fois plus de sodium que celles sans sel ajouté. Il est toujours plus avantageux pour la santé de consommer les fruits à écale et oléagineux sous leur forme naturelle, particulièrement pour les gens souffrant d'hypertension ou d'insuffisance cardiaque ou rénale.

Allergie aux « noix » (fruits à écale et oléagineux)

Dans la liste des principaux allergènes de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), on retrouve les « noix », qui désignent un ensemble de fruits à écale et oléagineux. Une étude a démontré que les noix de cajou, les noisettes, les noix de Brésil, les amandes et les pistaches formaient un groupe dont les allergies étaient fortement associées. Une personne allergique à l'un de ces aliments est ainsi susceptible d'être allergique aux quatre autres.

Par ailleurs, on recommande habituellement aux personnes allergiques aux arachides de s'abstenir de consommer des fruits à écale et oléagineux, dont la noix de cajou. Ils ont aussi un potentiel allergénique élevé et sont souvent manipulés et distribués par des entreprises spécialisées dans les arachides. Les symptômes d'allergie aux fruits à écale et oléagineux peuvent être graves et aller jusqu'au choc anaphylactique.

Calculs urinaires

Certaines personnes peuvent se voir recommander d'adopter une alimentation restreinte en oxalates afin de prévenir les récurrences de calculs rénaux ou urinaires (aussi appelés lithiases urinaires). Les oxalates sont des composés qu'on retrouve naturellement dans plusieurs aliments, incluant les noix de cajou. Il est donc préférable que ces personnes évitent d'en consommer, ainsi que les autres types de fruits à écale et oléagineux.

2. La noix de cajou au menu

L'amande de cajou est utilisée également dans des divers menus de cuisine. En malgache on l'appelle « Mantiko » l'amande utilisée dans des menus de cuisine.

POURQUOI METTRE LA NOIX DE CAJOU AU MENU?

Elle s'accorde avec les viandes, les poissons, les légumes, le sucré et le salé. Aucune association ne lui est interdite.

C'est vraiment l'un des meilleurs fruits oléagineux qui soient.

Ses gras sont majoritairement des monoinsaturés, généralement bénéfiques pour la santé.

Elle contient une grande variété de minéraux et de vitamines.

3. Ecologie et environnement

L'anacardier à la rescousse

En Côte d'Ivoire, la plantation de milliers d'anacardiens a permis de reconstituer le couvert forestier. Les revenus des fermiers qui cultivent essentiellement le coton, ont aussi augmenté de façon substantielle. De plus, les arbres leur fournissent un combustible peu coûteux.

L'anacardier est l'un de ces arbres à enracinement profond qui prospèrent là où peu d'autres végétaux peuvent survivre. Sur les terres semi-arides, il permet de freiner l'érosion. C'est d'ailleurs d'abord pour cette raison qu'il fut initialement planté sur les côtes de l'Afrique et de l'Inde. Son bois est utile pour fabriquer des canots et on attribue à son écorce et à ses feuilles de nombreuses propriétés médicinales. Il fournit également des produits, tant alimentaires qu'industriels, d'une très grande valeur. Enfin, et non la moindre, il joue un rôle social très important : il donne beaucoup d'ombre, ce qui est fort utile pour le repos et la palabre...

4. Utilisation

Coque de la noix

En Afrique occidentale, principalement en Guinée-Bissau, la noix brute sert de base après fermentation au *vin de cajou*.

Coque:

La coque, l'amande une fois retirée, sert comme matériau de chauffage pour les fours utilisés dans le traitement des noix (traitement industriel).

Pellicule entourant l'amande :

La pellicule entourant l'amande est brûlée comme la coque ou utilisée en tant que complément à l'alimentation du bétail.

Baume de cajou

Les propriétés de la résine appelée en anglais *Cashew Nut Shell Liquid* (CNSL) et contenue dans la coque sont telles qu'il en est fait de multiples usages dans l'industrie. Elle est ainsi employée dans la fabrication d'encres, de verniss de protection contre les insectes ravageurs ou imperméabilisants, d'insecticides ou encore d'éléments de friction de véhicules comme les freins et les embrayages.

Amande de cajou

L'amande n'est pas toujours consommée crue mais aussi grillée et salée, en accompagnement aux boissons alcoolisées lors de l'apéritif. Sous forme broyée, elle entre dans la composition de plusieurs plats cuisinés (rôti végétarien, poulet aux noix de cajou, etc.) ou pour agrémenter les salades.

De l'amande est aussi extraite par pressage une huile vierge utilisée en cosmétique ou en pharmacologie, plus rarement (à cause de son coût élevé) dans les préparations culinaires en tant qu'huile alimentaire.

Chapitre III : Collecte des produits locaux de la Société Mahabibo de Madagascar

I. La collecte et groupage

Dans ce sous chapitre nous allons voir les zones de collectes ainsi que les quantités des produits locaux collectés par la société. Mais avant tout, il est préférable qu'on passe d'abord à la définition.

A. Définitions

La collecte est le passage de produit stocké par producteur à un exportateur. La personne qui effectue cette opération s'appelle « Collecteur ».

De cette définition découle un certain problème ; nous savons que pour arriver à l'exportateur, le produit peut passer au magasin de plusieurs agents (sous collecteur, petit collecteur, grand collecteur). Par défaut, on appelle toujours cette opération comme collecte ; puisqu'il s'agit de passer le produit d'une personne à une autre ou d'un magasin de stockage à une autre. Donc la collecte peut être commencée par d'autre personne que le producteur.

Le producteur c'est le planteur du produit. Il doit être titulaire d'une carte de producteur délivré par le Faritany concerné, au vu de la quittance de paiement de taxes foncières.

L'opération de collecte des produits locaux est régie par le décret N° 65-046 du 10 février 1965 du journal officiel.

La collecte consiste à l'achat des produits aux producteurs groupés dans les points de vente fixés, ou dans des endroits plus éloignés dans un but commercial. Le circuit de la collecte peut être direct ; du producteur en brousse au conditionneur stockeur, ou par intermédiaire d'un commerçant collecteur qui habite aux alentours.

B. Zone de collecte

Mais puisque les produits ne se concentrent pas exclusivement dans cette région (surtout l'anacarde), la collecte s'effectue parfois dans l'axe nord et l'axe sud de la RN6.

TABLEAU N°2

Zone de collecte

Haut Sambirano	Marovato, Bemanevika, Marotolana
Bas Sambirano	Ankatafa, Ambohimena, Befitina, Antranokarany, Antsatsaka
Axe Nord	Ambalahonko, Antsifitry
Axe Sud	Ankingameloka, Anjiabory, Djangoa, Maromandia, Ankaranibé

Pour l'anacarde spécialement

SOFIA	Maromandia, Befotaka
DIANA	Ambanja, Ambilobé

II. Les collecteurs

Avant l'indépendance, les producteurs acheminaient leurs produits vers les colons, vers les exploiters ou vers les compagnies.

Actuellement, avec le financement accordé par les organismes bancaires et les politiques de financement adopté par des bailleurs de fonds, avec leur croissance le nombre de collecteur s'accroît. Les collecteurs sont des personnes physiques ou morales qui achètent les produits locaux directement aux paysans en les utilisant à des fins commerciales. En autrement dit, ce sont ceux qui effectuent l'opération de collecte.

A. Définition

Les collecteurs sont toutes personnes, agréées par l'Etat, titulaires de la carte professionnelle, procédant au ramassage des produits de nature agricole et pêche, en tant qu'ambulants ou à poste fixe, à titre lucratif, pour son propre compte ou pour le compte d'un tiers.

Par cette définition, on peut en tirer deux types de collecteur ; ceux qui travaillent pour son propre compte, les collecteurs privés ; et ceux qui travaillent pour le compte d'un tiers, les collecteurs salariés.

B. Les différents types de collecteur

1) Les collecteurs privés

Les collecteurs privés sont des collecteurs indépendants qui vendent leurs produits à des sociétés ou des exportateurs. Ils ont parfois leur propre fonds, mais la plupart du temps ce sont les sociétés qui financent leur fonds d'achat.

Les collecteurs privés se présentent sous trois (3) formes :

- ✓ Les grands collecteurs
- ✓ Les moyens collecteurs
- ✓ Les sous collecteurs

a) Les grands collecteurs

Ce sont les collecteurs qui ont des grands moyens, ils ont des fonds et des matériels importants à leurs dispositions. Ils sont souvent confondus à des entreprises de collecte ou les sociétés d'exploitation de produits locaux. La différence est qu'ils n'exportent pas ; mais rendent des produits aux conditionneurs stockeurs. Ils sont représentés sur le marché par les moyens et sous collecteurs.

b) Les moyens collecteurs

Ce sont des collecteurs qui travaillent avec leurs propres fonds (Ar 200 000 à Ar 2 000 000) au départ de la campagne et tout en demandant toujours des avances aux grands collecteurs pour augmenter leurs fonds. Donc, ce sont des collecteurs qui ont des fonds mais insuffisants.

c) Les sous collecteurs

Compte tenu de l'élargissement du marché, un collecteur ne peut pas assister tous les « TSENA » ou visiter tous les marchés. Pour ce faire, il a besoin d'aide et c'est aussi pour avoir plus de produits. Alors, ce premier est obligé de faire appel à des sous collecteurs. Ils reçoivent des fonds, des sacs, des matériels de pesage chez les collecteurs et descendent sur les marchés, même les plus éloignés.

2) Les collecteurs salariés

En prenant le cas de noix de cajou, les collecteurs salariés sont les collecteurs qui travaillent au sein de la société. Ils vont faire la collecte pour le compte de la société. Et comme ils sont salariés, ils ont des salaires comme tous les employés de la société. Mais ils sont assez particulier ; du fait que leurs salaires dépendent de quantité de produits qu'ils ont pu collecter. Ce qui leur rendent encore plus particulier c'est qu'ils travaillent par contrat appelé « Contrat de collecte ».

- Le contrat de collecte

C'est un contrat d'engagement de fonds de collecte établi par la société avec les collecteurs. Ceci a une durée indéterminée, de telle sorte que les collecteurs s'engagent à la société de livrer les quantités minimales relatives à l'avance donnée par la société, et en mettant en gage comme garantie ses biens. Ce contrat comporte également la quantité, le prix ainsi que la date de la livraison et tant autre engagement ; surtout pour les collecteurs. Et la société, de sa part, s'engage à donner des fonds ainsi que les moyens nécessaires (comme le véhicule équipé des manœuvres) et le fret de l'hôtellerie.

- Les conditions et obligations d'un collecteur

La collecte (collecteur) est une profession, il est évident qu'il y ait des conditions et des obligations régissant cette profession. Un futur collecteur doit dresser une demande d'agrément au Préfet de région, plus un casier judiciaire de mois de trois (3) mois. Cette demande doit être nominative et montrant la date, le lieu de naissance, le numéro de la carte d'identité nationale et la nature des produits à collecter avec sa zone d'action.

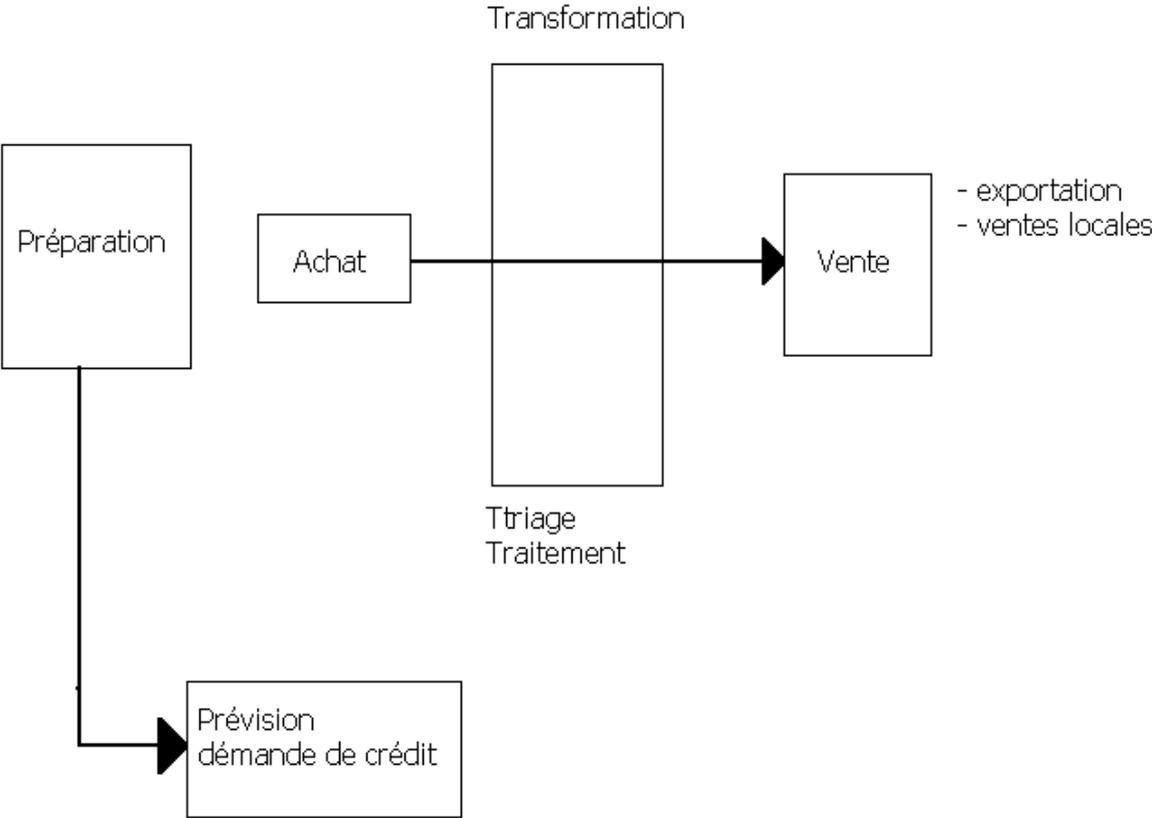
Le Ministre de Commerce s'occupera alors de la délivrance de la carte de collecte après avis favorable du Préfet et après transcription au Registre Matricule de Service Provinciale du Commerce d'Antseranana.

III. Processus et financement de la collecte

A. Préparation de la collecte

Cette préparation consiste à prévoir les travaux à faire et l'adapter au moyen disponible. Cela peut se résumer par ce schéma ci après.

PREPARATION DE LA COLLECTE



-Préparation campagne :

- Matériels/Bâtiments
- Main d'œuvre
- Financière

B. Préviation

Il est très important de faire des prévisions pour réaliser la campagne. D'où nécessité d'élaborer le Budget. Il est très important et devrait aboutir d'une étude sérieuse, parce qu'il s'agit de provisionner l'argent qu'on va engager. Et si la prévision nous mène jusqu'à faire de crédit, il est essentiel aussi de savoir quel type de crédit qu'on va faire. Généralement, la collecte de la Société Mahabibo est financée par le crédit de fonctionnement.

Théoriquement, le crédit de fonctionnement finance l'actif circulant du bilan, c'est-à-dire des créances commerciales et se rembourse par la transformation en liquidité de l'actif circulant financé. Par contre, le crédit d'investissement se remboursera par le jeu des bénéfices réalisés, généralement des crédits à long terme.

C. Le financement de la collecte

Pour le financement il n'y a rien de particulier. La société finance sa collecte par ses ventes de produit.

Les agents de collecte prennent le fonds à la caisse et font de collecte.

Et pour le prix, il y a une fourchette établie par le chef d'agence. Autrement dit, le prix augmente selon la quantité. C'est cette politique qui permet des collecteurs d'avoir une marge.

Mais parfois il y a quelque problème. Les produits ainsi collectés par les agents de collectes, avant l'entrée en magasin passe au pesage. Ceci permet au magasinier d'établir « Bon de Pesée ». Le Bon de Pesée va directement au Chef d'Agence afin d'établir le prix. Le prix qui figure sur le Bon de Peser est le prix d'un kilo. Et enfin il ira à la caisse pour être payé.

Le problème est que parfois il y a une différence de poids. C'est-à-dire une balance différente, un pesage différent.

IV. Les problèmes au niveau de la collecte.

A. Les infrastructures routières

La collecte de l'anacarde se fait au période de mois d'Août au Novembre. Or en cette période, compte tenu de climat pluvieux, les routes sont presque impraticables, surtout dans les milieux ruraux. Par conséquent, la collecte devient difficile. Non seulement cela demande du temps, le coût d'approvisionnement augmente aussi.

B. Problème de fonds

La collecte de ce produit, voire même tous les produits locaux, nécessite de fonds suffisant et disponible à tout moment. En sus, la région de Sambirano ne dispose qu'une seule banque ; le B.O.A (Bank Of Africa). Ce qui peut s'expliquer par le problème d'autonomie financière. Et la Société Mahabibo n'est pas financièrement autonome, elle est fortement tributaire de la décision financière émanant de la Direction Générale Tananarive (D.G.T).

Par conséquent, cette situation de dépendance a des impacts notables au niveau de la concurrence de prix des produits. En raison de pluralité des collecteurs, la concurrence du prix devient la règle des jeux. En plus, par la politique de libéralisation, certains collecteurs pratiquent un prix de soutien ou simplement un prix pour qu'ils puissent collecter le maximum de quantité de produits.

Bien sûr, il y a une prévision de collecte établie par la société, et cette prévision est en prix maximum. Mais le virement de fonds par la D.G.T prend parfois du temps.

C. Les autres problèmes

- ✓ La rupture de carburant au moment de la collecte
- ✓ Insuffisance de moyen de transport. La société a déjà des camions, mais c'est encore insuffisant. Et pour faire face au problème de route dû à des pluies, la société doit aussi avoir un tracteur.

Deuxième partie :
Commercialisation de noix de cajou

Chapitre I : Traitement et disposition concernant l'amande de cajou

A. Traitement de l'anacarde

Il faut savoir qu'il y a le traitement traditionnel et le traitement industriel. Aussi traditionnel ou industriel qu'il soit, le traitement est différent selon le pays. Le traitement industriel se base sur celui de traditionnel de telle sorte pour avoir plus de production en utilisant des matériaux de plus en plus intéressants. Mais cette différence obéit à un seul processus ; que ce soit dans le domaine traditionnel ou industriel.

1. Traitement traditionnel

Les noix de cajou font l'objet d'une préparation artisanale de la part de personne aux revenus modestes qui les commercialisent localement. Ce traitement est différent de celui effectué industriellement et utilise les propriétés inflammables de la résine contenue dans la coque.

D'autre part, ce procédé ne nécessite pas de salage de l'amande qui peut être consommée telle quelle après décorticage.

Exemple de préparation au Brésil

Les noix sont placées sur une tôle au-dessus d'un feu. Sur un feu de morceaux de bois divers amorcé par du péricarpe, l'enveloppe fibreuse de la noix de coco, est disposée une tôle d'acier sur laquelle sont étalées les noix.

La résine commence à chauffer Les noix sont régulièrement remuées pour en harmoniser la température. Après quelques minutes, elles noircissent et la fumée commence à s'en dégager.

Peu de temps après la résine des coques qui sous l'effet de la chaleur suinte de l'enveloppe externe, s'enflamme violemment.

Les flammes sont éteintes dans le sable Après environ cinq minutes de cuisson, la tôle est retournée et les noix éteignent dans le sable.

En suite on passe au décorticage. Une fois refroidies, les noix sont décortiquées manuellement en brisant la coque carbonisée.

Après décorticage, les noix sont prêtes à consommer.

Les amandes grillées obtenues par ce procédé ne présentent pas la même régularité de cuisson que par traitement industriel mais n'ont en revanche pas besoin d'être salées avant leur consommation.

Celui de Madagascar est quasiment identique au traitement sus-raconté ; seulement on n'utilise pas la tôle. Les noix brutes sont mises directement dans le feu, et tirées du feu dès que les coques commencent à cesser de s'enflammer. Ce procédé est simple et rapide ; mais, a priori, faute d'imprudence, les conséquences sont graves.

Il se peut que les noix ne soient pas tirées à temps, alors on aurait des noix grillées. Ou encore le plus grave, les noix ainsi tirées sont encore enflammées. Ces flammes pourront être incontrôlables ; donc ce serait une des causes de feux de brousse.

2. Traitement industriel

a. Noix grillées par procédé industriel

Le processus permettant d'obtenir la noix de cajou grillée et salée varie suivant les régions et les entreprises le mettant en œuvre, mais le traitement, assez élaboré, suit sensiblement les mêmes étapes :

Après récolte manuelle, les noix brutes sont étalées et séchées environ une semaine et régulièrement remuées pour que le séchage soit uniforme.

Les coques sont ensuite ramollies dans un bain de vapeur à une température de 100 °C puis rendues cassantes par un passage de plusieurs minutes dans un four à 125°C, opération qui permet de libérer le baume qui est récupéré à ce moment-là.

Les noix sont alors décortiquées, parfois grâce à une presse manuelle pour ne pas abîmer les amandes, débarrassées de la pellicule adhérent à celles-ci et calibrées.

Les amandes sont ensuite grillées une première fois, puis aspergées d'un mélange d'eau, de sel et de gomme d'acacia et grillées une nouvelle fois pour être débarrassées de toute trace d'humidité qui pourrait nuire à leur conservation.

En phase finale vient le conditionnement en emballages sous vide pour éviter leur rancissement.

b. Traitement de la Société Mahabibo Madagascar

Le processus de traitement peut être expliqué et résumé par un diagramme de fabrication. Pour assurer ses produits, la société a fabriqué un manuel nommé « Manuel des bonnes pratiques de traitement d'anacarde ». C'est dans ce manuel que se trouve ce diagramme de fabrication.

Diagramme de fabrication

Localisation ⊕ Matériels	Etape	Opération ⊕ Enregistrement
Magasin de stockage des matières premières <ul style="list-style-type: none"> ➤ Zone de réception <ul style="list-style-type: none"> - Balance ➤ Zone de stockage temporaire <ul style="list-style-type: none"> - Sacs PP 	Réception	Contrôle de la qualité des noix brutes (état visuel, nombre au kg, flottement à l'eau) Pesage <ul style="list-style-type: none"> ▶ Bon de réception des noix de cajou ▶ Fiche de stock des noix brutes
Aire de séchage	Stockage temporaire	Utiliser des sacs polypropylène
Magasin de stockage des matières premières <ul style="list-style-type: none"> - Balance/ Sac en jute 	Séchage	Séchage au soleil pendant 2 jours Eviter d'entasser les noix Ramasser le soir
Hangar de cuisson <ul style="list-style-type: none"> - Chaudière/ Alambic 	Stockage	Pesage à poids réglé Utiliser des sacs en jute qui facilite l'aération des noix. Possibilité de conservation pendant 1 an <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fiche de stock des noix brutes
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zone de refroidissement 	Cuisson	A vapeur pendant 8 à 10 minutes à 100°C Respecter la capacité de l'alambic <ul style="list-style-type: none"> ▶ Cahier de pesage des noix brutes ▶ Cahier de suivi cuisson
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zone de décortilage <ul style="list-style-type: none"> - Sécateur /Couteau /Panier /Cuvette /Balance 	Refroidissement	Bien étaler les noix
	Décortilage (Secatage)	Décortilage semi-mécanique à l'aide d'un sécateur permettant le tranchage de la périphérie de la noix et séparation en 2 demi-coques. Retirer l'amande à l'aide d'un petit couteau Faire attention pour minimiser les brisures des amandes. Séparer les amandes cassées. <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fiche de pesage individuel au décortilage ▶ Cahier de suivi de décortilage

Localisation ⊕ matériels	Etape	Opération ⊕ Enregistrement
<p>Hangar de séchage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Four de séchage /Cuvette /Balance <p>Salle de traitement</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Zone de refroidissement ➤ Zone d'épluchage <ul style="list-style-type: none"> - Couteau /Cuvette /Balance ➤ Zone de triage <ul style="list-style-type: none"> - Cuvette /Van /Balance ➤ Zone de conditionnement <ul style="list-style-type: none"> - Tamis/Souffleur /Cuvette/Balance /Filmeuse/Sachet /Carton ➤ Zone de stockage des produits finis <ul style="list-style-type: none"> - Palette ➤ Au port d'Ambanja ou d'Antseranana 	<p style="text-align: center;">Séchage (A des fours)</p> <p style="text-align: center;">Refroidissement</p> <p style="text-align: center;">Epluchage</p> <p style="text-align: center;">Triage</p> <p style="text-align: center;">Conditionnement /Emballage</p> <p style="text-align: center;">Stockage</p> <p style="text-align: center;">Expédition</p>	<p>Pendant 8 heures à 65°C dans des fours</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Cahier de suivi de poids au séchage ▶ Cahier de suivi de séchage <p>Bien étaler les amandes pendant 4 heures sur une natte ou toile de polypropylène propre</p> <p>Eplucher avec un petit couteau les amandes Minimiser les écorchures et les brisures des amandes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fiche de pesage individuel à l'épluchage ▶ Cahier de suivi de triage <p>Séparer et classifier les différentes catégories d'amande suivant la spécification</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fiche de pesage individuel au triage ▶ Cahier de suivi de triage <p>Tamiser, faire passer au souffleur les amandes triées Mettre en sachet, peser, marquer, filmer, mettre en carton, marquer le carton</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ !!! Rapport de conditionnement ▶ Fiche de stock des amandes <p>Déterminer et séparer les lots à expédier Vérifier l'état des sachets dans le carton, coller les cartons, étiqueter Charger dans le camion proprement le lot Transférer proprement dans le conteneur les cartons</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Bordereau de poids ▶ Bon de livraison

Organisation et fonctionnement

Réception

La réception s'étale généralement sur quatre (4) mois par an. Les produits sont livrés par des producteurs, des collecteurs indépendants ou par les collecteurs de la société (S.M.M).

Le séchage avant le stockage définitif se fait en fonction de séchage et du climat.

Cuisson

Suivant les objectifs de production et la variation de l'effectif des employés, la quantité à sortir est défini par le Responsable Anacarde.

Pour des raisons de préservation de la qualité et de productivité, il faut éviter l'accumulation et l'insuffisance des produits à un poste.

Les noix cuites sont laissées s'étaler la nuit.

Décortilage

Les noix en coque sont distribuées aux femmes décortiqueuses pour être décortiqué. Le travail s'effectue par des outils mécaniques. A la fin de leur travail, elles pèsent individuellement les amandes et nettoient leurs matériels et poste de travail.

Séchage

Après pesage global, les amandes extraites sont transportées au hangar de séchage. Elles sont réparties aux tamis des fours de séchage.

Après le temps de séchage normal, le séchage est arrêté, les amandes sont laissées séjourner la nuit dans le four. Les amandes à la sortie sont pesées.

Epluchage

Un temps de refroidissement est nécessaire avant de distribuer les amandes aux éplucheuses. A la fin de leur travail, les amandes sont pesées individuellement et puis globalement suivant leur qualité : entière, cassée, brisée. Les matériels et poste de travail sont nettoyés.

Triage

Les amandes épluchées passent ensuite aux femmes trieuses pour être triées suivant leurs types et grades. Le lieu de triage doit être suffisamment éclairé.

Les amandes triées sont pesées individuellement puis globalement, les matériels et poste de travail sont nettoyés.

Conditionnement et emballage

Les amandes triées, pesées sont passées directement au tamisage, puis elles sont conditionnées en sachet et enfermées dans leurs cartons. Généralement la société emballe les produits en sous vide.

Expédition

La composition du conteneur à expédier est définie. Le lot est alors séparé, les sachets sont vérifiés un à un, les cartons sont fermés et étiquetés. Une expédition constitue un lot.

Le bordereau de poids correspondant est établi et la formalité administrative est enclenchée.

Le jour de l'expédition, les colis sont chargés dans un camion propre par les personnels de l'usine pour être transportés et chargés dans le conteneur au port d'embarquement.

B. Dispositions concernant la qualité

La classification des noix de cajou se fait en deux catégories :

- ✓ La classe standard regroupe des noix en bon état, mûres et parfaitement séchées. Leur couleur s'étend généralement du gris pâle au marron clair.
- ✓ La classe inférieure regroupe les noix mûres et sèches, mais qui font apparaître des défauts superficiels ou de coloration. Les noix de petite taille font partie de cette catégorie.

Le rendement en noix brutes de l'anacarde est de 96.5% après une dessiccation de 3%.

La réussite de la transformation dépend énormément de la qualité des noix brutes.

Les spécifications exigées à la réception sont :

- 1) Le taux d'humidité inférieur ou égale à 10%
- 2) Le nombre de noix au kg entre 220 à 240
- 3) Le taux de noix défectueuses inférieur ou égal à 10% :
 - Noix tachetées : présentent des taches noires et sont piquées,
 - Noix rapetissées : ratatinées,
 - Noix huileuses : lorsque l'huile a endommagé l'amande, elles détectent à l'œil nu : la noix est brillante,
 - Noix vides : qui ne contiennent pas d'amande,
 - Noix immatures,
 - Noix pourries,

Le lot n'ayant pas respecté ces caractéristiques est refoulé.

La norme a pour objet de définir les qualités exigées des amandes de cajou au stade du contrôle à l'exportation après conditionnement et emballage.

➤ Caractéristiques minimales

L'état des amandes de cajou doit être tel qu'il leur permette :

- _ De supporter un transport et une manutention ;
- _ D'arriver dans un état satisfaisant au lieu de destination.

➤ Classification

Les amandes de cajou sont cassées en trois catégories définies ci-après :

1. Catégorie « Extra »

Les amandes de cajou classées dans cette catégorie doivent être de qualité supérieure. Elles doivent présenter les caractéristiques de la variété ou du type commercial. Elles doivent être de couleur uniformément blanche, ivoire pâle, gris cendré pâle ou jaune pâle. Elles doivent être exemptes de tout défaut, à l'exception de très légères altérations superficielles, à condition que celles-ci ne portent pas

atteinte à l'aspect général du produit, à sa conservation et à sa présentation dans l'emballage.

2. catégorie I :

Les amandes de cajou classées dans cette catégorie doivent être de bonne qualité. Elles doivent présenter les caractéristiques de la variété ou du type commercial. Elles peuvent être de couleur brun clair, ivoire pâle, jaune, gris cendré ou ivoire foncé par suite de surchauffage.

3. Catégorie II :

Cette catégorie comprend les amandes de cajou qui ne peuvent être classées dans les catégories supérieures mais correspondent aux caractéristiques minimales ci-dessus définies. Les amandes insuffisamment développées et mouchetées sont notamment admises dans cette catégorie.

Tableau de classification des amandes :

	Type	Catégorie	Grade	Description		
	Entière	Banc (extra)		Amandes entières de forme caractéristiques		
					Amandes de couleur blanche ivoire ou crèmes, exemptes de tout défaut	
1			W180	150 à 180 amandes par livre	White Whole	
2			W210	200 à 210 amandes par livre		
3			W240	220 à 240 amandes par livre		
4			W280	260 à 280 amandes par livre		
5			W320	300 à 320 amandes par livre		
6			W400	350 à 400 amandes par livre		
7			W450	400 à 450 amandes par livre		
8		W500	450 à 500 amandes par livre			
		Brun		Amandes de couleur ivoire foncé ou brune, exemptes de tout défaut		
9			SW400	350 à 400 amandes par livre	Scorched Whole	
10			SW500	450 à 500 amandes par livre		
	Dessert (DW)		Amandes roussies décolorées, bleutées, ridées et/ou présentant des tâches			
11		SSW	Amandes ridées	Second Scorched Whole		
12		KW	Amandes présentant des tâches			
13		RW	Amandes présentant des roussissures	Roasting Whole		

	Type	Catégorie	Grade	Description	
14	Partielle	Blanc	B	Amandes fendues de travers et attachées naturellement	Butt
15			JB	Amandes dont moins de un huitième est brisées	
16			S	Amandes fendues naturellement dans leur longueur	Split
17			LWP	Amandes cassées en plus de 2 morceaux et ne passant pas au tamis de 4,75 mm	Large White Pièce
18			SWP	Amandes cassées, plus petites que celles cassées en LWP mais ne passant pas au tamis de 2,80 mm	Small White Piece
19			BB	Brisures et amandes cassées plus petites que celles classées en SWP mais ne passant pas au tamis de 1,70 mm	Baby Bit
20		Brun	SB	Amandes fendues de travers et attachées naturellement	Scorched Butt
21			SS	Amandes fendues naturellement dans leur longueur	Scorched Split
22			SP	Amandes cassées en morceaux ne passant pas au tamis de 4,75 mm	Scorched Piece
23			SSP	Amandes cassées plus petites que celles classées en SP mais ne passant pas au tamis de 2,80 mm	Scorched Small Piece
24		Dessert	DB	Amandes fendues de travers et attachées naturellement	
25			DS	Amandes fendues naturellement dans leur longueur	
26			DP ou SPS	Amandes cassées ne passant pas au tamis de 4,75 mm	Dessert Piece / Scorched Piece Second
27			DSP	Amandes cassées plus petites que celles classées en DP mais ne passant pas au tamis de 2,80 mm	

Sources : Décret n° 70 - 661 du gouvernement malgache // Recommandation CEE concernant les noix de cajou

C. Disposition concernant le calibrage

Les amandes de cajou sont classées par type comme suit :

a) Entières :

Le calibrage est obligatoire pour les catégories « Extra », mais facultatif pour les catégories I et II. Les calibres des amandes entières sont définis comme suit :

Désignation du calibre	Nombre d'amandes par kg
150	265 – 325
180	326 – 395
210	395 – 465

Désignation du calibre	Nombre d'amandes par kg
240	485 – 530
280	575 – 620
320	660 – 706
400	707 – 880
450	881 – 990
500	990 – 1100

b) Brisées :

Les calibrages des morceaux sont définis comme suit :

Désignation	Caractéristiques
Gros morceaux	Ne passant pas au travers d'un tamis de 4.75 mm d'ouverture de maille.
Petits morceaux	Passant au travers d'un tamis de 4.75 mm d'ouverture mais ne passant pas à une ouverture de 2.80 mm.
Très petits morceaux	Passant au travers d'un tamis de 2.80 mm d'ouverture mais ne passant pas à une ouverture de 2.36 mm.
« Minimorceaux » ou « granule »	Gemmules et fragments passant au travers d'un tamis de 2.80 mm d'ouverture de 1.70 mm

D. Disposition concernant la présentation :

❖ Homogénéité :

Le contenu de chaque colis doit être homogène et ne comporte que des amandes de cajou de même origine, qualité et calibre. La partie apparente du colis doit être représentative de l'ensemble.

Les amandes doivent :

- ✓ Avoir la forme réniforme caractéristique de l'amande,
- ✓ Être complètement développées,
- ✓ Être décortiquées, dépelliculées,

- ✓ Etre raisonnablement séchées,
- ✓ Etre exemptes de débris d'écales, de tégument ou d'autres matières étrangères,
- ✓ Etre exemptes d'amandes rancies, moisies, pourries ou endommagées par les insectes,
- ✓ Etre exemptes d'amandes présentant des tâches autres que celles dues à un grillage excessif,
- ✓ Etre exemptes d'insectes ou acariens, quelque soit leur stade de développement,
- ✓ Etre exemptes d'odeur ou de saveur étrangère,
- ✓ Avoir un teneur en eau ne dépassant pas 5%.

❖ Conditionnement

Les amandes de cajou doivent être conditionnées de façon à assurer une protection convenable du produit, et être emballées dans des récipients hermétiquement scellés, soit des boites métalliques rigides soit des emballages souples (sacs) ayant l'étanchéité voulue, sous gaz inerte ou sous vide.

Pour la conservation, on recommande généralement de garder les noix de cajou au réfrigérateur dans un contenant hermétique, car elles rancissent assez vite. L'idéal est de se procurer, si l'on en trouve, des noix emballées en sous vide, qui se conserveront beaucoup plus longtemps. On peut aussi les conserver plusieurs mois au congélateur.

❖ Présentation

Les amandes de cajou peuvent être présentées :

- _ En petits emballages destinés à la vente directe au consommateur ;
- _ En vrac en emballage, par exemples en boîtes métalliques de 11.34 kilogrammes, emballages souples (sacs), ect.

Les emballages utilisés à la SMM sont importés par la DGT et répondant aux exigences de qualité usuelles : présentation, résistances, alimentarités.

▪ Emballage primaire

Ces emballages doivent être fermés hermétiquement sous vide ou sous vide compensé aux gaz inertes. Ils peuvent être en fer blanc ou en plastique secondaire.

- Emballages secondaires

Les emballages primaires seront obligatoirement contenus dans des caisses en bois ou en carton à raison de 2 emballages primaires pour chaque emballage secondaire.

- Marquage

Chaque colis contenant des anacardes doit porter sur l'une au moins de ses faces et d'une façon nettement visible, les indicateurs suivant :

- La marque de l'exportateur, producteur, groupement de producteurs, collectivité,
- Madagascar ou MAD,
- L'indication de la présentation du type et du grade suivant les abréviations de la classification.

Outre ces marquages réglementaires, sont mentionnés sur l'emballage :

- La mention « Noix de Cajou » // Le type et grade
- La date de production // Le poids // Le lot d'expédition // Le numéro de colis.

Chapitre II : Commercialisation de noix de cajou

A. La commercialisation

Compte tenu des différents agents qui y participent, la collecte des produits locaux s'est mis à suivre un circuit.

Le circuit de la collecte :

On peut avoir trois circuits possibles, pour mieux éclaircir nous allons les séparés.

– Circuit n°1



– Circuit n°2



– Circuit n°3



Le circuit n°1 est la plus utilisé dans cette région, voire même à Madagascar. Cela provient de la praticabilité des routes d'évacuation des produits. Le passage des produits par les intermédiaires permet à l'exportateur de disposer suffisamment des quantités des produits. Cependant, ce circuit ne favorise pas l'exploitation des producteurs, voire même des exportateurs. Non seulement il nécessite beaucoup du temps, il y a aussi trop de marge à partager.

Les sous collecteurs ont pour tâche de regrouper les produits, en les achetant auprès des producteurs et les livrent aux collecteurs. Ces derniers achètent les produits collectés auprès de ses sous collecteurs et les livrent à l'exportateur.

Par ce système, les sous collecteurs cherchent une certaine marge bénéficiaire par leurs ventes aux collecteurs, et ces derniers rattrapent ses dépenses sur leurs ventes aux exportateurs.

Pour l'exportateur, la valeur ajoutée diminue en fonction de l'intervention des intermédiaires. Les collecteurs s'enrichissent au détriment des producteurs.

B. Les documents relatifs à l'exportation

La vente à l'étranger ou le commerce international est régi par plusieurs règles et de formalités. Il y a donc des procédures à suivre pour qu'enfin le commerce puisse s'accomplir.

Il se peut que dans une relation commerciale, le vendeur et l'acheteur ne se rencontrent jamais. Surtout quand il s'agit de la vente à l'étranger. Alors, les deux parties (acheteur et vendeur) devront être protégées de tous drames ou des risques qui pourraient arriver. L'acheteur doit recevoir le produit qu'il a commandé, et le vendeur doit être payé dans des plus brefs délais. En résumé, les impératifs du droit commercial doit être honoré (la rapidité du transaction et la sécurité du crédit).

En plus des documents nécessaires à l'exportation, plusieurs agents participent à l'accomplissement de cette vente. Mais ce qui joue un rôle le plus important c'est le transitaire.

Le transitaire :

On peut définir le transitaire comme un commissionnaire agréé en douane et le représentant ou l'intermédiaire du client pour les marchandises en douane. En parlant de l'exportation, il est donc chargé d'accomplir, de respecter tous les documents de l'exportateur, de s'occuper des documents d'expédition et des documents douaniers. Il aide aussi l'exportateur à obtenir et à remplir les autres documents nécessaires à l'exportation.

Pour exécuter sa fonction, un transitaire doit recevoir un « ordre de transit » de l'exportateur. L'ordre de transit est un document fourni par l'exportateur (donneur d'ordre) servant à donner l'ordre au transitaire de s'occuper des documents d'expédition et des documents douaniers.

Tous les renseignements concernant les produits et l'exportation doivent être mentionnés dans l'ordre de transit ; comme l'espèce du produit, la quantité, le port d'embarquement et de débarquement ainsi que le nom du navire, l'importateur et l'exportateur. Après avoir donné un ordre de transit, l'exportateur doit donner tous les documents requis à l'exportation à la disposition du transitaire ; comme la facture, le certificat d'origine, le certificat phytosanitaire, attestation de traitement et le certificat de quantité et de qualité.

Après avoir reçu l'ordre et les documents nécessaires, le transitaire commence à s'occuper de l'exportation de la marchandise. En commençant par faire une déclaration en douane. La déclaration est un document établi par le transitaire servant à faire connaître au service de douane la marchandise pour poursuivre les dédouanés à l'exportation.

a) Le document concernant le prix

C'est la facture. Y est détaillée l'espèce, la quantité, la qualité et le prix unitaire ainsi que le prix total de la marchandise. Comme toutes les factures, elle comporte également la raison sociale et l'adresse de la société exportatrice. Dans cette facture, le prix est souvent en valeur FOB et en monnaies de l'importateur (l'EURO et l'USD sont les plus utilisés).

Les certificats ; documents concernant le contrôle

- Le certificat de contrôle de conditionnement et d'origine (C.C.C.O)

Le C.C.C.O est une preuve de la quantité et de conditionnement du produit. En d'autre terme, le produit destiné à l'exportation a subi une visite technique par le service concerné.

La demande de vérification au service de conditionnement du produit est établie huit (8) jours avant l'exportation.

Mais ce certificat est facultatif pour l'amande de cajou ainsi que pour les autres produits locaux, sauf pour le café. Et si l'importateur l'exige, il devient aussi obligatoire.

- Le certificat phytosanitaire

C'est un document délivré par le service de la protection des végétaux ou des produits. Il consiste à contrôler les produits entrant et sortant du territoire malagasy. Par conséquent, ce certificat garantit que les lots des amandes de cajou exportés sont exempts des maladies ainsi que des épidémies, et sont conformes aux réglementations internationales.

- Le certificat de poids

Il est délivré par LLOYDS à Diego et le certificat Moyze de Nosy-Bé. Ce certificat est nécessaire à la certification de la quantité et de la qualité des produits à exporter ; d'où « Certificat d'échantillonnage et de qualité »

- Le certificat d'origine

Ce certificat est établi par le service des douanes ou encor par la chambre de commerce. Il indique et certifie le lieu d'origine de l'amande de cajou.

Ce certificat est un certificat EUR 1 si les pays importateurs sont membres de la Communauté Economique Européen (C.E.E) et G.S.P pour les pays non membres de la C.E.E (exemples : Afrique, Indonésie, etc.).

b) Les documents concernant l'expédition de la marchandise

Dans la plupart des cas, les produits locaux de Madagascar sont exportés par voie maritime, ce qui oblige chaque opérateur d'établir certains documents spécifiques à ce type de transport.

- Le connaissement :

L'expédition par voie maritime de noix de cajou nécessite l'établissement du connaissement, appelé encore « Bill of Lading ». Ce document est une preuve de contrat de transport et un titre représentatif du lot de l'amande de cajou exporté.

Il est signé par le capitaine du navire et le chargeur, avant le départ du navire. Habituellement, il est établi en quatre (4) exemplaires ; pour le capitaine du navire, appelé « Connaissement chef », pour armateur et chargeur mentionné « Original » et le dernier pour le destinataire. Ce document est une preuve de la réception à bord du produit exporté et ce qui permet au destinataire de prendre le produit à la livraison au port convenu dans le contrat. Le connaissement est accompli lorsque le capitaine l'a honoré en livrant la marchandise qu'il a transportée.

- Le bon d'embarquement

C'est une pièce à joindre au connaissement maritime. Ce bon d'embarquement est taxé au port avant l'opération de chargement pour acquitter le droit d'embarquement des lots d'amande de cajou.

- L'autorisation d'exportation

L'autorisation d'exportation est un document permettant à l'exportateur d'effectuer l'opération d'exportation.

C. Le Crédit Documentaire

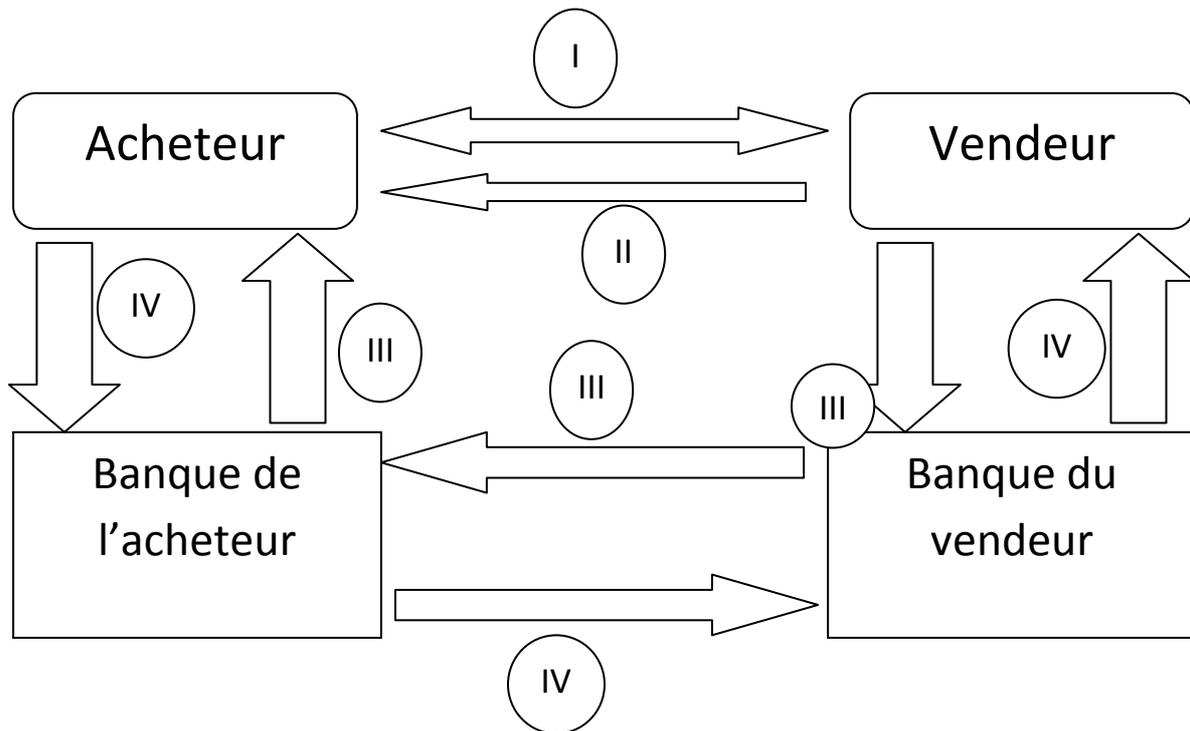
Dans la vente à l'étranger ou le commerce international, l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) ne se trouvent pas dans un même pays. Et il se peut qu'ils ne se rencontrent jamais. Trois possibilités sont alors données pour assurer le paiement ainsi que de garantir la livraison.

- **Paiement par virement** : Après la livraison de la marchandise par l'exportateur, l'importateur effectue le paiement par virement au vu de document envoyé par l'exportateur.
- **Paiement par remise** : l'exportateur expédie les marchandises à destination de l'importateur. Ce dernier procédera à la réception de la marchandise et après, il exécute le paiement conformément aux règles de son pays.

Le type de paiement est de deux sortes :

- Remise libre
- Remise documentaire

Schéma de la remise documentaire :



- I. Contrat commercial
- II. Expédition de la marchandise
- III. Envoi des documents (remise de documents contre paiement ou contre acceptation)
- IV. Paiement

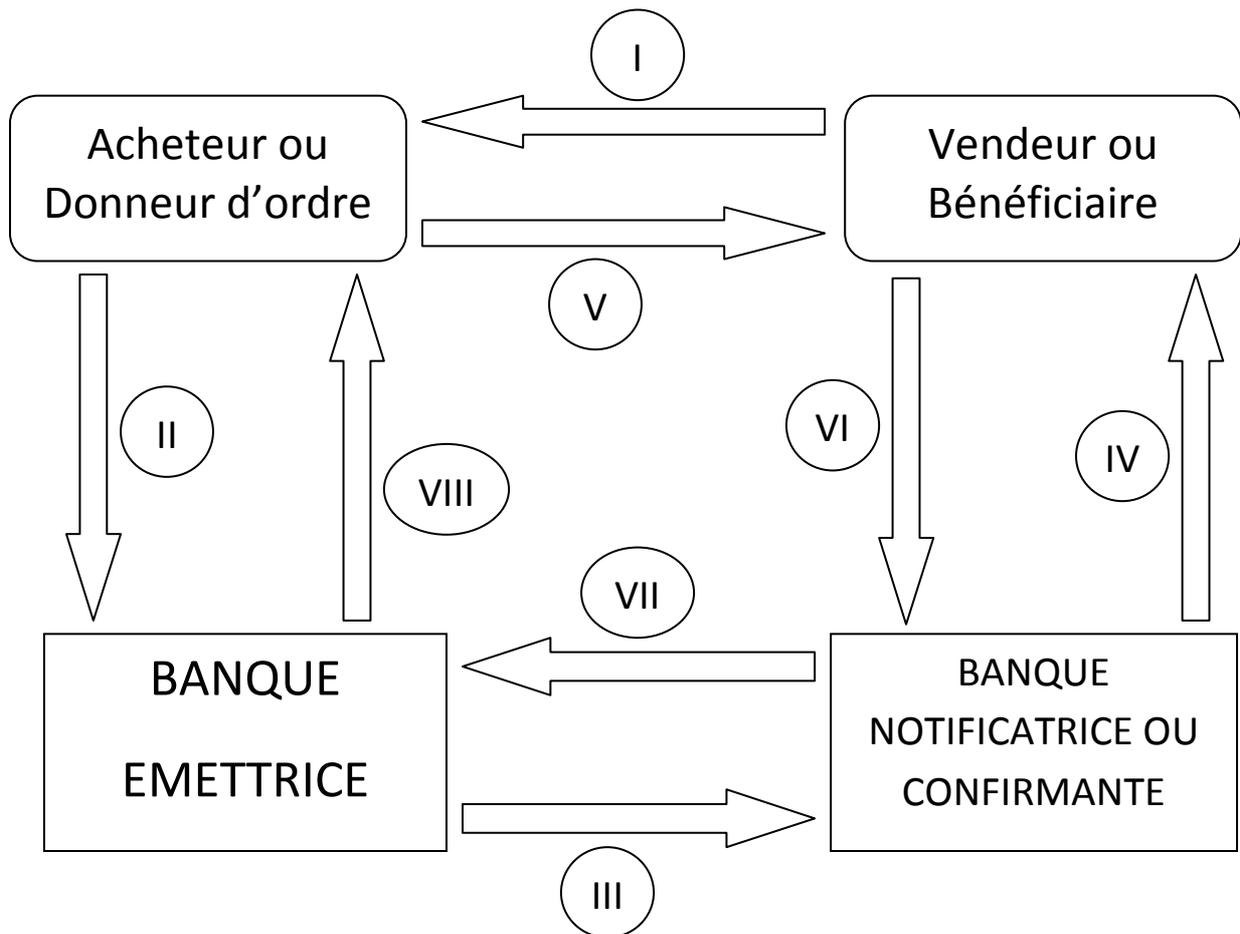
- **Le crédit documentaire** : pour garantir la conformité de la livraison et assurer le paiement, les deux parties font appel au concours de la banque pour réaliser la vente.

➤ **Définition du crédit documentaire :**

On peut définir le crédit documentaire comme une promesse de paiement d'une banque. De façon plus détaillée, il s'agit de l'engagement écrit d'une banque (banque émettrice) remis au vendeur (bénéficiaire) à la banque de l'acheteur.

Le schéma ci-après montre et explique la pratique du crédit documentaire.

Schéma crédit documentaire :



- I. Contrat commercial
- II. Demande d'ouverture de crédit documentaire
- III. Emission du crédit documentaire
- IV. Notification avec ou sans confirmation
- V. Expéditions des marchandises

VI. Bénéficiaire présente les documents à sa banque

- Si le crédit est confirmé et les documents sont conformes :
 - La banque confirmante paye si le crédit est « à vue »
 - La banque confirmante accepte la (les) traite (s) si à terme
 - La banque confirmante s'engage si paiement différé
- Si le crédit est non confirmé et les documents sont conformes, la banque notificatrice n'a pas d'engagement et remet les documents à la banque émettrice.

VII. Documents conformes :

- La banque émettrice paye si le crédit est « à vue » et délivre les documents au donneur d'ordre.
- La banque émettrice accepte la (les) traite (s) si à terme et délivre les documents au donneur d'ordre.
- La banque émettrice s'engage si le paiement différé et délivre les documents au donneur d'ordre.

VIII. Le donneur d'ordre reçoit les documents :

- Rembourse la banque émettrice si le crédit est « à vue »
- Rembourse la banque émettrice à l'échéance si autrement

➤ **Terminologie :**

- ✓ Acheteur/Importateur : donneur d'ordre
- ✓ Banque de l'acheteur : banque émettrice
- ✓ Banque du vendeur/fournisseur : notificatrice/confirmante
- ✓ Vendeur/fournisseur : bénéficiaire

Le crédit documentaire est le mode de paiement le plus utilisé en commerce international. Grâce à ce mode de paiement, la Société Mahabibo de Madagascar n'aurait pas à se déplacer pour avoir son paiement. Même l'acheteur est éloigné, c'est la banque qui paye. C'est en général le BOA Agence du Sambirano.

➤ **Avantages et inconvénients du crédit documentaire**

Les avantages :

- La rapidité de la transaction ;
- La sûreté de paiement qui dépend de la conformité et l'authenticité des documents ;
- La preuve incontestable de l'exportation.

Les inconvénients :

- Les agios sont coûteux et d'une valeur assez importante ;
- Les modifications sont impossibles pour le crédit documentaire irrévocable quelque soit la circonstance.

Troisième partie :
Contribution à l'amélioration de
l'exploitation de noix de cajou

Chapitre I : Situation du marché de l'anacarde à l'échelle mondiale

Depuis 1999 existe une réglementation visant à établir des standards commerciaux et de qualité des amandes de cajou au sein des pays membres de la CEE et de l'ONU.

La qualité

La norme CEE/ONU codifie les divers aspects que peuvent présenter les amandes destinées à la consommation.

- **Caractéristiques sanitaires :**

Les amandes doivent être saines et exemptes de moisissures, de rancissement, propres (sans leur pellicule adhérente) et sans insectes, entre autres.

- **Intégrité du produit :**

- Entières : dont moins d'un huitième de l'amande est brisée ;
- Brisées :
- Tronçons : au moins trois huitièmes d'amandes entières brisées ;
- Fendues : dans le sens de la longueur ;
- Morceaux : en plus de deux morceaux.

- **Classification :**

- Extra : amandes de qualité supérieure, ne présentant que de très légères altérations superficielles ;
- Catégorie I : amandes de bonne qualité pouvant présenter quelques défauts (couleur par exemple) ;

- Catégorie II : amandes parfaitement aptes à la consommation mais ayant des défauts (insuffisamment développées, taches noires dues à une trop forte torréfaction, etc.).
- **Calibrage :**
 - Entières : Le calibrage est obligatoire pour la catégorie *Extra*, mais facultatif pour les catégories I et II.

Désignation du calibre	Nombre d'amandes par <u>kg</u>
150	265 - 325
180	326 - 395
210	395 - 465
240	485 - 530
280	575 - 620
320	660 - 706
400	707 - 880
450	881 - 990
500	990 - 1100

- Brisées : classification suivant la taille des morceaux
 - ✓ Gros morceaux ;
 - ✓ Petits morceaux ;
 - ✓ Très petits morceaux ;
 - ✓ Granules.
- **Tolérances :**

Il est toléré au sein des différentes classifications la présence d'amandes de classes inférieures ou présentant des défauts d'ordre sanitaire par exemple. La quantité des erreurs admissibles est réglementée et varie en fonction de la classe ; le taux d'erreurs admissibles diminuent (tolérable) selon l'ampleur de la qualité.

- **Réglementations nationales :**

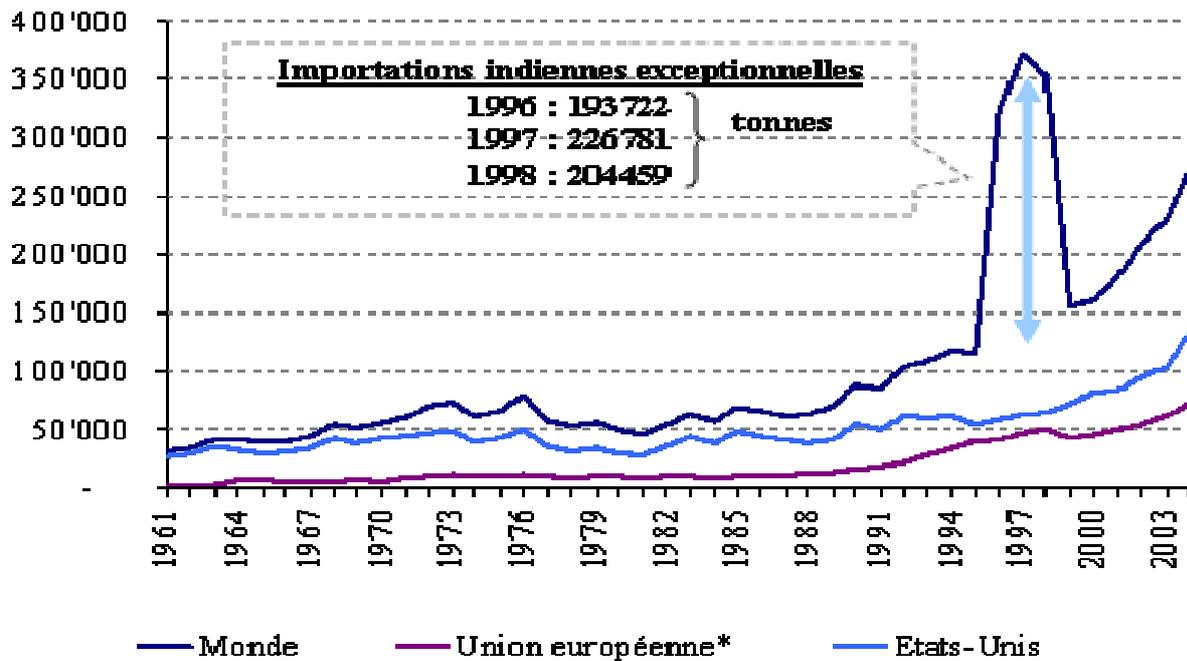
Certains pays possèdent une réglementation propre pour classer sur une plus large échelle les amandes suivant leur couleur, leur calibre et leur intégrité.

- Inde : 33 grades différents ont été déterminés, dont 26 exportés. Parmi ceux-ci et pour les amandes entières, les *White Wholes* (W [+ numéro de calibre]), *Scorched Wholes* (SW [+ numéro de calibre]) et *Dessert Wholes* (SSW et DW). D'autres grades sont disponibles dans la qualité *Brisées*.
- Brésil : définie par l'*Association of Food Industries* (AFI) de New York, comporte elle aussi de nombreux grades dont, pour la qualité *Entières*, W [X] 450, 320 ou 240, ce dernier nombre représentant une fourchette de calibre, LW [X] (calibre de 180 à 210) et SLW [X] (calibre de 160 à 180), le [X] étant lui remplacé par un chiffre (de 1 à 3) suivant l'uniformité de la couleur.

A. Les pays importateurs

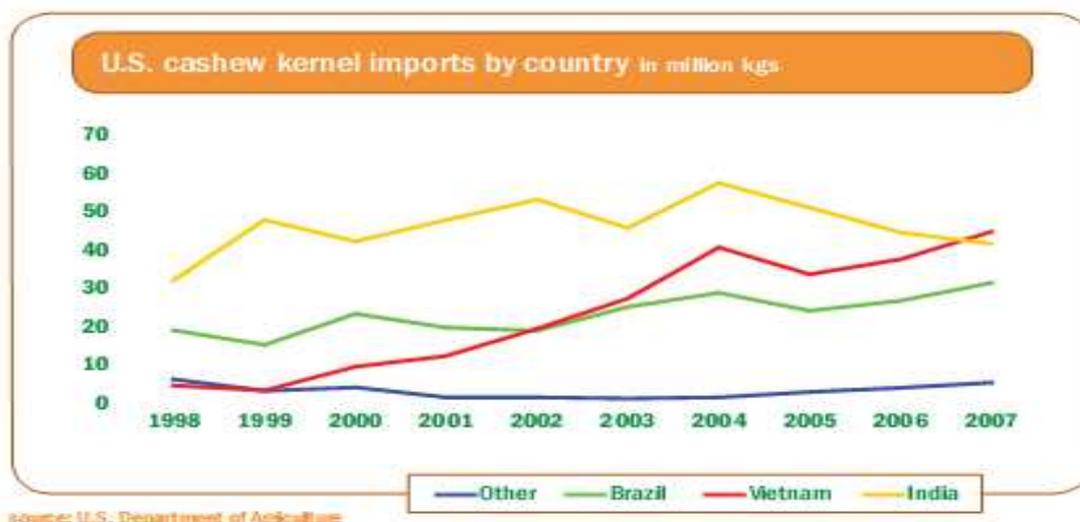
Ce sont principalement les pays européens et les Etats Unis qui tiennent la place des plus grands importateurs.

Évolution des importations mondiales et indiennes de noix de cajou décortiquées entre 1961 et 2004 en tonnes



Cette dernière décennie, le monde a connu une forte évolution d'importation de ce produit. Ce qui explique que le produit vit encore en excès de la demande. Sur la période de dix années entre 1998 et 2007, l'importation des Etats-Unis a augmenté de 94 à 178 million de kgs. En 2007 l'importation du Vietnam et du Brésil était en hausse de 19 et 17 pour cent. Par contre, l'importation Américaine de l'Inde a décliné pour ces deux années consécutives et dépassée par celle du Vietnam. Les Etats-Unis ont importé plus de cajou de Vietnam (45 million de kgs) que d'Inde (42 million de kgs). L'Inde occupait 50 à 60 pourcent du marché de l'importation Américain dans cette décennie. Mais ce pourcentage a chuté brusquement jusqu'à 33 pourcent en 2007. Le Vietnam a gagné la part de marché et dépassant ses deux concurrents (Brésil et Inde). La moyenne CIF évalué de noix de cajou importé du Vietnam était \$ 4,49 dans 2007 comparé à \$ 4,50 pour la noix de cajou importé d'Inde et \$ 4,56 pour les noix de cajou importés du Brésil.

Importation des Etats Unis



L'Europe est aussi grand importateur de noix de cajou. Voici six (6) tableaux montrant l'évolution de l'importation de noix de cajou de six(6) grand pays de l'Europe que l'on a prise comme exemple.

Quelques grands importateurs en Europe

Espagne

Valeur (en millier d'euro)	6209,36	7840,68	8283,92	9075,24	12723,42	16507,36	16662,78
Quantité (en tonnes)	985,9	1460,8	1786,1	2466	3387,4	3696,9	4129,3
Prix (en euro par kgs)	6,3	5,37	4,64	3,68	3,76	4,47	4,04
Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006

Estonie

Valeur (en millier d'euro)	51,72	77,1	80,42	125,95	104,99	284,94	383,92
Quantité (en tonnes)	8,2	16	18,5	32,1	29,7	63,5	111,8
Prix (en euro par kgs)	6,31	4,82	4,35	3,92	3,54	4,49	3,43
Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006

France

Valeur (en millier d'euro)	16360,72	20157,87	14394,73	9466,37	12559,62	18543,43	16905,25
Quantité (en tonnes)	2774,4	3846,6	3499,6	2851,3	3859,6	4581,6	4587
Prix (en euro par kgs)	5,9	5,24	4,11	3,32	3,25	4,05	3,69
Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006

Belgique

Valeur (en millier d'euro)	1693,05	7491,19	11761,1	10083,78	10233,82	14761,59	13189,6
Quantité (en tonnes)	250,2	1368,6	2688,1	2568,9	3009	3235,1	3657,5
Prix (en euro par kgs)	6,77	5,47	4,38	3,92	3,4	4,56	3,61
Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006

Autriche

Valeur (en millier d'euro)	96,72	114,94	113,93	97,41	209,46	184,18	333,81
Quantité (en tonnes)	15,2	21,6	26	22,2	50,2	39	71,4
Prix (en euro par kgs)	6,36	5,32	4,38	4,39	4,17	4,72	4,68
Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006

Allemagne

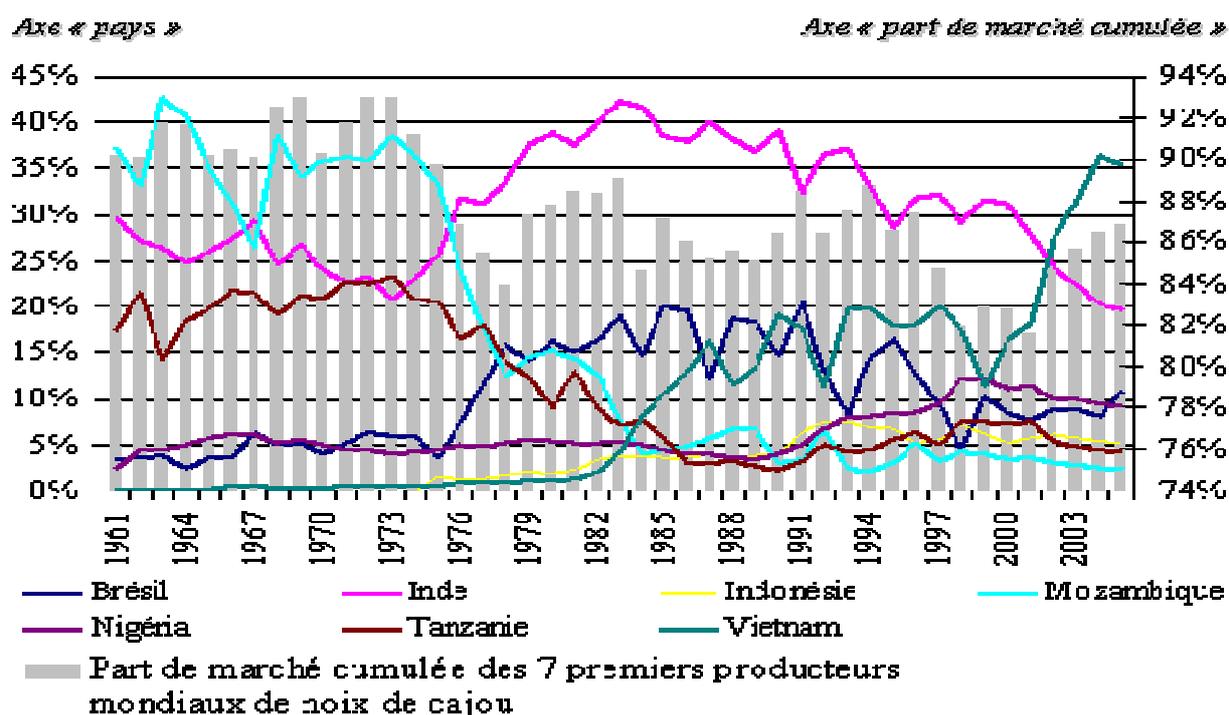
Valeur (en millier d'euro)	16668,84	12899,17	12014,12	8064,8	11400,7	18227,76	15409,18
Quantité (en tonnes)	2783	2662,8	2965,7	2457,2	3358	4529,1	4235,7
Prix (en euro par kgs)	5,99	4,84	4,05	3,28	3,4	4,02	3,64
Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006

En regardant ces tableaux, nous remarquerons que, globalement la quantité augmente de plus en plus. De ce fait, on peut donc dire que les pays importateurs s'intéressent beaucoup à ce produit.

B. Les pays exportateurs

Avant l'Afrique, Vietnam, Brésil ; l'Inde est le plus grand producteur de noix de cajou dans le monde. L'Indonésie est devenue un producteur majeur et exportateur de cajous crus en Asie de Sud-Est.

Évolution de la part de marché détenue par chacun des sept principaux pays producteurs de noix de cajou et évolution de leur part de marché cumulée dans l'offre mondiale sur la période 1961-2005 (en %)



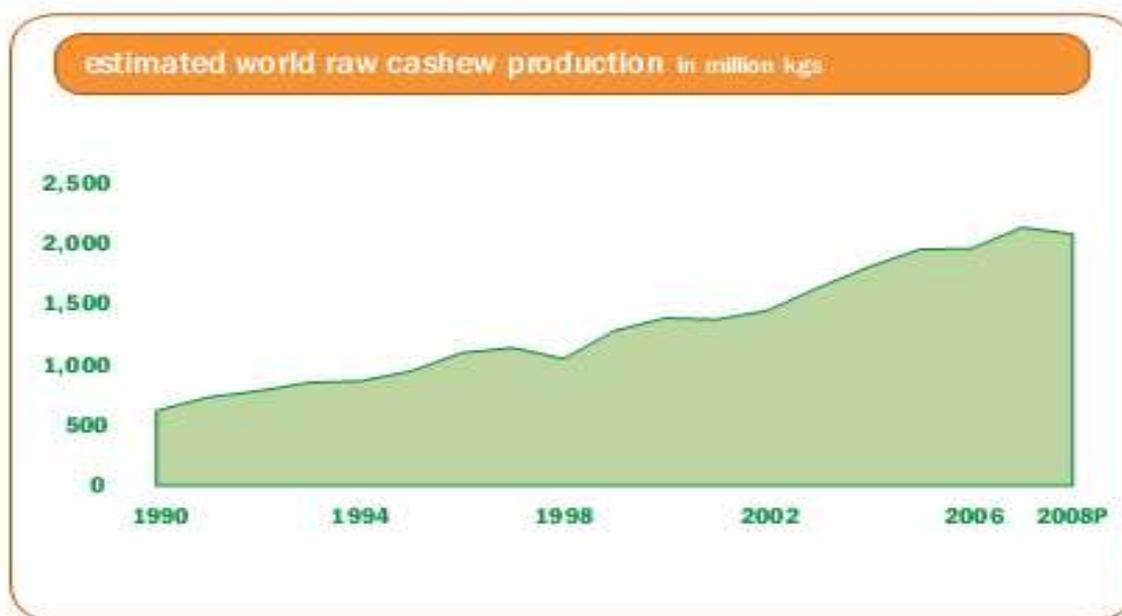
Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Evolution des parts de production des principales zones productrices par décennie (%)

Zone géographique	Décennie 1960	Décennie 1970	Décennie 1980	Décennie 1990	Décennie 2000	2004
Afrique	63.4	58.1	25.2	26.2	30.9	27.1
Asie	31.8	33.5	56.9	60.7	59.8	64.2
Brésil	4.1	8	17	12.4	8.7	8.1

La production mondiale d'amande de cajou a plus qu'a triplé depuis 1990. L'exportation de 1990 est approximativement 620 millions de kgs et sous 2 milliards kgs estimée en 2006 qui est ensuite augmenté légèrement plus de 2,1 milliard en 2007.

La production mondiale d'amande de cajou estimée en millions de Kgs



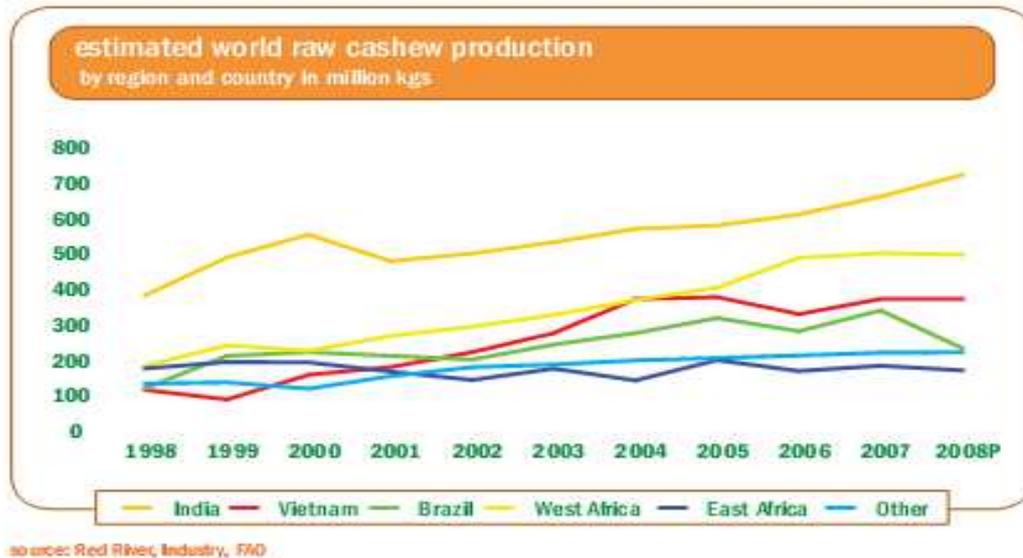
source: Red River, Industry, FAD

L'évaluation pour 2008 montre une légère estimation de production approximativement 2 milliards kgs, à cause de difficulté anticipée dans la production Brésilienne. Mais une augmentation Indienne de production devrait compenser partiellement les pertes au Brésil.

L'Afrique de l'Ouest et Indonésie estiment avoir encore de grandes récoltes cette année (2008).

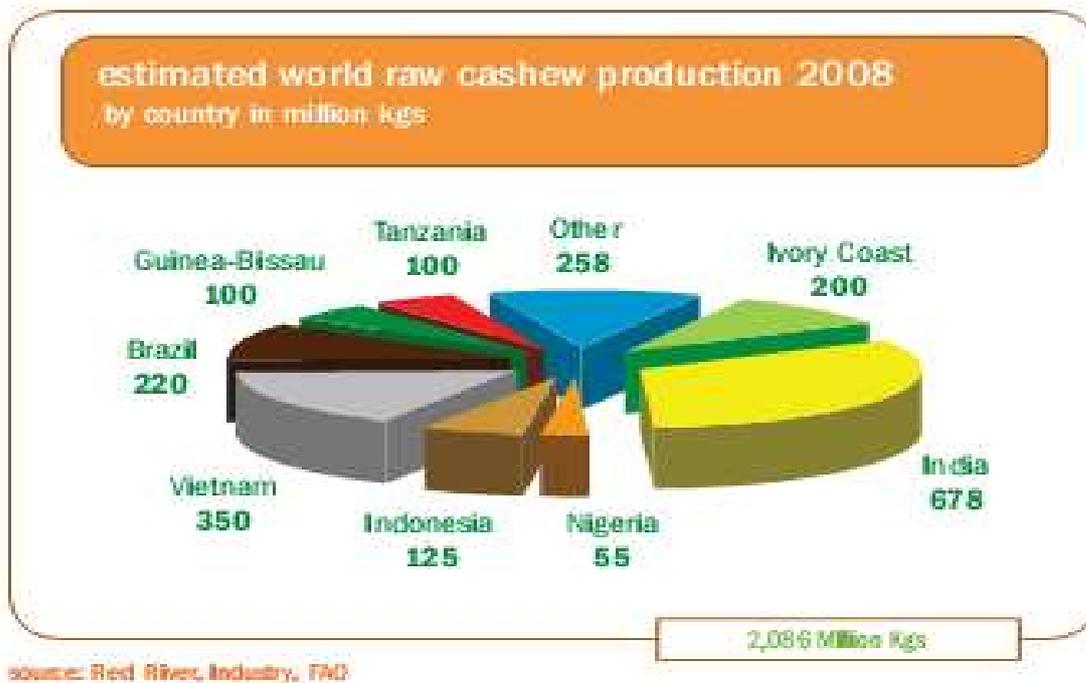
Le graphique ci-dessous montre la production d'amande de cajou par les produisant pays majeur sur les dix années (de 1998 à 2007) et la production escomptée 2008. La production Indienne pour 2007 a été estimée à 620 million de kgs , sous 30 pour cent de production mondial estimé. Inde, Vietnam et Brésil, les grands producteurs produisaient 60 pour cent de la production d'amande de cajou du monde en 2007.

Production d'amandes de cajou mondiale estimée



Pour ce 2008, l'estimation de production d'amande est donnée par le graphique ci-après. Les grands producteurs Inde, Vietnam, Brésil, Côte d'Ivoire et Indonésie produisent les trois quart de toute production en 2008.

Production mondiale d'amande de cajou estimée en 2008



C. Cas de Madagascar :

Madagascar fait partie des pays exportateurs de noix de cajou. Parmi les six (6) provinces de Madagascar deux(2) sont favorable à la plantation de l'anacardier : Ce sont principalement Antseranana et Majunga. L'économie malgache est essentiellement basée sur l'agriculture, qui occupe 78% de la population active. Le relief montagneux et l'érosion dramatique des sols réduisent les surfaces cultivables à 5,1%de la superficie totale. L'agriculture est également tributaire des conditions climatiques. Les cyclones sont les principaux facteurs qui détruisent une grande partie des cultures.

L'essentiel de la production est destinée à la consommation intérieure et à l'autosuffisance est à peine atteinte. Les principales culture sont le riz(3.030.000 tonnes en 2005), le manioc(2.191.420 tonnes), les haricots, les maïs(349.646 tonnes), les patates douces(542.234 tonnes), les pommes de terre(280.500 tonnes), et taro(200.000 tonnes).Le café, les clous de girofle, la canne à sucre, le sisal, le tabac et la vanille(dont Madagascar est l'un des principaux producteurs au monde) sont destinés à l'exportation.

C'est ainsi un pays d'élevage, il possédait en 2005 cheptel de 9,69 millions de bovins, 1,2 millions de caprins et1,6 millions de porcs qui restent dans le circuit national.

En 2005, l'exploitation forestière produit 11,2 millions de m³ de bois, utilisé principalement pour la satisfaction du besoin local (bois de cuisson, de chauffage, et pâte à papier). Des programmes de reforestation des hautes terres, les plus touchées par l'érosion et des gestions écologiques des zones exploitées ont été mis en place. Traditionnellement peu commercialisés, les produits de la pêche (137.701), en particulier les crevettes, tendent à constituer une source de revenus d'exportation de plus en plus importante.

A Madagascar, l'anacardier n'occupe pas vraiment une place importante. Ainsi, l'arrivée de cette plante est due au reboisement national. De telle sorte que son importance sur le commerce n'a pas vraiment sa place. Le produit est habituellement consommé localement à multiples usages. Le reboisement national qui a amené ce produit à Madagascar avait réalisé en des années 80. Le produit s'est ensuite

commercialisé et exporté par la FA.MA.MA. (Famokarana Mahabibo Madagascar) ; c'est une société d'Etat. Malheureusement celle-ci n'existe plus.

D. Cas de Sambirano

La région de Sambirano est une région à vocation agricole. L'agriculture est la principale source de revenu.

Cette région est favorable à la plantation de plusieurs produits locaux, et avec des terrains vastes encore libres. De tous les produits locaux de cette région, les anacardiens sont les moins plantés. La plupart des anacardiens sont plantés par des associations privées par voies de reboisement .Ce produit n'intéresse pas vraiment les planteurs locaux. La plupart des anacardiens sont plantés pour occuper le terrain. Ceci est dû, d'une part, à la difficulté de son traitement et à son faible rendement. Le traitement de l'anacarde est très difficile et le ramassage se fait une fois par an pour une durée de 4 mois.

D'autre part pour le prix .C'est une variable très importante, la production en dépend beaucoup. Si on se réfère sur le prix de cette année, la fourchette est infime ; de Ar 200 à Ar 300 le kg au producteur.

Sambirano possède une usine de traitement de l'anacarde, c'est la Société Mahabibo de Madagascar qui s'en occupe .Cette usine se trouve à Begavo II. L'implantation d'une seconde usine pourrait augmenter la production .Et pour des intérêts économiques de cette région, l'implantation d'usine joue un rôle très importante .Non seulement, résout le problème de chômage à l'endroit, surtout des femmes, mais aussi augmente les revenus des producteurs.

Chapitre II : Les points possibles à l'amélioration :

A. Collaborations avec les organismes et projet environnementaux et agricoles

Le fondement et l'instauration de ces organismes et de ces projets ont bel et bien raison d'être afin de résoudre des problématiques liés aux agricultures et agriculteurs aussi bien qu'aux environnements. Pour ainsi dire, les paysans ou les producteurs de cette région encourent beaucoup de problèmes.

- Il y a d'abord le problème foncier. Ce n'est pas l'espace cultivable qui manque ; mais les cultivateurs ne veulent pas quitter leurs villages .De telle sorte que les terres qui entourent leurs villages ne les suffisent plus. Parce que le nombre de tête dans la famille augmente de plus en plus ; alors que le terrain reste le même .C'est un cas très fréquent, un père de famille arrive dans un village. Il travaille la terre et achète ou prend tout simplement une partie de terre. Après un demi-siècle, son terrain reste le même. Et ultérieurement, il va sans doute partager le même terrain à ses héritiers descendants ayants droits. Des générations s'en suivent ; sans que le terrain augmente, les héritages deviennent insuffisantes ; ce qui exposerait à la famille des problèmes ou même des conflits. Les cacaos, les cafés, les anacardiés plantés dans cette région sont la plupart cultivés par des ancêtres ou des grands pères. Ce qui veut dire il y a peu d'innovation. Les gens de cette région aiment la conservation et la tradition. Certains paysans perdent leurs terrains parce qu'ils ne sont pas titrés et bornés. Ceci est du fait qu'ils méconnaissent les procédures complexes et coûteuses qui demandent du temps. L'A.D.A.P.S. (Association pour le Développement de l'Agriculture et du Paysannat du Sambirano) s'intéresse beaucoup à ces problèmes, d'où le bienfait de sa création. Elle aide et assiste les paysans à l'enregistrement de ces terrains (Sécurisation foncière). Cet organisme a beaucoup de missions surtout pour le développement du cacao.

- Insuffisance de pluie .Ce problème touche la région de Sambirano ; et c'est de plus en plus grave. Avant et normalement, la région de Sambirano est en 8 mois de pluie. Le changement climatique a réduit cette période de pluie ; ces dernières années les pluies commencent de plus en plus tard. La région vit maintenant en quatre (4) mois de pluies. Le tableau ci- après donne plus de renseignements à ce sujet.

Tableau de mois le plus pluvieux :

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
hauteur de pluie pendant l'année (en mm)	3218,7	3033,7	6194,3	2720,6	3237,2	3876,6
nombre de jour de pluie pendant l'année (en jours)	132	121	116	119	129	126
mois le plus pluvieux de l'année (en mm)	février	janvier	janvier	mars	décembre	février
hauteur de grande pluie de l'année	690,4	888	2981	692,2	1102,1	644,4
observation		Inondation	Eliata et Gafilo	Inondation	Bondo	Indlala

En se référant à ce tableau, les pluies sont rares. Il a fallu qu'une catastrophe naturelle survienne pour susciter la pluie. Ceci est dû à l'accroissement des feux de brousses. Le C.R.A.D.E.S. (Commuté de Réflexion et Action pour le Développement et l'Environnement du Sambirano) est une des organismes qui lutte contre la déforestation. Le C.R.A.D.E.S. travaille sur ce problème ; sa mission est de protéger la nature et améliorer la région Sambirano en luttant contre la déforestation et accroître les produits agricoles .Il donne des appuis techniques aux agents reboiseurs et effectue des descentes sur terrain, formant une équipe selon le type de projet.

- Manque d'information et de formation. Les agriculteurs n'ont pas de communication efficace pour leur activité et la formation reste insuffisante. De telle sorte que cette activité n'est pas professionnalisée. Par conséquent, un

déséquilibre se présente entre le point de vue avantage sur le vendeur et l'acheteur .Normalement, l'acheteur et le vendeur doivent profiter de même avantage sur la commercialisation.

D'autre part, l'insuffisance d'information et de formation est aussi une des causes du déclin de la filière anacarde. La qualité ainsi que la quantité sont en régression ; actuellement la région n'arrive presque pas à avoir la dimension normale. Normalement, la noix de cajou mesure environ trois (3) centimètre de long.

Il y a quand même des organismes qui essaient de trouver des solutions à ces problèmes ; comme par exemple le M.C.A. (Millenium Challenge Accunt)

Cette organisation a pour mission d'orienter les producteurs vers l'économie du marché. Elle oriente aussi les paysans vers la promotion contractuelle, en les regroupant par coopérative. En d'autre terme, professionnaliser les agriculteurs.

Pour ce faire, elle assiste les agriculteurs sur l'appui technique et joue un rôle d'accompagnement dans la commercialisation (Négociation, facilite l'accès au moyen financier comme diminution des taux d'intérêt auprès des micro finances).

La Société Mahabibo de Madagascar doit participer à la résolution de ces problèmes. Le but de cette amélioration c'est d'avoir plus de produit, en suite de bonne qualité. Pour augmenter la production, il faut plus d'anacardiens et pour avoir de bonne qualité de noix, il faut d'abord remplacer les vieux anacardiens et utiliser des engrains.

La société peut choisir comme option d'importer les pépinières d'anacardiens pour être planté dans cette région. Il y a encore des endroits favorables à sa culture ; comme par exemple à Maherivaratra. Cette option empêche l'érosion et augmente l'espace cultivée.

La société peut aussi établir des contrats avec les producteurs assistés par des organisations comme M.C.A. et A.D.A.P.S. et autres, de telle sorte que la société s'occupe des matériaux d'évacuation de produit et achète les produits au prix du

marché. Et des groupes des producteurs s'engagent à livrer la totalité de ses produits à la Société Mahabibo.

B. Relations producteurs exportateurs

Ce sont deux agents interdépendants. Le problème ne vient pas de l'exportateur, et ce n'est pas sur eux non plus, mais aux producteurs qui ignorent, en majorité, la commercialisation. Il faut qu'il y ait une relation étroite entre producteur et exportateur. L'exportateur (la société) connaît mieux l'exigence du marché. Pour obtenir un produit intéressant sur le marché, l'exportateur doit s'entretenir de plus en plus avec les producteurs. Par exemple, la société peut vérifier la production des producteurs, donne des conseils adéquats sur la production d'anacarde, signale si les anacardiens devraient être rénovés, aider les producteurs à des matériaux pour augmenter la production. C'est aussi une bonne idée de fournir des matériaux de transport pour l'évacuation des produits. Cette idée pourrait encourager les producteurs.

L'objectif est de créer les conditions qui favoriseront une évolution des systèmes d'exploitation, décidée par les producteurs eux même. Il s'agirait de passer d'une « politique d'exploitation » basée sur la réduction des risques économiques à une stratégie de production orientée vers l'économie du marché, le développement des échanges commerciaux et en conséquence la monétarisation de l'économie rurale.

Il faut que les producteurs et la société soient reliés par des contrats qui profitent chaque partie. L'établissement de Win-Win.

C. Processus de la collecte

Il est vrai qu'on a besoin de plusieurs intermédiaires pour effectuer cette opération, et pour plusieurs raisons. Comme par exemple, l'accessibilité des routes d'évacuation de produits. Le passage de produit par l'intermédiaire permet à la société de disposer suffisamment de quantité de produit.

Par conséquent, plusieurs agences interviennent à la collecte. Le problème avec ces agents intermédiaires est qu'il y a d'énorme marge à partager.

Dans la région du Sambirano, la collecte de noix de cajou ainsi que tous les autres produits locaux suivent encore un long circuit. Or ce dernier peut être réduit. De toute façon, il ne favorise ni l'exploitation des producteurs ni celle de l'exportateur (la société).

Pour les producteurs, l'intervention de ces intermédiaires diminue le prix de ces anacardes. Parce que ces intermédiaires (sous collecteur, petit collecteur, etc.) voudraient de marges bénéficiaires sur ces achats auprès des producteurs et leurs ventes à la société. Autrement dit, plus les produits sont éloignés, plus le prix est faible ; car plus d'intermédiaires. Ainsi ces intermédiaires s'enrichissent au détriment des producteurs. Pour l'intérêt des producteurs, le circuit doit être direct ; comme celui du circuit n°3.



Pour la société, l'intervention des intermédiaires pourrait leur donner plus de produit. Mais il faut que le prix soit bon. Car si le prix est bon, les collecteurs sont encouragés de livrer de grande quantité de produits.

Mais d'autre côté, ils peuvent causer la diminution de produit aussi à la société. Ces collecteurs voudraient avoir une certaine marge de bénéfice. Ce qui veut dire, ils ne prennent pas de produits qui ne leur permettent pas d'avoir assez de marge. Parce que ces collecteurs voudraient acheter de produits au prix le plus bas possible et vendre à la société au prix le plus élevé.

L'idéal, il est nécessaire de supprimer ces circuits qui passent par des intermédiaires pour favoriser l'exploitation des producteurs ainsi que celle de la société.

La société peut engager un ou plusieurs de ses employés comme collecteurs, et collectent des anacardes au prix fixé par la société. Ces employés seront tous appelés collecteurs. Ce qui fait que la différence est qu'ils travaillent pour la société et le plus particulier est qu'ils sont payés comme tous les employés de la société.

Le problème est que la collecte de l'anacarde est saisonnier, par conséquent, il faut que le contrat de travail soit saisonnier lui aussi.

D. Intervention de l'Etat

L'Etat peut intervenir dans plusieurs domaines. Il peut donner de subvention à la société qui leur permet d'importer des pépinières d'anacardier en Inde ou dans des autres grands exportateurs comme Vietnam ou Afrique de l'Ouest (Benin, Burkina Faso, etc.). Ou l'Etat lui-même peut importer ces pépinières d'anacardiens. Et ensuite, la société s'occupera de la plantation.

Mais la société, de sa part, pourrait acheter des terres pour la plantation des anacardiens. Cette plantation a pour but d'une part, de montrer l'exemple aux producteurs et d'autre part pour augmenter la production. Parce que la société, en tant qu'exportateur doit avoir un terrain d'anacardiens pour lui.

Il faut reconnaître que cette activité nécessite beaucoup de main d'œuvre. Ce qui est d'une grande opportunité sur le marché du travail.

Pour les autres pays comme le Vietnam et l'Afrique de l'Ouest (Benin, Burkina Faso, etc.), l'intervention de l'Etat dans l'implantation des usines de traitement a beaucoup amélioré cette filière. Mais cette mesure ne peut pas être encore prise ici ; il faut d'abord procéder à la plantation.

L'Etat doit donner plus d'intérêt à cette filière et aider la Société Mahabibo de Madagascar ; car cette filière par rapport aux autres produits locaux, réduit le chômage ; surtout aux femmes. Comme le cas de la Société Mahabibo, pour le traitement elle emploie une centaine de femmes pour le secatage, et une autre centaine pour l'épluchage. C'est un chiffre important, donc c'est un grand avantage pour le marché de travail et de l'économie.

Enfin, ces trois (3) dernières années, le vandalisme a beaucoup augmenté. De ce fait, l'Etat doit prendre les mesures nécessaires et établit des règles ou des lois pour sécuriser la commercialisation. Par exemple, établir des jours spéciaux, choisis par les producteurs pour la vente ; ce qu'on appelle dans cette région « Tséna ». Et aucun produit local ne doit être vendu à un autre jour que ces jours spéciaux. Cette

technique permet de diminuer les vols puisque les voleurs auraient de difficulté de vendre les produits.

E. Négociation avec les producteurs

Il faut reconnaître que les producteurs sont des paysans ou des agriculteurs. Ils ont donc leurs façons de voir et de juger les choses.

Dans cette partie, allons essayer de voir les moyens et techniques de négociation pour avoir des accords et des relations avec les producteurs.

Il ne s'agit pas ici de trouver de ruse pour léser les produits des producteurs, mais trouver un accord commun qui facilite la commercialisation et favorise les deux parties (productrices et exportatrices). C'est-à-dire avoir une négociation réussite. Une négociation réussite c'est une négociation conclue par un arrangement accepté des parties en présence parce qu'elles y trouvent un intérêt.

Les producteurs doivent être groupés afin d'avoir plus de force et d'autre opportunité ; car s'ils sont groupés, cela permet pour eux de grouper une grande quantité de produits. Et en plus il est plus facile de les assister vers l'économie du marché.

Et pour la société, elle n'a plus à chercher les produits à des producteurs individuels, mais à des groupes de producteurs. Ce qui est avantageux pour elle ; car cela diminue leur coût d'approvisionnement.

Ensuite, on peut envisager facilement les quantités des produits. Puisque les producteurs sont en groupe ; par conséquent ils auront de quota.

Mais pour en arriver, il faut négocier avec les producteurs. Le problème n'est pas né de la société, étant donné qu'il sont habitués à la vente contractuelle.

Dans cette négociation avec les producteurs, il faut savoir que les producteurs sont faciles à convaincre ; mais ils sont méfiants. C'est-à-dire, pour certains qu'ils viennent de connaître, il est difficile pour eux de donner leur confiance. De ce fait, il est préférable qu'une personne de cette région négocie directement avec eux. Cette personne sera écoutée avec un peu plus d'attention, car elle leur est familière. Mais il faut quand même que cette personne se comporte bien et fait preuve d'intégrité notoire.

En parlant du groupe, il ne s'agit pas de monter une association qui a des cotisations. Car ces producteurs n'apprécient pas vraiment tout ce qui est coûteux, à part leurs besoins personnels. La raison pour laquelle, le mot « Coopérative » ne doit pas être prononcé dans quelques communes rurales ; car cela avait mal passé autrefois. Il est préférable de changer ce terme ; comme par exemple « Association » ou tout simplement « Groupement des producteurs ».

Chapitre III : Impacte sur l'environnement

A. Au niveau des producteurs

Si le but est atteint, les producteurs se sont groupés et foncent vers l'économie du marché. Il est plus facile de les guider, de les former et de les assister. Ainsi la filière est professionnalisée. Les producteurs vont agir comme des professionnels ; ils vont gérer et optimiser les facteurs de production qui leur sont accessibles pour conduire leurs objectifs, principalement conditionnés par la sécurité alimentaire du ménage, la réduction des risques économiques, la mobilisation des ressources monétaires nécessaires aux besoins vitaux. Professionnaliser un producteur implique de l'appuyer pour faire évoluer ses objectifs, pour saisir les opportunités du marché, et assurer une progression significative du revenu monétaire agricole.

En plus, en groupant, ils pourront avoir des aides par l'Etat ou d'autres organisations intérieures ou extérieures qui intéressent l'anacarde ou l'agriculture. Et non la moindre, la formation. Après ils pourront suivre l'évolution du marché.

B. Au niveau d'exportateur (la Société Mahabibo de Madagascar)

Pour la plantation, ceci augmentera la quantité de produit collecté par la Société. Cette avantage ne se présente pas illico, il faut encore du temps. Car il faut au moins trois (3) ans pour que l'anacardier donne des noix. En attendant, la société dépense un peu pour prendre soin de ses anacardiens.

Et par groupement des producteurs, la société peut facilement établi un contrat ou des conditions de vente qui facilite et favorise les deux (les producteurs et la société). La société diminue aussi ses coûts d'approvisionnement ; car une discussion ou un arrangement avec les représentants du groupe leur permet d'avoir des grands quantités d'anacarde, elle n'aurait plus à chercher ou parcourir tous les producteurs. Puisqu'ils se sont déjà en groupe, donc ils sont représentés.

Enfin l'intervention des organismes environnementaux et agricoles leur permet d'avoir des produits de bonne qualité. Parce que la technique de plantation est améliorée, en utilisant les produits comme des engrains. Ces organismes assistent

les producteurs sur l'appui technique et aussi les orientés vers l'économie du marché. Ce qui facilite la commercialisation. Et la société pour avoir plus de produit doit travailler avec ces organismes environnementaux et agricoles. Mais il se peut que la filière anacarde s'améliore, surtout quand la plantation progresse. Alors, dans ce cas, la Société Mahabibo de Madagascar risque d'avoir de la concurrence. Parce que d'autre personne pourrait s'intéresser au traitement de ce produit, qui peut être la société existante ou l'Etat ou même les groupes de producteurs.

C. Au niveau des importateurs

Il n'y a pas vraiment grand-chose qui change au niveau des importateurs. Mais, il y a quand même quelques choses.

Quelques pays étrangers sont passionnés des produits de Madagascar. Ils ne regardent pas vraiment la qualité du produit, mais le fait qu'ils soient produits par Madagascar les attire. Dans ce cas la demande de ces importateurs sera de plus en plus satisfaite. Sans oublier que la production mondiale augmente. Donc, le déclin de la production au Brésil sera peu compensé.

D. Sur le marché du travail

Nous avons déjà dit que cette filière, par rapport aux autres filières (Cacao, Café, etc.), c'est ce qui donne le plus de travail, surtout aux femmes. Ce qui est de bonne nouvelle pour la famille ; car les revenus des familles augmentent. Les travaux sur ce produit sont faits en majeure partie par les femmes qu'à l'homme. Ce sont principalement le ramassage, le secatage et l'épluchage. Si on prend le cas de la Société Mahabibo de Madagascar, pour le traitement, elle a besoin d'une centaine de femmes au secatage et une autre centaine pour l'épluchage, il en a aussi pour le triage. Ce qui veut dire une usine de ce genre est importante dans la vie économique.

E. Sur les autres produits locaux

Il faut savoir que le sens du mot amélioration ici c'est l'évolution positive d'un état donné. Donc, cette amélioration ne va pas vraiment toucher les autres produits locaux. Mais dans des certains points comme la commercialisation, les autres produits locaux peuvent être menés de la même façon. Et en ce qui concerne la

professionnalisation de producteurs, cela peut aussi toucher les autres produits. Car la plupart du temps un producteur possède plusieurs produits.

Donc, ceci est un avantage dans des autres filières, car ils bénéficient aussi d'une certaine amélioration.

Mais en ce qui concerne le prix, c'est un des facteurs de productions la plus importante pour les producteurs. Si le prix est bon, la production augmente. Par contre si le prix est bas la production diminue. Ce qui peut provoquer le danger sur le produit. Si l'amélioration conduit à un prix vraiment bon, alors les producteurs se passeraient de ses autres produits. Ce qui provoque par conséquent le déclin des autres filières.

CONCLUSION

Pour conclure, la région du Sambirano est une région à vocation agricole. De ce fait, il est essentiel que l'activité soit améliorée. Du fait que la vie de la population en dépende. Mais cette amélioration dépend de la volonté, surtout des paysans ou agriculteurs. Ils sont les racines même de cette activité.

Plusieurs organismes sont instaurés par le gouvernement pour soutenir les paysans ou des agriculteurs et les assister ainsi que les guider dans la commercialisation modernisée.

Depuis la colonie, jusqu'à nos jours, l'exploitation des produits locaux favorise plus les exportateurs et les intermédiaires (les collecteurs) que les producteurs. Or ce sont les producteurs qui en doivent en tirer plus d'avantage. On a pris comme solution à ces problèmes la professionnalisation de l'activité. C'est le but même de cette amélioration. Mais il faut que les solutions ainsi que des conditions prises soient de plein gré des ces producteurs. De nombreuses contraintes empêchent l'exploitant agricole de tirer de sa production les revenus monétaires suffisants et nécessaires à la satisfaction des besoins vitaux de la famille et de l'exploitation : enclavement ; accès aux intrants, aux services techniques et financières ; aux marchés pour la commercialisation des produits ; absence d'entretien des équipements du secteur irrigué ; endettement ; dégradation des ressources naturelles ; insécurité foncière ; etc. L'Etat et la société doivent intervenir pour favoriser l'évolution des systèmes d'exploitation. Les conditions préconisées doivent tenir compte des décisions prises par les agriculteurs eux-mêmes.

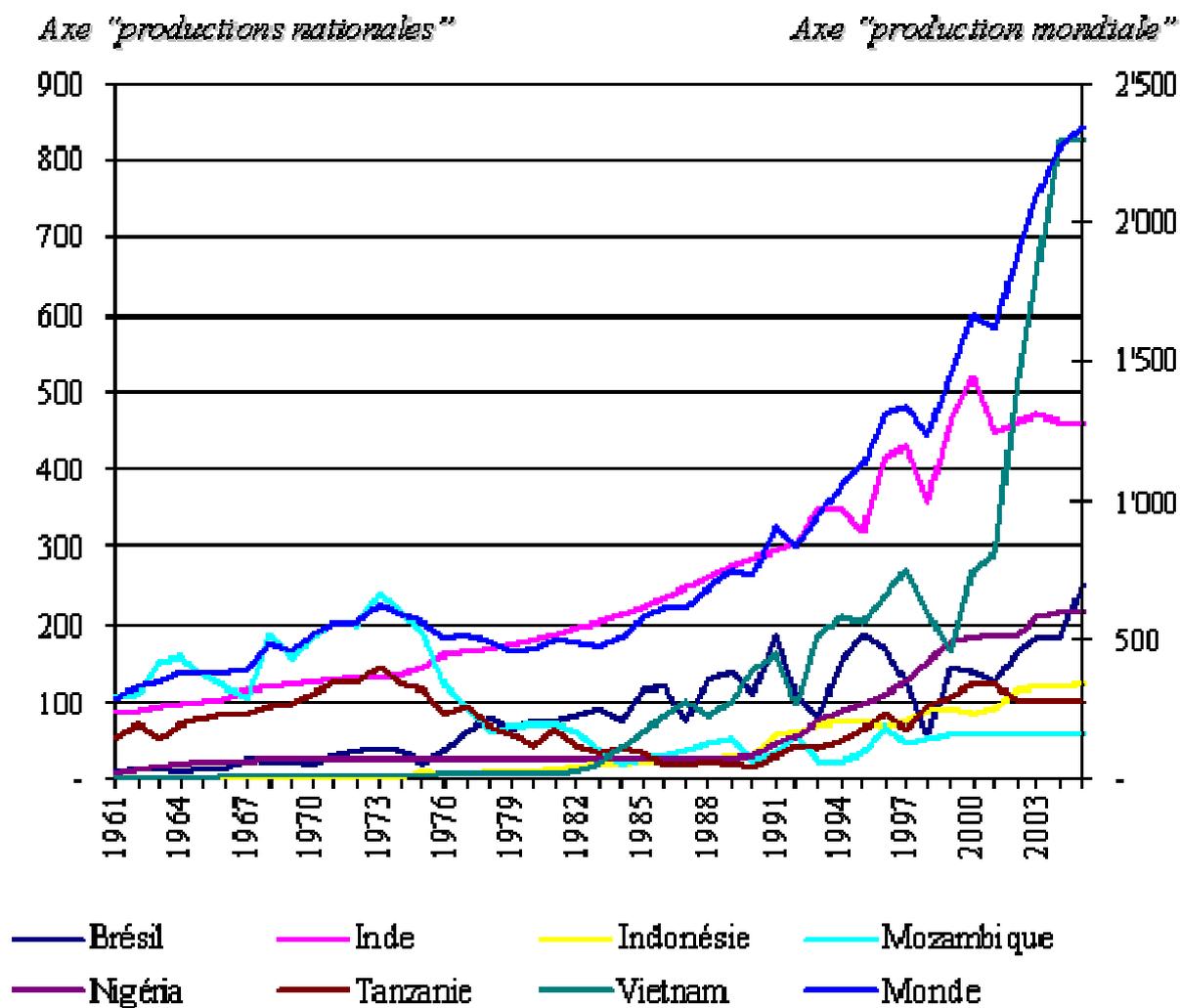
La Société Mahabibo de Madagascar possède des avantages incontestables du fait qu'elle est le seul exportateur de cette province et la seule société dont l'activité principale est le traitement de noix de cajou. Mais pour améliorer de plus en plus son activité, il faut qu'elle ait au moins des terrains d'anacardiens. Ce qui favorise encore plus son exploitation.

La filière anacarde ne doit pas être sous-estimée du fait qu'elle possède une grande importance sur l'économie de la région. Elle donne du travail, surtout aux femmes. Et sur le marché, ce produit a une grande valeur.

Sur toutes les solutions prises pour l'amélioration, le plus important c'est la professionnalisation des agriculteurs. Ceci résoudra tous les problèmes liés à la commercialisation de ce produit ainsi que pour les autres produits.

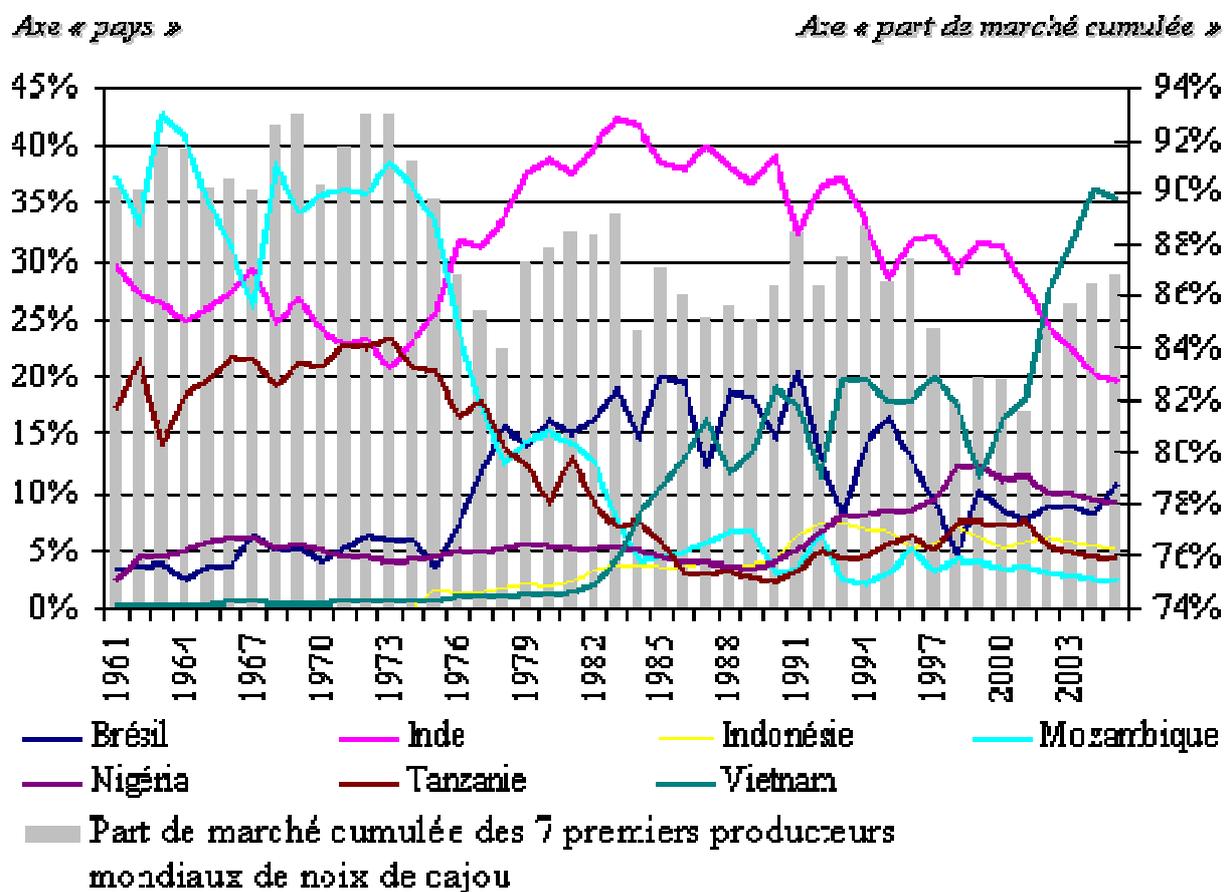
Les annexes

**Évolution de la production mondiale de noix de cajou comparée à la production nationale
des principaux pays producteurs
(entre 1961 et 2005 en milliers de tonnes)**



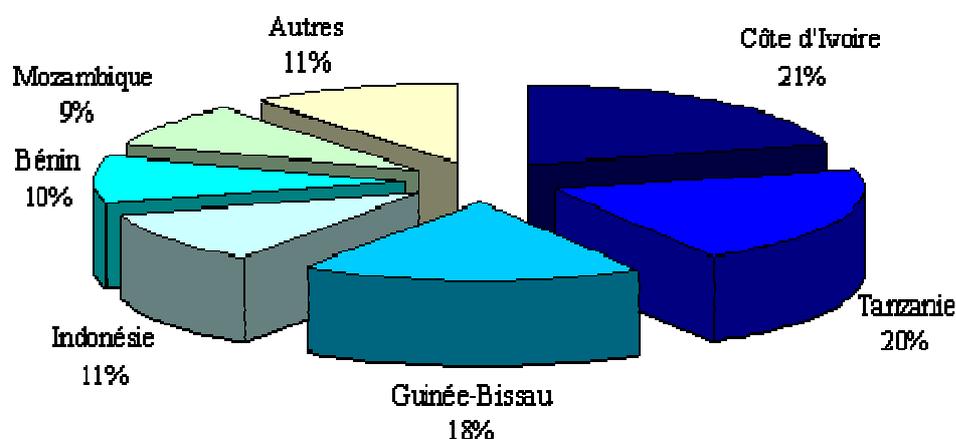
Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Évolution de la part de marché détenue par chacun des sept principaux pays producteurs de noix de cajou et évolution de leur part de marché cumulée dans l'offre mondiale sur la période 1961-2005 (en %)



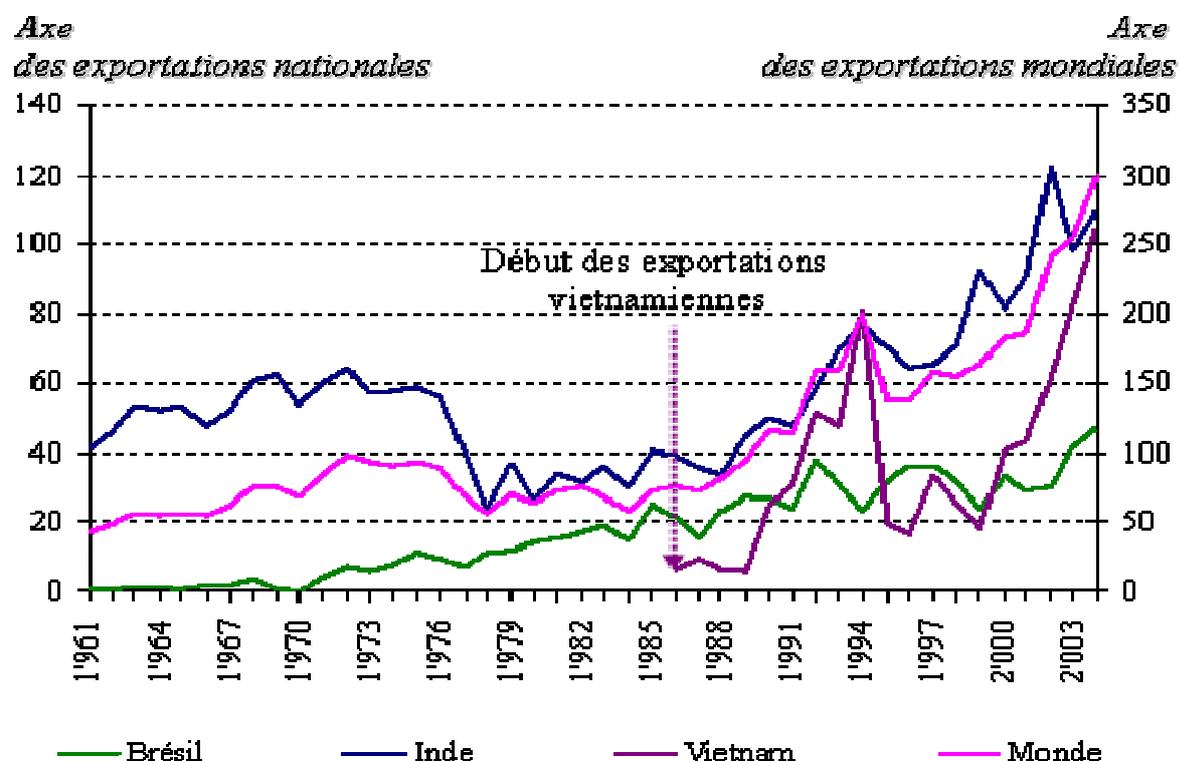
Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Répartition des exportations mondiales de noix de cajou brutes non décortiquées entre principaux acteurs sur la période 2000-2004



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Exportations mondiales et nationales des principaux pays exportateurs de noix de cajou décortiquées entre 1961 et 2004 en tonnes

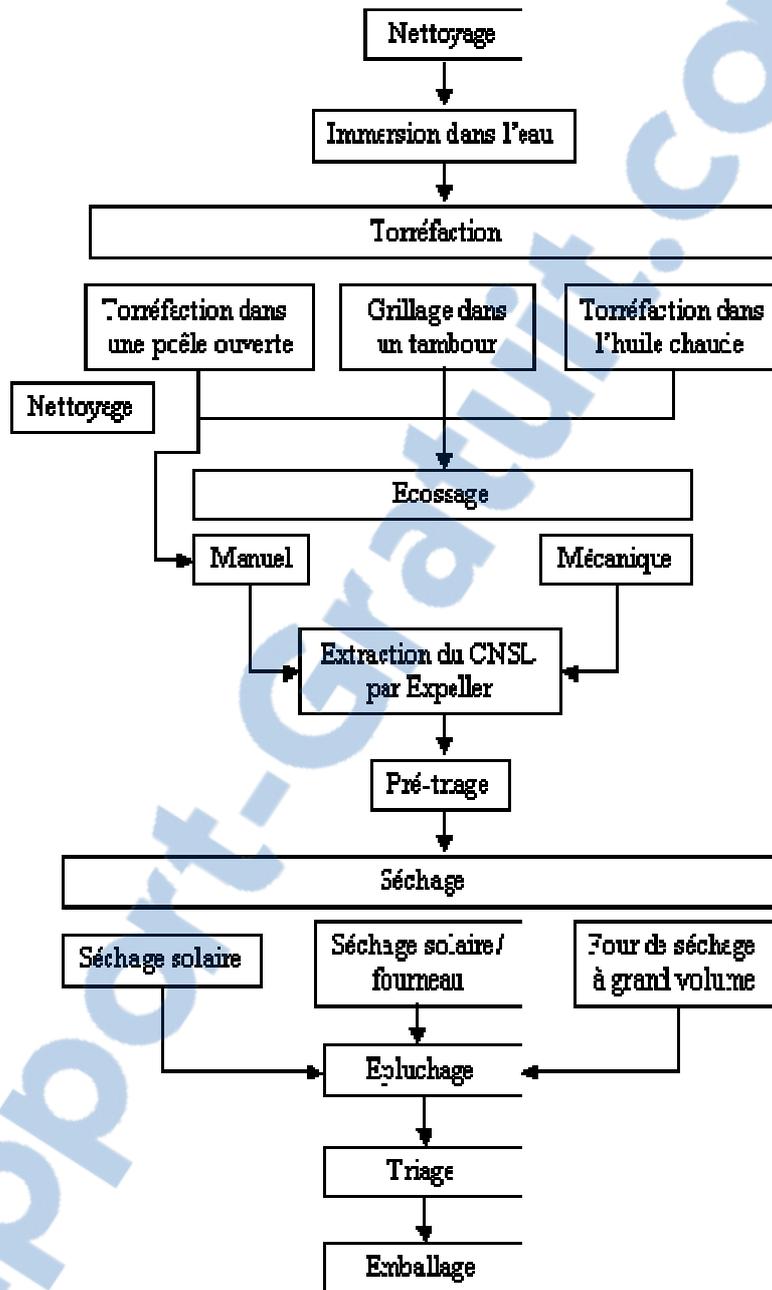


Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et du Comtrade

Les associations et institutions nationales

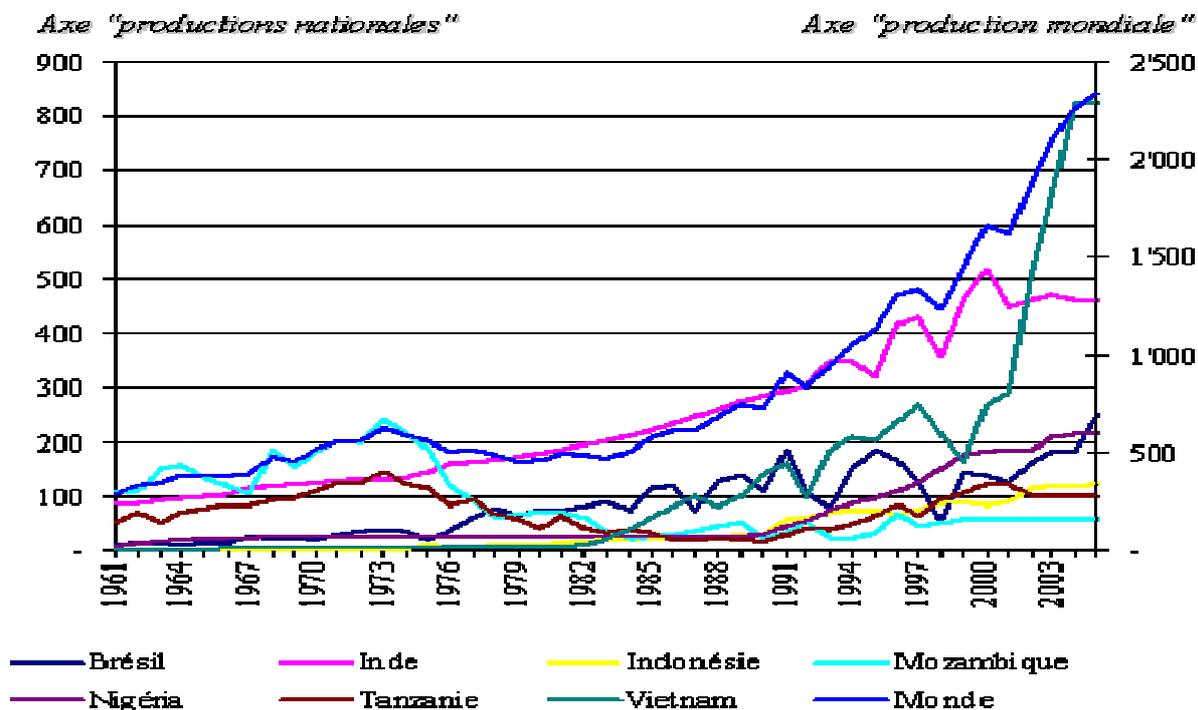
Benin	GEA-Benin
	Ministère du Développement Rural du Bénin - Projet Forestier de Bassila
Botswana	Botswana Agricultural Marketing Board
Brésil	Brazilian Association of Cashewnuts Manufacturers (SINDICAJU)
Burkina Faso	L'Office National du Commerce Extérieur (ONAC)
Ghana	Coffee, Sheanuts Exporters Association
Inde	<u>The Cashew Export Promotion Council of India (CEPC)</u>
Japon	<u>Japan Nut Association</u> (Ce site n'existe qu'en japonais)
Côte d'Ivoire	Association pour la Promotion des Exportations en Côte d'Ivoire (APEX-CI)
Guinea Bissau	Camara de Comercio Industria e Agricultura
Kenya	<u>Export Promotion Council of Kenya</u>
Mozambique	National Cashew Institute (INCAJU)
Nigeria	Arable Crops Development and Marketing Plc est subdivisée en plusieurs sections dont notamment : les agrumes, les mangues et les noix de cajou.
	Federal Procedure Inspection Service (FPIS)
	Federal Ministry of Agric. & Rural Dev.
	- National Cashew Association of Nigeria (NCAAN) - Nigeria Export Promotion Council (NEPC) dépendent du Federal Ministry of Commerce
	Nigeria Export-Import Bank (NEXIM)
	<u>Raw Materials Research & Development Council (RMRDC)</u>
Tanzanie	<u>Board of External Trade</u>
	Cashew Board of Tanzania
Thaïlande	Department of Agriculture, Agricultural Engineering Division, Bangkok, Bangkok

La filière de transformation de l'anacarde

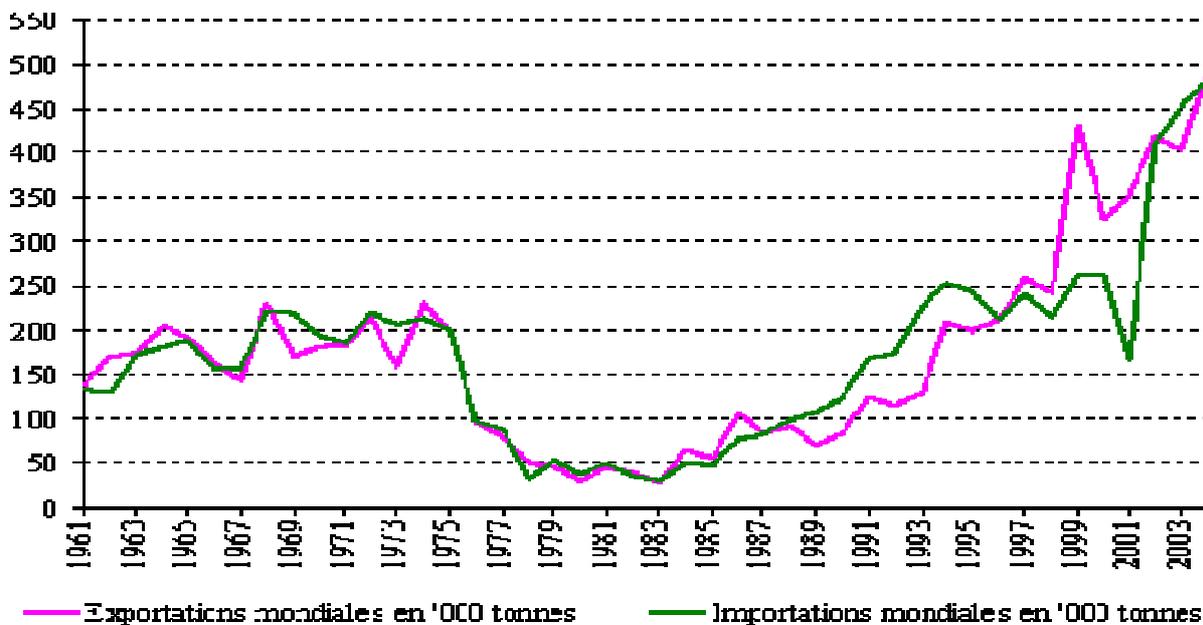


Source : ITDG - technical brief : Cashew Nut Processing

Évolution de la production mondiale de noix de cajou comparée à la production nationale des principaux pays producteurs (entre 1961 et 2005 en milliers de tonnes)

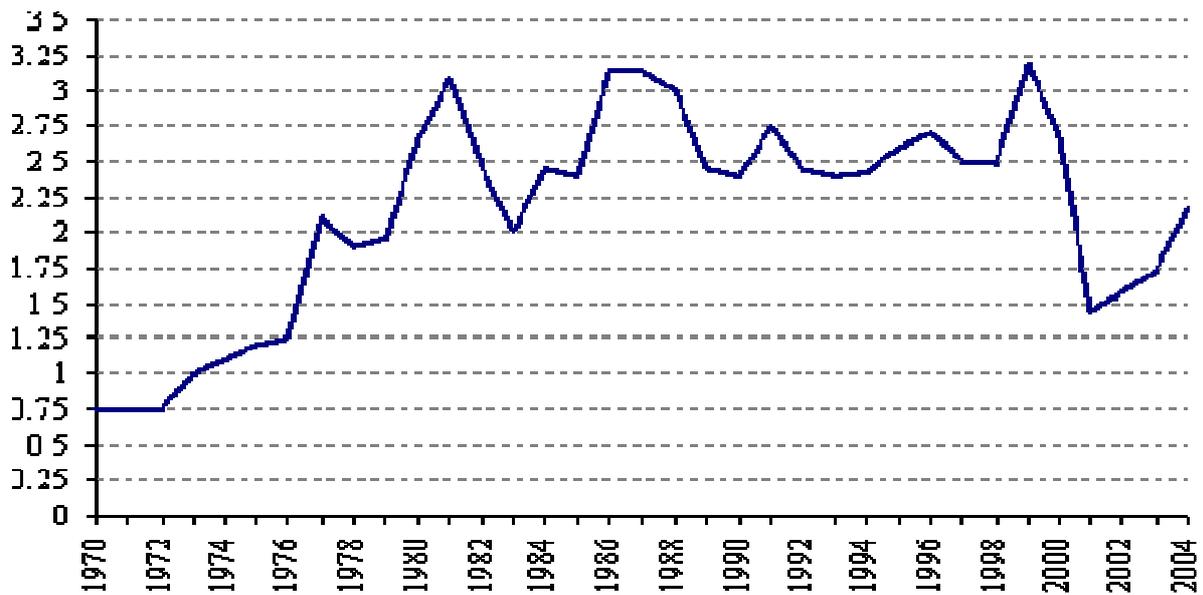


Évolution des exportations mondiales de noix de cajou brutes non décortiquées sur la période 1961-2004 en milliers de tonnes



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et du Comtrade corrigées des estimations du Secrétariat pour les années 1996, 1997 et 1998.

Evolution des prix des amandes de cajou (W320) entre 1970 et 2004 en dollars/livre



Source : Secrétariat de la CNUCED

Le CNUCED c'est la Conférence des Nations Unis pour le Commerce et le Développement.

Création : 1^{ère} conférence à Genève en 1964

Siège : Genève

Objet : Contribuer par tous les moyens possibles à restructurer le commerce international de telle sorte que les Pays en Voix de Développement puissent y occuper une place plus favorable.

**Prix de Vente local de la Société Mahabibo de
Madagascar**

Qualités amandes	Prix de vente Ar/kg
W210	11 500,00
W240	11 000,00
W320	10 350,00
W450	9 500,00
SW210	9 350,00
SW	9 000,00
SW240	9 000,00
S	9 000,00
LWP	8 000,00
JB	7 500,00
SS	7 500,00
SSW	7 250,00
RW ou SWP	6 000,00
SSP1	5 500,00
SP	5 000,00
BB	4 500,00
KW1	3 500,00
KW2	3 000,00
DP1 & DP2	2 500,00
<i>Prix moyenne</i>	<i>7 313,16</i>

LOT N° 37 Quantité : 2040

Qualité	Poids en kg	Pourcentages
W210	1,42	0,07
W240	3,20	0,16
W320	36,22	1,78
W450	131,22	6,43
SW210	1,25	0,06
SW240	1,62	0,08
SW	13,83	0,68
SSW	10,81	0,53
KW	10,86	0,53
KW1	18,08	0,89
RW	4,77	0,23
Totaux entiers	233,28	11,44
JB	20,98	1,03
S	7,62	0,37
SS	30,69	1,50
LWP	88,76	4,35
SP	4,51	0,22
SSP	12,45	0,61
DP	5,73	0,28
DP2	7,78	0,38
BB	3,57	0,18
Totaux partiels	182,09	8,93
Totaux	415,37	20,36