

TM



24 - 26 January 2019
Intercontinental, Abu Dhabi

Organised By

CashewInfo.com



La 5ème Edition de la World Cashew Convention & Exhibition 2019 s'est tenue à Abu Dhabi du 24 au 26 Janvier, 2019.

RESUME DE LA CONFERENCE

Session Inaugurale



Discours inaugural de M. Japhet N. Hasunga, Ministre de l'agriculture de la République de Tanzanie

"Après une production record de 315 000 tonnes de NCB en 2017/18, la Tanzanie a produit 250 000 tonnes en 2018/19. La baisse de la production est principalement due aux intempéries de 2018. La Tanzanie devrait augmenter sa production à plus de 350 000 tonnes en 2019/2020. Chaque année, le gouvernement prévoit de planter plus de 10 000 000 de nouveaux anacardiers.

Le sous-secteur des noix de cajou est l'un des principaux contributeurs aux recettes d'exportation, au premier rang des cultures d'exportation de la Tanzanie. Cette contribution provient principalement des exportations de NCB. La contribution sera d'autant plus importante que l'intérêt croissant pour la création d'installations de transformation locales entraînera un changement de paradigme en termes de qualité, de sécurité et d'hygiène des aliments, ainsi que d'orientation du marché.

www.cashewconvention.com

Actuellement, des investisseurs ont montré de l'intérêt pour la création d'usines dans l'agro-transformation avec un accent particulier sur le sous-secteur de la noix de cajou dont le pays perd déjà beaucoup de gains économiques en exportant des noix de cajou brutes sur les marchés mondiaux. Le gouvernement de Tanzanie invite toutes les entreprises et les particuliers intéressés qui souhaitent investir en Tanzanie à profiter de cette noble occasion qui vise à faire bénéficier toutes les parties sur des bases gagnant-gagnant."



Discours Spécial de Mr Vasudev Barkur, Directeur Exécutif, ETG

L'année 2018 a été une année riche en événements, pas tant sur le sens positif pour la fraternité de la noix de cajou. **La volatilité des prix que nous avons observée en 2018, une chute brutale de plus de 40 pour cent par rapport aux niveaux de 2300 USD la tonne, avait presque effacé la valeur nette totale de nombreux acteurs de cajou.** Avec le genre de résilience dont a fait preuve la confrérie de la noix de cajou, il est certain que l'industrie reviendra en force à l'avenir. Nous devrions nous efforcer d'apporter des changements structurels dans l'industrie mondiale de la noix de cajou brute.



Discours Spécial du Dr. R K Bhooles, Président, Cashew Export Promotion Council of India (CEPCI)

La crise actuelle de l'industrie de la noix de cajou est principalement due à l'industrie lourde les fluctuations des amandes ainsi que les fluctuations des prix des noix brutes. Des pratiques contraires à l'éthique, les retards d'expédition et les variations de qualité, l'augmentation du nombre de différends. En 2018, la délégation du CEPCI s'est rendue dans les pays d'Afrique de l'Est et de l'Ouest et a présenté des cas spécifiques avec les responsables et au niveau des ministres de leurs pays respectifs. Une solution n'a pas encore été trouvée. Je demande aux représentants du gouvernement d'entreprendre une enquête sur les plaintes spécifiques soumises par le CEPCI et de prendre les mesures appropriées. Cela enverrait certainement un bon message et aiderait à gagner en confiance.

En temps de crise, le CEPCI a réussi à convaincre le gouvernement indien de réduire les droits d'importation et les taxes sur les noix de cajou pour protéger l'industrie. Nous attendons maintenant le retrait complet des droits de douane dans le prochain budget. Nous nous félicitons des mesures réciproques prises par la Côte d'Ivoire en matière de réduction des droits à l'exportation.

L'industrie indienne de transformation de la noix de cajou est en train d'adopter la mécanisation et l'automatisation. En Inde, la transformation du cajou est une industrie patrimoniale avec un engagement social. Plus d'un millions de travailleurs, dont la majorité sont des femmes, trouvent un emploi rémunérateur. l'emploi dans l'industrie indienne du cajou. Nous envisageons que la production intérieure de noix de cajou brute atteindra 1,5 million d'ici 2025.

Mr William Ezeagu, NEPC (Message de Mr Segun Awolowo, PDG, NEPC)

La forte chute des prix de NCB en 2018 a affecté tous les pays producteurs. J'apprécie l'initiative de Cashewinfo d'avoir organisé la réunion des principaux acteurs de la noix de cajou à Dubaï en août-2018 pour discuter et résoudre la crise dans le secteur des NCB. Certaines des solutions proposées ont été mises en œuvre. Les changements structurels en termes de contrat, de bourse de marchandises, à long terme,



feront des merveilles pour le marché. La production de NCB du Nigeria a augmenté au fil des ans et il en va de même pour l'exportation. Nous avons fait face à de nombreux défis en 2018 en exportant les NCB. Nous devons ajouter de la valeur à nos produits par la transformation. Nous accueillons favorablement l'expertise et les investissements au Nigeria.



Discours Spécial de Mr Pankaj Aggarwal, Bikanervala Foods Pvt. Ltd,

La demande et la consommation de noix de cajou par les consommateurs ont décollé ces dernières années. D'un produit "de luxe", la demande et la consommation de fruits secs sont passées au cours des dernières années à une catégorie "santé et nécessité"



Forum sur le Commerce des NCB: Comment obtenir deux millions de tonnes de NCB depuis les origines jusqu'à la transformation en bonne qualité et de manière fiable?



Mr Rajiv Kumar, Radson Exports
 “Le commerce de la noix de cajou brute présente d’innombrables défis. Chaque jour, la complexité de l’activité s’accroît. La meilleure façon d’aller de l’avant est de choisir judicieusement vos partenaires d’affaires.”

Problèmes rencontrés par le commerce des NCB

Variations climatiques

- Soins pré-récolte
- Récolte prématurée
- Conditions d’entreposage à la ferme
- Manipulation post-récolte
- Infrastructures de transport routier
- Entreposage
- Risques de préfinancement
- Contrôle de l’humidité
- Variations de qualité
- Mélange d’origines
- Mélange de l’ancienne et de la nouvelle récolte
- Infrastructure portuaire
- Programme des navires
- Droits, prélèvements, taxes et impôts, conformité à la loi
- Disponibilité des conteneurs vides
- Fermetures de conteneurs
- Annulations de navires
- Risques de change
- L’ingérence politique
- Détérioration de la qualité
- Exécution du contrat
- Règlement des revendications
- Différends relatifs à l’enquête
- Dommages de transport
- Fluctuations du marché
- Couleur et goût de l’amande
- Résidus de pesticides
- Taches d’halogène
- Certificats et divergences dans les documents



Mr Murthada Adeyemi Ad Starlink Global & Ideal Ltd: “La production de noix de cajou augmente au Nigeria et dans tous les autres pays d’Afrique de l’Ouest. Pour acheminer les deux millions de tonnes de NCB aux transformateurs, nous devons considérer trois choses:

- la consommation des noix, l’assurance qualité de l’origine et la structure du marché.
- Préoccupations liées à la consommation : Si cela ne s’améliore pas, il y aura toujours un problème de surabondance et cela découragera les producteurs.

Assurance Qualité: L’éducation des agriculteurs devrait être intensifiée à l’origine sur la récolte et la manutention post-récolte; décourager l’empiétement des étrangers, en particulier au Nigeria, car il conduit à la cueillette des noix immatures, à un séchage au soleil inadéquat et aussi à une pression sur les prix ; et les lignes maritimes devraient travailler à réduire la période de transit de la livraison. Structure du marché: **L’échange de marchandises est l’un des moyens de s’assurer que les termes et conditions spécifiés dans le contrat sont strictement respectés et remplis.”**



Mr B N Balodi, Valency International Trading Pte Ltd “Le séchage au soleil peu de temps après la récolte des noix pendant trois jours est le meilleur et le seul moyen d’obtenir des noix de cajou brutes de bonne qualité.”



Mr R Balasubramanian, RBS Maritime Services “Les agriculteurs sont les meilleurs pour faire sécher les noix de cajou brutes au soleil, ce qui leur permet d’améliorer la qualité des noix brutes.”

**PROFIL DES CARGAISONS (MISES EN CONTENEURS) EN FONCTION DE L'ORIGINE ET
DU TAUX D'HUMIDITE- Nombre de conteneurs
(20' & 40') Inspectées par RBS**

ORIGIN	2017-2018			2018-2019			DIFFERENCE IN %
	Total Containers	Moisture affected		Total containers	Moisture affected		
		CTRS	%		CTRS	%	
BENIN	2604	43	1.65	5741	258	4.49	2.84
BURKINA FASO	967	51	5.27	2019	212	10.50	5.23
GAMBIA	746	145	19.44	655	33	5.04	-14.40
GHANA	1999	221	11.06	3451	399	11.56	0.50
GUINEA	309	112	36.25	609	167	27.42	-8.83
G.BISSAU	1606	245	15.26	1492	86	5.76	-9.50
INDONESIA	442	59	13.35	187	3	1.60	-11.75
IVORY COAST	5277	774	14.67	6094	755	12.39	-2.28
MADASGASCAR	106	0	0.00	42	0	0.00	0.00
MOZAMBIQUE	960	160	16.67	452	24	5.31	-11.36
NIGERIA & OGBOMOSHO	1297	132	10.18	2494	743	29.79	19.61
SENEGAL	329	34	10.33	325	6	1.85	-8.48
TANZANIA	4919	314	6.38	505*	129	25.54	
TOGO	338	35	10.36	1109	97	8.75	-1.61
TOTAL	21899	2325		25175	2912		
PERCENTAGE	10.62			11.57			0.95

NOTE : * CROP 2017-2018

PROFIL DES NCB EN FONCTION DE L'ORIGINE ET DE LA QUALITE SELON L'INSPECTION PAR RBS

ORIGIN	2017-2018			2018-2019		
	QUANTITY N.MT	AVERAGE COUNT	AVERAGE OUT TURN	QUANTITY N.MT	AVERAGE COUNT	AVERAGE OUT TURN
BENIN	44404	184	47.17	107505	187	48.41
BURKINA FASO	18071	198	46.05	38950	199	47.51
GAMBIA	16210	208	51.30	14713	202	51.75
GHANA	38297	195	50.07	66759	198	49.05
GUINEA	7714	194	46.14	15455	193	46.83
G.BISSAU	30059	215	53.16	32232	222	54.58
(Break bulk)	22171	218	52.05	14875	223	53.27
INDONESIA	7793	197	50.98	3590	203	51.47
IVORY COAST	93476	190	46.99	125117	192	48.10
MADAGASCAR	1778	240	45.61	706	243	46.62
MOZAMBIQUE	17614	208	46.64	7949	200	46.88
(Break bulk)	5614	220	47.47	0	0	0
NIGERIA & OGBOMOSHO	27098	196	49.93	56252	200	49.10
SENEGAL	6815	218	51.79	5941	227	52.93
TANZANIA	88041	194	51.08	10169*	185	42.53
TOGO	5807	184	47.88	19331	192	48.62
TOTAL	430962	197	49.25	519544	197	48.93
NOTE : * CROP 2017-2018						



Mr Daouda Gon Coulibaly, ACE Global

Recommendations for the 2019 season

Nous devons poursuivre les missions de sensibilisation pour:

- Producteurs et coopératives pour l'application de bonnes pratiques agricoles (fréquence de collecte (deux fois par jour), temps de séchage minimum à respecter, tri, ensachage et conservation)

Qualité entre 2017 - 2018

Tableau récapitulatif des paramètres de qualité à l'exportation pour 2017 et 2018 - Côte d'Ivoire

2018 Campaign				2017 Campaign				Variation Out turn	%
Average				Average					
Nut count	Moisture (%)	Def (%)	Out turn (lbs)	Nut count	Moisture (%)	Def (%)	Out turn (lbs)		
189	8,8	13,1	47,7	188	8,7	12,7	47,9	-0,2	-0,4

- Au niveau des acheteurs et des exportateurs en respectant strictement l'achat de produits bien séchés et bien triés

Besoin d'amélioration et approche

- Tout d'abord, organiser des journées portes ouvertes en collaboration avec les grands groupes présents en Côte d'Ivoire sur la détermination du KOR afin de capitaliser le feedback de leurs expériences.
- Deuxièmement - Sous la supervision du CCA, planifier et développer des actions concertées avec des agences de test en Inde et au Vietnam.

C'est également nécessaire pour maintenir les dispositions prises par le CCA

- le contrôle de la qualité marchande des noix brutes dans tous les entrepôts portuaires et intérieurs, en limitant le taux d'humidité des noix à 10%.
- L'imposition d'un ensachage approprié pour le conditionnement des noix brutes
- Le travail de la plateforme qualité



Mr V Dheenathayalavel, Lion Overseas Pte Ltd

“Selon mon expérience, la conscience de la qualité dans les pays africains augmente beaucoup. Par exemple, le gouvernement en Côte d'Ivoire est très attentif à la qualité et met en place une ARECA (CCA) pour en

vérifier la qualité. De même, au Mozambique, les variétés inférieures ne peuvent pas être exportées. Ils mettent les devoirs sur la base de la qualité. Pour que la qualité soit intacte de manière satisfaisante, il faut la patience de tous - commerçants, fournisseurs ou transformateurs.

La deuxième partie est comment obtenir les NCB de manière fiable. Les acheteurs, les vendeurs, les transformateurs et les fournisseurs sont tenus de faire leurs devoirs et de décider auprès de qui acheter, s'approvisionner et vendre. Alors, tout cela est dans nos mains. “



Portes ouvertes sur le Forum mondial des Noix de Cajou Brutes

Facilité par Mr Vasudev Barkur, ETG, Mr Pulkit Jain, Pajson Trading DMCC et Mr Prakash Kalbavi, Kalbavi Cashews

À l'heure actuelle, le commerce mondial de la noix de cajou brute représente environ 2 millions de tonnes. C'est environ 3,5 milliards de dollars. Au moins 250 à 300 millions de dollars des États-Unis ont été anéantis par la crise et les renégociations au cours de la crise de 2018. L'industrie des noix de cajou brutes devrait croître en quantité et en valeur pour atteindre 5 milliards USD d'ici cinq à sept ans. Si le commerce de la noix de cajou brute doit croître et se maintenir, il doit alors mieux s'organiser. Il est donc nécessaire de mettre en place un organisme mondial pour les noix de cajou brutes, ouvert à tous, capable d'élaborer des normes de qualité des NCB (assimilant toutes les initiatives existantes), capable de produire des accords contractuels applicables, exécutoires et ayant un centre d'arbitrage pour résoudre rapidement les litiges. En outre, l'organisme mondial peut assurer une liaison permanente avec divers gouvernements et faciliter des relations de travail plus étroites.

Les délégués étaient largement favorables à la création d'un organisme mondial pour le commerce de la noix de cajou brute. Dans un premier temps, il a été convenu de créer un groupe de travail composé de représentants d'associations de chaque pays, de représentants de courtiers, d'expéditeurs, de prestataires de services de test et d'autres personnes liées au secteur de la noix de cajou brute. ACA s'est portée volontaire pour rejoindre et soutenir l'initiative.

Les facilitateurs, avec l'assentiment des délégués, ont confié à Cashewinfo.com la responsabilité (a) de contacter les différentes parties prenantes identifiées ci-dessus et de les encourager à se joindre au groupe de travail et (b) de faciliter la réunion du groupe de travail le plus tôt possible.

Forum sur le Marché des Amandes de Cajou-Analyse du Marché du Cajou et Perspectives 2019, Représentants des US, Europe, et Marchés Emergents



Mr Somnath Chatterjee, ITC Foods-

L'industrie indienne des aliments de marque représente près de 30 milliards de dollars et croît à un rythme rapide. L'augmentation du revenu disponible, la prise de conscience des besoins en matière de santé, des noix et des fruits secs apparaissent comme

les choix les plus populaires pour les cadeaux en Inde, parmi les facteurs ayant entraîné le déplacement de la demande vers les fruits secs. La faible mécanisation de l'exploitation, la faible productivité du cajou, la dépendance accrue à l'égard des importations et les lois strictes en matière d'usine et de travail font partie des principaux défis liés à la production.

Le dédouanement, la valeur ajoutée, la qualité, la TPS, la FSSAI sont quelques-uns des autres défis internes, tandis que les principaux problèmes externes sont les tensions géopolitiques, le risque de contrepartie, le remplacement de produit, le faible coût des matières premières et le coût de transformation dans les pays producteurs des noix brutes ainsi que les Intrants de production subventionnés et les financements externes dans les pays concurrents. En ce qui concerne la traçabilité, l'Inde est un marché très sensible aux prix. Si je prends l'analogie avec d'autres produits que nous importons en Inde, tels que l'huile de palme et le sucre, les organismes internationaux continuent de nous pousser à importer uniquement de l'huile de palme certifiée verte, le travail a déjà commencé en Inde, le consommateur est toujours très préoccupé. Nous sommes conscients des prix et cela peut prendre quatre à six ans. Nous verrons des étiquettes de produits mentionnant la traçabilité, la conformité, etc.

Mr Vu Thai Son, Longson- Il est réconfortant de constater que la consommation de noix de cajou est bonne en 2018. Aux États-Unis, la consommation est légèrement supérieure, tandis qu'elle a été relativement stable dans l'UE. Les gens peuvent poser des questions malgré la bonne demande



d'amandes, pourquoi les prix ont fortement baissé en 2018?

Au début de 2018, l'amande de cajou était cotée autour de USD 4.70-4.80 par lb, mais les acheteurs d'amandes refusaient d'accepter des cotations de prix à la hausse. C'est grâce aux efforts

des transformateurs indiens et vietnamiens que le prix des amandes a été réduit de façon significative pour attirer les acheteurs et maintenir la consommation mondiale du cajou.

Jusqu'à ce jour (25 Jan), la majorité de la nouvelle récolte de NCB part du Cambodge au Vietnam. Le prix aujourd'hui après séchage dans notre usine pour un KOR de 50 est de 1560-1580 USD par tonne. Mais chaque jour, nous demandons à notre fournisseur de réduire le coût de 500 VND par kg ou 22 USD par tonne. Ceci est la situation actuelle au Vietnam.

Avec l'entrée en vigueur de nouvelles réglementations en matière de sécurité sanitaire des aliments à partir de 2018, l'importation d'amandes tachetées par la Chine a considérablement diminué. Ainsi, certaines NCB originaires du Nigeria et d'IVC pourraient rencontrer des difficultés. La part du marché d'exportation vietnamien vers la Chine a chuté de 19 % en 2013 à 13 % en 2018. En 2018, aucun transformateur au Vietnam n'a réalisé de profit. De nombreuses usines de noix de cajou ont fermé leurs portes et il se peut qu'elles n'ouvrent plus. Il est difficile pour les Vietnamiens d'obtenir un prêt des banques pour l'achat de noix de cajou brutes, car les banques vietnamiennes veulent reprendre leurs activités, ce qui signifie que si vous achetez des noix brutes, vous devez montrer les ventes d'amandes. La récolte de NCB au Cambodge en 2019 pourrait dépasser les 200 000 tonnes. Compte tenu de l'offre abondante de NCB, le prix du W320 devrait être de l'ordre de 3,20 à 3,30 USD la livre FOB pour être attractif aux acheteurs pour la consommation, à condition que si la NCB arrivant de Côte d'Ivoire pour 48 KOR soit d'environ 1200 USD la tonne CNF Vietnam.

Mr Ranjeet Wallia of CHC Commodities Handlers- "Malgré d'énormes fluctuations des prix du marché des amandes au cours des trois dernières années, la consommation d'amandes de cajou aux États-Unis et au Canada est demeurée robuste; la consommation de cajou entier pourrait être en baisse, mais l'utilisation globale des ingrédients est en hausse.



Nous ne voyons pas trop de hausse dans le prix des amandes et nous ne voulons pas d'une baisse de 10 pour cent du prix par rapport au niveau actuel, ce qui n'est pas sain pour le commerce. L'US-AFI va probablement revoir les spécifications du noyau de noix de cajou en ce qui concerne deux questions principales: i) le testa et ii) la taille du filtre, s'il doit être rond ou carré et le pourcentage de brisures.



Mr Kees Blokland, Global Trading & Agency : Si la consommation de cajou de la Chine augmente de trois fois par rapport à la consommation actuelle, nous avons besoin de 700 000 tonnes de NCB supplémentaires.

En réponse à une question, M. Kees est d'avis que les acheteurs européens peuvent acheter des amandes de cajou en Afrique, mais qu'il faut disposer d'installations de transformation disposant d'usines certifiées en matière de sécurité alimentaire et de traçabilité, ce que les consommateurs préfèrent. Comme différents grades de cajou sont disponibles, vous devez avoir des quantités minimales de 50 ou 100 cartons avant d'exporter, car les acheteurs ne sont pas intéressés à acheter quelques cartons. Mais néanmoins, comme nous le savons, les noix de cajou africaines sont transformées au Vietnam et vendues dans d'autres parties du monde.

A la question de savoir si les transformateurs africains obtiendront un prix supérieur pour leurs amandes s'ils se conforment à la traçabilité, à l'empreinte carbone, etc. M. Kees a dit qu'en tant que transformateur africain, vous devez mentionner les sept points sur l'empreinte carbone, la traçabilité, puis, après une certaine période de temps, les transformateurs africains peuvent recevoir une prime pour leurs amandes.



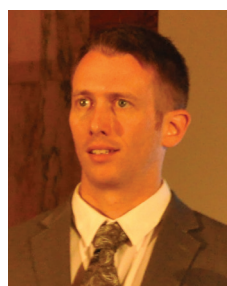
Mr Chen Wen, Xin Da Sheng International Trade Ltd: Comme la Chine s'est éloignée de l'achat depuis les camions pour se tourner vers le transport maritime, elle peut maintenant préférer acheter en Afrique à l'avenir. Auparavant, nous préférons acheter uniquement des Vietnamiens par camions, ce qui est plus pratique et aussi pour gagner

du temps. Les consommateurs chinois préfèrent acheter des noix de première qualité plus blanches et plus sucrées comme celles du Cambodge.

Forum sur la Technologie de Transformation du Cajou et l'Innovation



Mr Shaktipal "Si nous adaptons la production d'électricité à partir de coques de noix de cajou sur le continent africain, cela ajouterait une rentabilité supplémentaire de 55 USD par tonne pour les transformateurs. Cela pourrait changer la dynamique de la transformation en Afrique."



Mr James Obarowski, Directeur Pays Bénin **TechnoServe** - "La demande énergétique de l'Afrique devrait doubler d'ici 2030. Tous les pays n'ont pas la chance d'avoir du pétrole ou du charbon. De ce fait, le tourteau de coques de cajou déshuilées d'une valeur calorifique de 4700 kcal/kg

offre de belles perspectives comme source de combustible propre et efficace pour la production d'électricité en Afrique.

Près de la moitié de la nouvelle demande d'énergie en Afrique est satisfaite par des énergies renouvelables; d'ici 2040, les énergies renouvelables pourraient représenter 40 à 60 % de l'offre. En Afrique, la transformation prend de l'ampleur au fil des ans et l'utilisation des coques de noix de cajou ajoutera à la compétitivité économique et environnementale dont on a tant besoin. Si les pays africains peuvent transformer la totalité de leurs noix de cajou produites localement, la coque de noix de cajou produite pourra produire 105 MW d'électricité (actuellement la production africaine de noix de cajou brute s'élève à 1,9 million de tonnes).

Le coût de production de 1,5 MW devrait être d'environ 1,6 million USD. Pour produire cela, environ 12 000 tonnes de tourteaux déshuilés sont nécessaires.

En Afrique, à l'heure actuelle, les coques de cajou sont soit enfouies sous terre, soit brûlées. Les deux options ont des répercussions sur les coûts et l'environnement. En Inde, les centrales électriques d'une puissance allant de 1 MW à 6 MW sont alimentées par les tourteaux de coques de cajou déshuilées.

BéninCaju a travaillé sur des modèles réussis de production d'électricité à partir de tourteaux de coques de cajou déshuilées comme combustible pour des capacités de production d'électricité allant de 0,5 MW à 3MW. De nombreux pays africains disposent actuellement d'une masse critique de coques pour soutenir au moins une centrale électrique."



Mr Charlie, MEYER Optoelectronic-
 "Dans la gamme principale de produits alimentaires, nous disposons de deux machines i) pour le contrôle de la qualité - trieuse de couleurs (pour le triage des noix décolorées et le calibrage) et ii) pour le contrôle de la sécurité (contrôle approfondi de la qualité)

détecteur de rayons X, qui peut détecter les matériaux étrangers tels que métaux, verre et pierres, etc.,
 Actuellement, la technologie aux rayons X ne peut détecter l'infestation à l'intérieur des amandes."



Mr JC Reddy, Vink Corporation DMCC
 Pour les sols encreassés, les sols écaillés et les sols nivelés avec mouvement de chariot, le granit est l'un des meilleurs revêtements de sol; le carrelage industriel pourrait également être envisagé. Mais, toujours utiliser de l'époxy entre les carreaux; même si un carreau est endommagé, on peut enlever ce carreau particulier et le remplacer par de l'époxy.

Besoin d'automatisation : Minimiser la main d'œuvre à moins d'un travailleur par sac ; Minimiser le temps de traitement entre trois et 5 jours ; Atteindre l'uniformité dans la qualité de la transformation ; Réduction d'intervention humaine & des problèmes de microbes ; Réduction des risques d'infestation et adoption du concept zéro sac de jute dans les lignes de procédé.

Pré-requis pour l'automatisation : Taille et échelle de l'usine (moyenne à grande) ; emplacement de l'usine et disponibilité des compétences ; fortes compétences techniques et

d'entretien - paramètres multiples pour origines multiples ; investissement moyen à élevé et une gestion efficace des pièces de rechange et du service après-vente.

Principes de base de la conception des usines : Consacrez plus de temps à la conception de l'usine, concevez d'abord la ligne de procédé et travaillez ensuite sur la structure civile ; optez plutôt pour des solutions clés en main au lieu de pièces et accessoires;

S'assurer d'utiliser de l'acier inoxydable à tous les points de contact ; éviter les revêtements de sol en époxy pour le mouvement des chariots ; les conceptions HACCP et les concepts d'écoulement linéaire maximal et la ventilation transversale / transpiration réduite.



Ms Kishwar Siddiqui, Safmarine Dubai
 "La vision de Maersk est d'être un intégrateur global de la logistique des conteneurs qui relie et simplifie la chaîne logistique de nos clients. En comprenant les besoins des clients, nous avons décidé de fusionner le commerce et le financement et de le combiner pour fournir un guichet

unique pour le flux de marchandises et d'argent. Nous offrons un accès rapide aux capitaux, un transport fiable et un accès aux marchés mondiaux. Nous sommes en mesure de financer les opérations avant et après expédition

Une autre initiative de Maersk est une coentreprise avec IBM est celle des solutions de chaîne de blocs, appelée Trade Lens. C'est une plateforme ouverte et neutre numérisant les solutions globales d'approvisionnement et transformant les marchés."

Compte tenu du potentiel du commerce de la noix de cajou avec l'Afrique, Maersk est fier de dire que l'Afrique est l'un de nos domaines d'intérêt et nous sommes toujours à la recherche d'opportunités pour avoir des infrastructures et des connexions logistiques pour répondre à la croissance économique.

Scénario du Marché des NCB 2019



Mr Prakash Kalbavi, Kalbavi Cashews:

“2018 est l’année la plus perturbatrice pour l’industrie de la noix de cajou, non seulement en termes de chute des prix, mais aussi en raison de l’évolution de la dynamique du marché.”

Pendant six ans environs, les prix des NCB ont grimpé de 850 usd par tonne en 2012 à 2300 USD par tonne en 2018. Puis nous avons vu l’effondrement brutal qui s’est produit pendant la mi-campagne en Afrique de l’Ouest. D’autre part, pendant la campagne est-africaine, 90 pour cent de la récolte n’a pas été vendue car le prix offert par les commerçants était inacceptable pour les agriculteurs et finalement le gouvernement tanzanien est intervenu pour acheter la totalité des NCB aux agriculteurs.

Nous avons démarré la campagne 2019 avec un surplus de 350.000 tonnes contre 50.000 tonnes pour la saison 2018, la majorité du surplus provenant d’une origine.”



Mr Olorunda Flousho of Cleanslate Commodities, Nigeria:

“En 2018, les problèmes logistiques du port de Lagos et le pillage des NCB dans des conteneurs et des entités étrangères achetant directement aux agriculteurs

dans la brousse ont été les principaux défis.

La production nigériane de NCB est passée à 240 000 tonnes en 2018 contre 220 000 tonnes en 2017. Environ 24 000 tonnes de récolte transformées localement en 2018. **La production de NCB pour 2019 devrait être d’environ 270 000 tonnes à mesure que les nouvelles initiatives et plantations de noix de cajou arriveront à maturité.**

Des efforts énergiques sont déployés pour réparer les routes d’accès aux ports et réduire les embouteillages et le temps de transit. On s’attend toutefois à ce que l’engorgement

persiste pendant la campagne 2019 de NCB, mais que son impact soit réduit. Ouvrir et encourager l’utilisation de ports alternatifs pour désengorger les ports de Lagos.

En réponse à une question concernant le retard d’expédition, le vol pendant le transit et l’application stricte du pesage au port lui-même, afin d’identifier l’endroit où la récolte de la MRC est volée pendant le transit, M. Olorunda Flousho est d’avis que, d’après l’expérience de l’année dernière, les exportateurs parlent aux autorités portuaires concernées et aux compagnies maritimes pour trouver une solution aux problèmes ; en fait le NCAN a écrit une lettre à ce sujet déclarant que le pesage doit être effectué au port et la facture électronique doit être remise aux exportateurs et vendeurs. Nous veillons à ce que, individuellement et collectivement, il n’y ait pas de cas de vol au cours de cette saison et quelques arrestations ont été effectuées par les autorités fédérales à cet égard.

Il est temps de changer le discours stéréotypé selon lequel les NCB nigérianes sont de mauvaise qualité et devraient donc être les moins chères.”



Mr Ram Mohan, Comafrique

Concernant les prévisions pour la récolte de cajou du SEGABI (Senegal-Gambie-Bissau) en 2019. **“En 2019, la récolte de la région du SEGABI sera probablement d’environ 240.000 tonnes de cajou, dont 225,000-230,000 tonnes de**

NCB seront exportées et le reste pourrait être perdu doit à cause de la perte de qualité ou soit envoyé en Guinée Conakry.

En 2018, la Guinée Conakry a exporté 75 000 tonnes de NCB contre 45 000 tonnes exportées en 2017. En raison de changements soudains dans les politiques gouvernementales, les gens déplacent des cargaisons entre les pays des régions.

Les gouvernements respectifs de cette région devraient fixer une politique bien à l’avance pour les cultures

telles que la noix de cajou, ce qui affecte également les moyens d'existence des agriculteurs. **Il devrait y avoir une estimation du coût de production des noix de cajou, ce qui aiderait à terme tout le monde dans la chaîne de valeur et aiderait également les gouvernements tout en fixant le prix minimum garanti aux agriculteurs.**"



Dr Kassimou ISSAKA, Directeur General, Agence Territoriale pour le Développement Agricole, Bénin

"Le gouvernement du Bénin a un plan pour augmenter la production de NCB à 300 000 d'ici 2021. Actuellement, la production de NCB du Bénin est de l'ordre de 140 000 à

150 000 tonnes.

Ils se concentrent sur les plantations existantes pour améliorer le rendement dans les régions qui ont un rendement de 600 kg par hectare."



Mr Nitin Bajaj, Olam International "La croissance de l'anacarde en Afrique de l'Ouest est d'environ 14% au cours des cinq dernières années, la Côte d'Ivoire étant en tête de la croissance dans tous les formats. Selon le CCG et l'INC, la taille globale de la récolte de noix de cajou en 2018/19 est d'environ 3,5

millions de tonnes."

Le stock de fin d'année 2018 est estimé à environ 120.000 (ce qui n'inclut pas la récolte de l'Afrique de l'Est). Si vous incluez la Tanzanie, cela représente environ 370 000 tonnes, soit environ 10 pour cent de la récolte mondiale totale, mais l'impact sur le marché est important du point de vue sentimental, avec des signes baissiers sur le marché.

Le flux total de NCB de l'Afrique de l'Ouest vers le Vietnam en 2018 était d'environ 60 p. 100, contre 30 p. 100 en 2010. En 2018, la production totale des pays d'Afrique de l'Ouest s'élevait à 1,65 million de tonnes contre 1,54 million de tonnes produites en 2017 (Source : CCG et INC).

L'impact de la récolte tanzanienne de NCB est déjà pris en compte sur les marchés mondiaux. On n'est pas certain de la position du gouvernement de la Côte d'Ivoire sur la structure fiscale du cajou en 2019. 2019 devrait être un marché stable par rapport aux dernières années, avec une bonne offre et une bonne demande.

Dans l'ensemble, le marché peut rester modéré, mais d'après mon expérience des dix dernières années, lorsque nous sommes tous d'accord sur certaines choses, le marché peut prendre une direction différente; qui sait si cette année sera également une année haussière."

D'après nos estimations, la capacité de traitement installée en Afrique pourrait être de 500 000 tonnes. Mais la capacité opérationnelle réelle ne dépasse pas 150 000 à 200 000 tonnes. La Côte d'Ivoire transforme environ 75 000 tonnes, le Bénin environ 10 à 15 000 tonnes ainsi que le Mozambique.

A la question de savoir qui va commencer les promotions pour les noix de cajou et comment commencer, M. Nitin Bajaj a dit que personne n'est sûr si la demande en cajou accélère son rythme en fonction de la croissance de l'offre, telle est la grande question. Le genre de promotion entrepris par l'Almond Board, qu'il s'agisse de l'Inde ou de l'Amérique du Nord ou ailleurs dans le monde, est vraiment incroyable. Quelqu'un devrait prendre l'initiative pour les noix de cajou, il se pourrait que la WCC ou le GCC soit une plateforme idéale pour diriger l'initiative. Il y a encore du chemin. Mais je ne suis pas sûr que nous ayons le temps de le faire ou pas.

Session Cashew Women



Mrs Suchithra Sasisekar, Nanopix Integrated Software Solutions (P) Ltd. “La contribution des femmes au secteur de la noix de cajou est visible à tous les niveaux. **Les femmes ont ajouté de la valeur à chaque noix de**

cajou que nous mangeons. La session vise à reconnaître l’impact positif créé par les femmes dans l’industrie du cajou et à discuter du rôle que les femmes devront jouer pour devenir une force influente de l’industrie du cajou.”



Ms Nunana Addo, ComCashew “Les diverses activités de CashewWomen depuis sa création en février 2017, comprennent quatre publications réussies, six sessions de réseautage, un mentorat actif et une plateforme d’information. **Comcashew a formé plus de 200 000 femmes sur des sujets**

importants de la chaîne de valeur.”

Comcashew a enquêté sur la participation des femmes dans la chaîne de valeur africaine de la noix de cajou (pépinière, production de noix brutes, transformation des noix brutes, commercialisation et l’élaboration des politiques) pour comprendre la situation actuelle et préparer un plan pour la promotion de la participation des femmes.

Pensez à l’inclusion active et à l’autonomisation des femmes aujourd’hui!!”



Ms CHEN YING, China Chamber of Commerce for IMP & EXP of Foodstuffs, Native Produce and Animal By-Products (CFNA) “Après la libéralisation économique en Chine, la participation des femmes au marché du travail s’est progressivement accrue.

Avec l’élévation du niveau d’instruction, les femmes chinoises ont commencé à occuper des postes de cadres moyens et supérieurs vers la fin des années 90. Le leadership féminin a été reconnu et apprécié sous tous ses aspects en Chine. Le China Chamber of Commerce of Foodstuffs and Native Produce (CFNA) a été créé en Septembre 1988.

En prenant la coordination, l’orientation, la promotion, la consultation et le service comme objectifs, CFNA travaille dans les domaines suivants: Il encourage un marché équitable et ordonné. Il protège les intérêts et les droits légitimes de ses membres et de l’industrie et favorise le développement de l’industrie.”



Ms Eteme Epse Hamoa Hamadjam, Présidente de l’Association Nationale des Femmes Rurales Entrepreneurs Agro-Business, Cameroun

“Notre association a pour but de promouvoir les femmes rurales dans le domaine de l’agriculture et de l’entrepreneuriat au Cameroun.

Bien que la culture de la noix de cajou offre une excellente opportunité pour l’autonomisation des femmes, à l’heure actuelle, elle n’est pratiquée que sur 700 hectares, avec un rendement de 600 tonnes par an. L’association a donc pour objectif de développer la production du cajou dans le nord du Cameroun, de vaincre la pauvreté, d’autonomiser les femmes et de dissuader les jeunes générations de rejoindre le mouvement jihadiste..”



Ms Solene Prince Agbodjan, Oiko Credit

“Oiko Credit est un prêteur social qui poursuit des projets et des programmes qui ont un impact positif sur les moyens de subsistance et favorisent le développement communautaire.

En 2018, l’investissement total de Oiko Crédit s’est élevé à 175 millions d’euros, dont 6% dans le secteur du cajou. Sept partenaires qui fournissent un financement par emprunt et par capitaux propres sont tous basés en Afrique. Dans la chaîne de valeur de la noix de cajou, nous voyons que ce sont surtout les hommes qui sont impliqués, bien que les femmes

soient impliquées dans la récolte du cajou et la transformation dans une proportion de 80 pour cent. Notre principal objectif est de fournir des fonds aux usines de transformation. En outre, nous nous adressons à un plus grand nombre de bénéficiaires comme les agriculteurs, les coopératives, les groupes de producteurs de noix de cajou brutes. **Nous prévoyons d'accroître nos investissements dans le secteur de la noix de cajou et d'autonomiser les femmes dans des chaînes de valeur spécifiques.** "



Ms Lucia Sebastiao Antonio, Cashew Promotion Institute, Mozambique-

"Notre institut encourage la participation des femmes dans la chaîne de valeur de la noix de cajou. **Au Mozambique, la participation des femmes a augmenté de 30 % en 2018 par rapport à 2017.**

La production de nouveaux semis de noix de cajou et la lutte intégrée contre les ravageurs ont connu un fort taux d'inscription des femmes.

En collaboration avec Comcashew, l'institut a lancé un projet sur l'utilisation des sous-produits de la noix de cajou pour augmenter les revenus des agriculteurs et créer des emplois supplémentaires. Le projet comprend le renforcement des capacités, les produits et l'emballage, la conception de la chaîne de valeur et les relations, l'intégrité et la traçabilité, ainsi que les modèles commerciaux et financiers."

Cartographie des Réflexions de la Pro- chaine Génération de Leaders du Cajou



Mr Narayan Kumar Mohana Kumaran, Dynamic Foods "Les jeunes sont l'avenir de l'industrie de la noix de cajou. Il est important de connaître leur version de l'histoire, leur source de confiance pour relever les défis lancés par l'industrie et les encourager."



Ms Dinika Bhatia, Nutty Gritties, DRB Foods "Je suis la quatrième génération d'une famille, qui a commencé à vendre des amandes, des pistaches et des noix depuis 1887."

La gamme de produits de DRB Foods comprend les Healthy Basics - Amandes, Amandes de cajou, noix, raisins secs, etc, Healthy Exotics - Amandes de cajou au poivre, amandes barbecue, mélange de piment thaïlandais et édition limitée - noix de cajou safranées, noix de cajou Wasabi Fusion, Berry Boost. Nos produits sont largement présents dans les canaux traditionnels et modernes pour répondre aux besoins des segments des cadeaux d'entreprise, des snacks, des institutions et des voyages. La marque Eighty7 a été lancée en novembre 2017.

La vision de DRB Foods est de devenir une partie intégrante de la vie des gens à travers le monde grâce à ses produits et services."



Mr Arjun Satheesh Nair, India Food Exports "Je gère les zones de production et de commercialisation de India Food Exports et je m'occupe également des opérations quotidiennes. **Je suis la quatrième génération et fier des réalisations de mon arrière-grand-père (Sri Krishna Pillai) et de mon grand-père (Sri K Raveendranathan Nair) et de leur contribution à l'industrie et au pays.**

L'industrie indienne de la noix de cajou a connu les meilleures périodes. L'Inde peut regagner sa gloire dans l'industrie grâce à un effort conjoint visant à accroître la production de noix de cajou brutes, la mécanisation, la valeur ajoutée, l'innovation et la commercialisation intelligente”.



Ms Sarata Toure, Sita SA “Mon inspiration est ma mère, Madame Massogbe Touré. J’ai appris la culture du cajou sur le terrain à Odienne et j’ai effectué plusieurs stages et formations dans le domaine des noix de cajou.

Actuellement, je suis la Directrice Générale de Sita.SA. Je m’occupe des opérations quotidiennes de l’usine, de la plantation, des clients et de l’exportation. **Je suis motivée par la joie de donner du travail aux femmes des zones rurales et de faire grandir l’entreprise. Au cours des trois à cinq prochaines années, il est probable que l’industrie connaîtra beaucoup de mécanisation et d’innovation.”**



Portes Ouvertes avec les Représentants des Gouvernements Africains et les Associations Commerciales



Ms Rita Weidinger, ComCashew

“L’Afrique contribue à plus de 50% de la production mondiale de noix de cajou brutes. Les gouvernements africains ont reconnu l’importance des noix de cajou dans le développement rural et la création d’emplois. C’est pourquoi ils mettent l’accent sur la valeur ajoutée par le biais de la transformation et de l’utilisation des sous-produits. Il est nécessaire de renforcer la collaboration au sein de l’Afrique pour apprendre et transférer les connaissances, harmoniser les politiques et faciliter le commerce intra-africain. De même, il est nécessaire d’élargir la consultation et la coordination entre les gouvernements africains et le secteur mondial de la noix de cajou pour assurer la durabilité et les investissements.”



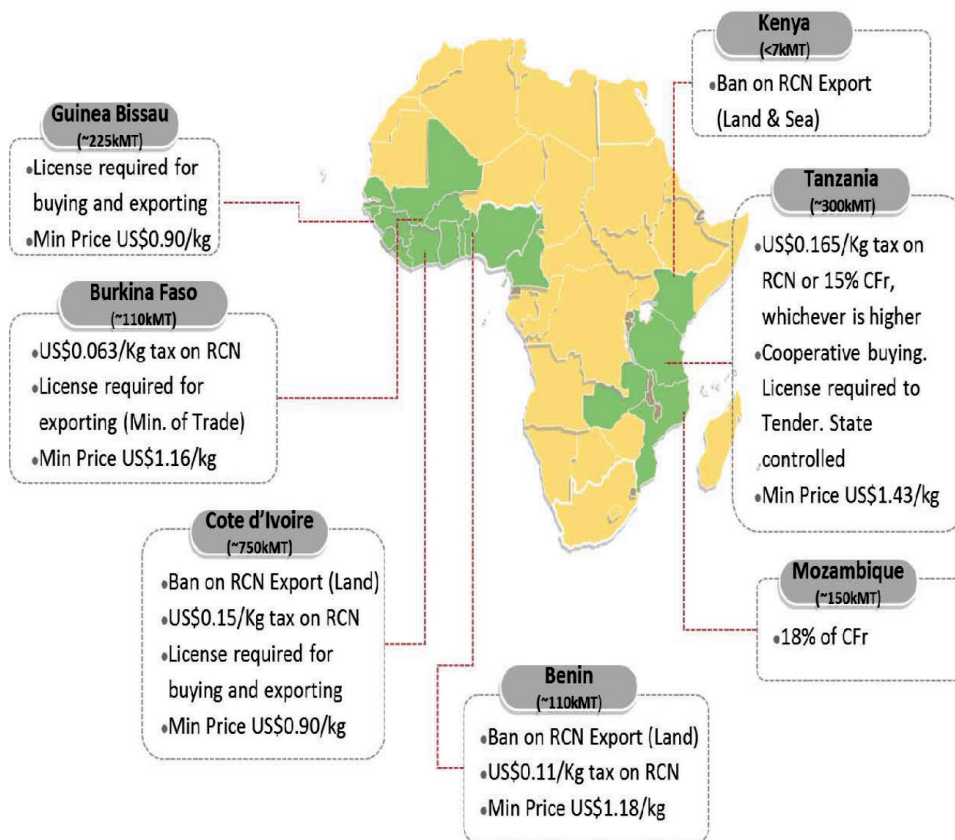
Mr Ernest Mintah, Managing Director, African Cashew Alliance

Les gouvernements africains ont principalement recours à une agence nationale de noix de cajou ou à un bureau de cajou pour la réglementation et/ou la promotion du secteur et généralement avec consultation des parties prenantes du secteur privé.

Des exemples :

- **Cote d’Ivoire:** Conseil du Coton et de l’Anacarde (CCA) responsable de la réglementation de la tarification minimale, de la promotion de la culture et de la transformation, de la réglementation de l’exportation de la qualité des NCB et de la coordination du secteur dans son ensemble
- **Tanzanie:** Cashew Board of Tanzania (CBT) - responsable de la supervision du système de récépissé d’entrepôt et de la promotion du secteur
- **Mozambique:** (Instituto de Fomento do Caju) INCAJU - ResponsAble du développement et de la mise en place de politiques sur le cajou au Mozambique
- **Guinée Bissau:** L’ANCA a un rôle quasi réglementaire, les principales politiques étant déterminées par le ministère de l’Agriculture.
- **Ghana:** Préparation d’un projet de loi pour l’autorité responsable des cultures arboricoles en 2019: actuellement à l’étape de la validation

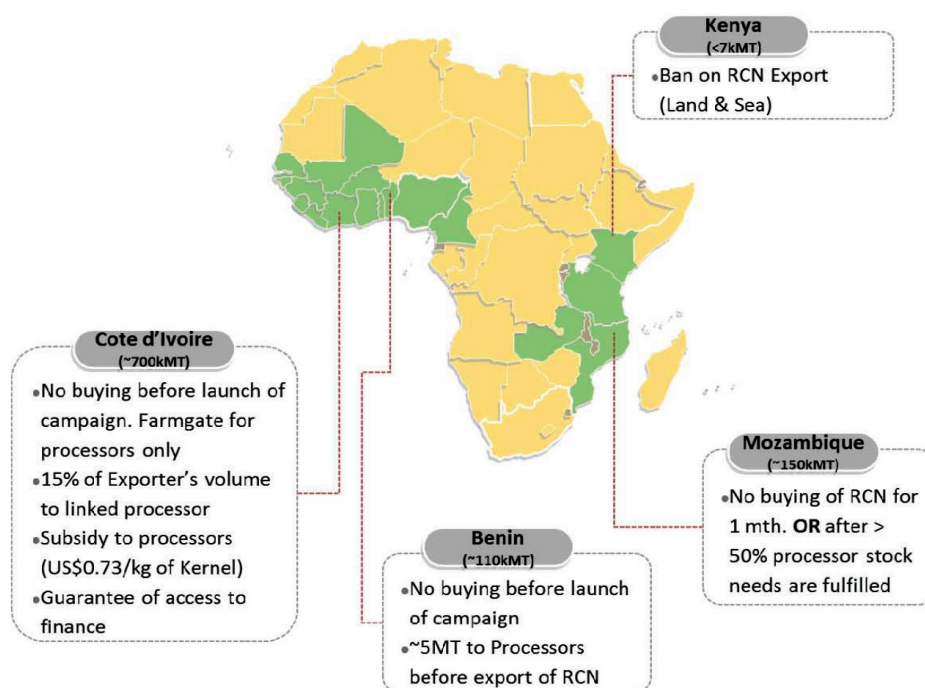
Cashew Sector Policies in Africa- RCN Focused



Key Policies:

- In Cote d'Ivoire and Benin, ban on land export of RCN exists. Kenya, has both Export land and sea ban.
- Tax on RCN Export ranging from US\$0.063 to US\$0.15 per kg (2018) are imposed in BF, BN, CIV, TZ and MZ
- Buyers/Exporters are required to obtain licenses before buying RCN in GB, BF, CIV and TZ
- Minimum Farm-gate price of RCN ranging from US\$0.90 to US\$1.43 per kg (2018) are set annually in GB, BF, CIV, BN and TZ

Cashew Sector Policies in Africa- Processing Focused



Key Policies:

- CIV, BN and MZ have defined buying periods for RCN Traders, to allow processors to fill their stock
- In CIV, RCN exporters are to sell-back 15% of RCN to Processors before exporting. In BN, 5MT must go to Processors before export.
- CIV pays a subsidy to Processors (US\$0.73/kg of kernel exported)
- CIV guarantees 25% of loans to Processors, up to 5billion FCFA

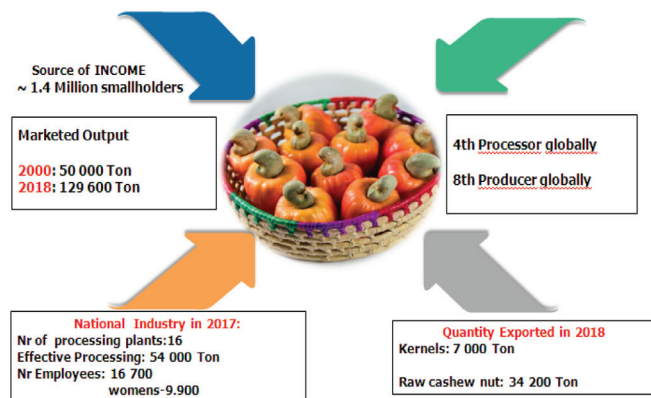
Observations Initiales

- Les politiques ne sont pas harmonisées et certaines ne sont pas mises en œuvre aux niveaux appropriés (par exemple, la vente de NCB aux transformateurs avant l'exportation). La plupart des politiques ont été mises en place il y a moins de trois ans.
- Commerce informel transfrontalier informel en provenance de pays ayant un régime fiscal de NCB (CIV, GB), GH et BF devenant des pays de transit importants.
- Forte Variation des prix des NCB, toutefois en 2018 les prix ont chuté à des niveaux de l'année 2015
- - Augmentation de la transformation locale dans certains pays appliquant la réglementation (CIV -26 usines de transformation, contre <10 en 2015 ; MZ ->35% de transformation)

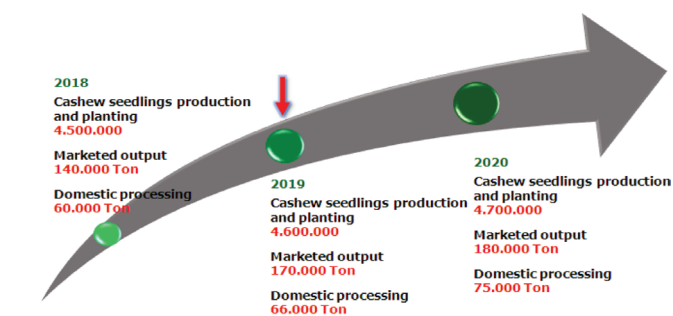


**Mr Ilídio José Afonso Bande, National
Directeur du Cashew Promotion
Institute**

Sous-secteur du Cajou au Mozambique



Principales Activités pour le Soutien de l'Industrie Le plan de l'INCAJU pour 2019



Source: INCAJU Master Plan 2011-2020

Prévisions Campagne de cajou-2018/19

Prévision de Production Commercialisée	Commercialisée jusqu'au 15 Jan	Prix bord champ Moy	Rendement
140,000 Ton	121,000 Ton	1 Usd /Kg	46-47

Prévision Transformation Locale	Quantité Achetée par l' Industrie jusqu' Au 15 Jan	Prévision Export NCB	Note: Exportations ouvertes offic. le 11 Jan 2019
81,000	54,000	20,000	

Opportunités Potentielles d'Investissement

- Une longue tradition dans la production de noix de cajou
- Disponibilité de terrains pour l'expansion de la production
- Conditions agro-écologiques appropriées
- Situation géographique stratégique
- Appui institutionnel (INCAJU, donateurs, ONGs)

Note: La capacité installée est passée de 54 200 tonnes en 2017 à 105 700 tonnes en 2018, ce qui représente un progrès important dans la transformation locale.



**Mr William A. Ezeagu, Nigerian Export
Promotion Council**

La noix de cajou est l'un des 19 produits stratégiques identifiés par le gouvernement du Nigeria, dans le cadre d'une nouvelle politique appelée " Plan zéro pétrole " il y a trois ans. En ce qui concerne la production de noix de cajou brutes, les questions

relatives à l'acquisition des terres, au défrichement, à l'appui aux agriculteurs avec des intrants, aux semis de qualité, aux produits agrochimiques et aux pulvérisateurs sont quelques-uns des domaines prioritaires. En ce qui concerne la transformation des noix, le gouvernement nigérian a vraiment aidé le secteur en accordant des incitations et en n'imposant aucune taxe sur les NCB et aucune réglementation en matière de transformation. Nous encourageons la transformation parce que le Nigeria a un grand marché de consommation et des incitations attrayantes pour l'investissement dans la transformation des noix de cajou.

Mr Tola Faseru, National Cashew Association of Nigeria (NCAN)- NCAN a un partenariat fantastique avec le gouvernement en menant des formations à travers le pays.



Nous espérons avoir plus de collaboration de la part du gouvernement.

L'un des défis que nous avons au Nigeria est l'afflux de ressortissants étrangers en brousse, ce qui nous cause beaucoup de problèmes parce que les producteurs sont poussés à

vendre "tels quels", ce qui nuit à la qualité. Heureusement, nous avons l'appui du gouvernement en termes de meilleure qualité, de stabilité et de prix.

En termes d'infrastructures, le NCAN soutient des plates-formes de séchage pour les producteurs dans les différentes zones de culture. En ce qui concerne les finances, le gouvernement travaille d'arrache-pied avec la collaboration de l'honorable Direction du Nigerian Export Promotion Council et de la Nigerian Export Import Bank pour fournir des fonds aux exportateurs. Fondamentalement, nous nous attendons à plus de soutien pour la transformation des noix de cajou. En 2017, nous avons visité des usines au Vietnam pour voir comment elles fonctionnent. Les politiques sont facilitées pour tout investisseur au Nigeria et le conseil de promotion des exportations pour les transformateurs rend environ 30% de l'investissement récupéré de l'investissement ou de la vente.



Madam Stella from EXIM Bank

La Nigerian Export-Import Bank est une agence de crédit à l'exportation au Nigeria, créée en 1991. Notre travail est simple pour fournir des devises d'exportation et des fonds aux exportateurs. Comme la saison du cajou est à l'étape d'arrivée, nous consacrons environ 50 milliards de

Naira spécifiquement pour les exportations de noix de cajou. Au-delà de l'exportation de NCB, le gouvernement tient à promouvoir la transformation du cajou et l'exportation d'amandes, car elles créent des emplois locaux. **Nous prévoyons un fonds de 500 milliards de Naira ciblant les investisseurs ou les exportateurs désireux d'ajouter de la valeur par la transformation et l'exportation d'amandes de cajou.**

Afin de soutenir le commerce intra-africain, nous disposons d'une facilité de crédit auprès de la banque EXIM pour favoriser l'exportation des produits de base en Afrique.

Nous offrons également à nos exportateurs des services de conseils financiers en matière d'information sur les marchés en raison du problème auquel nous avons été confrontés en 2018. Nous espérons organiser une réunion des parties prenantes au Nigeria pour aborder les problèmes des exportateurs de noix de cajou et trouver des solutions. Nous visons à doubler nos exportations par le Nigeria et espérons exporter 600 000 tonnes d'ici 2022.

Dr Peter A. L. Masawe, Nelson Mandela African Institute of Science and Technology, Tanzania-

L'industrie Tanzanienne du cajou est bien organisée en termes de production et de qualité. Nous avons mis en place un très bon système de facilité qui fait que lorsque vous achetez en Tanzanie, tout le monde sait exactement de quel district cela provient et également de quel village.



En cette saison, quand nous avons commencé l'ouverture du système d'appel d'offres du marché, nous n'arrivions pas à faire la différence entre un enchérisseur et un autre. **S'il vous plaît notons que le coût et la production du cajou en Tanzanie sont les plus élevés en Afrique pour les deux raisons suivantes: l'Afrique de l'Ouest n'a pas de maladies mais en Tanzanie, il y a un risque de maladie et si nous ne contrôlons pas la maladie, nous perdons près de 80 pour cent de la récolte.** Les producteurs doivent donc pulvériser des fongicides. Pour les producteurs des zones de culture du cajou, leur principale source de revenu est le cajou. Jusqu'à présent, il n'y avait presque pas d'activités en novembre, donc les producteurs sont restés sans argent. C'est pourquoi le gouvernement a décidé d'intervenir et d'acheter tout le stock des noix de cajou aux producteurs pour les protéger.



Mr Mamadou Berte, Conseil du Coton et de l'Anacarde, Cote d'Ivoire

Avant 2013, nous disposions d'un cadre réglementaire l'ARECA, qui a été spécialement conçu pour la régulation, c'est-à-dire de délivrer des approbations et de fixer des prix avec les opérateurs. Mais quand Son

Excellence, Le président Alassane Ouattara, est arrivé en 2011, il a appelé à une réforme totale de ce secteur. Après avoir travaillé sur cette réforme, nous sommes arrivés à la

création du Conseil du coton et de l'Anacarde, qui dispose désormais de plus de missions, c'est-à-dire, en plus de la réglementation, le suivi et le développement de ce secteur. Avec ces nouvelles missions, il a été nécessaire pour examiner l'ensemble du système pour la chaîne de valeur du cajou, depuis le producteur, les négociants, la commercialisation jusqu'à la transformation ; l'objectif principal, au niveau de la Côte d'Ivoire, est la transformation.

Le Conseil du coton et de l'Anacarde est chargé du suivi et du développement. La première de ces mesures est d'offrir aux producteurs une formation en Côte d'Ivoire. Nous avons un cadre dédié aux producteurs pour lequel le CCA a signé une entente avec l'Agence Nationale de Développement Rural.

Pour soutenir la transformation dans cette réforme, **nous avons donné la priorité aux transformateurs, qui sont les seuls habilités à se rendre directement chez le producteur pour s'approvisionner.** Cet avantage est très important, car il permet à l'opérateur d'entrer directement en contact avec le producteur, non seulement il élimine les intermédiaires, mais cela est aussi un avantage en termes de qualité.

Il convient de noter que pour soutenir la transformation, la subvention de 400 fcfa par kg d'amandes produits est l'une des principales mesures. Aujourd'hui au niveau de la Côte d'Ivoire, le CCA fait un dépôt de 25% de la valeur de la matière première demandée par le transformateur.

Dans le cadre de la réforme, nous avons l'habitude d'approuver les exportateurs uniquement. Aujourd'hui, nous approuvons les acheteurs qui travaillent dans cette chaîne de commercialisation, de sorte que tout le monde est pratiquement identifié.

La Côte d'Ivoire, qui produit 700 000 tonnes, est invitée à répondre à la question suivante de laisser ses frontières ouvertes, tandis que certains pays qui produisent 40 000 à 50 000 tonnes introduisent des taxes à l'exportation. Ainsi, dans l'affaire enfin, en termes de volumes exportés par ces pays, cela est proche de 100 000 à 200 000 tonnes. Vous devez être logique avec vous-même et comprendre que cette fermeture de la frontière n'est pas contre certaines personnes, c'est parce que la volonté d'un pays d'être contre certaines personnes,

c'est parce que l'économie dépend nécessairement de ses ressources. Nous sommes aussi ouverts à des partenariats gagnant-gagnant.

Je conclurai avec la dernière mesure de 15 % de réserve de production pour les transformateurs ; comme je l'ai dit, c'est toujours un choix ; la CIV a décidé de soutenir la transformation, nous devons donc permettre aux unités installées de pouvoir s'approvisionner en premier.

Suggestions et recommandations

1. Les gouvernements africains ou l'une de leurs agences peuvent-ils fournir un certificat sur la qualité des noix de cajou brutes exportées, en particulier que la cargaison est bien séchée et que l'humidité est inférieure à 10 % pour chaque cargaison ?
2. Le Mozambique est un exemple réussi de promotion de la transformation. Tous les pays africains veulent accroître la transformation. Pouvons-nous avoir plus de collaboration entre les pays africains producteurs de noix de cajou pour apprendre des pays qui ont réussi dans la transformation, les exportations et autres? L'ACA peut-elle faciliter une telle collaboration interafricaine?
3. Tous les pays exportateurs de noix de cajou brutes d'Afrique de l'Ouest sont priés d'annoncer leurs politiques sur le prix minimum à la production, les prélèvements à l'exportation et d'autres politiques au moins un mois avant le jour du lancement. Cela aiderait les importateurs ou transformateurs de planifier leurs stratégies de façon ordonnée.



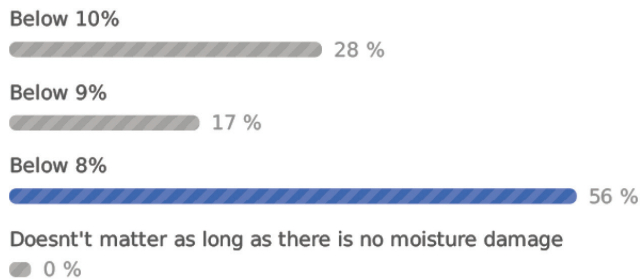




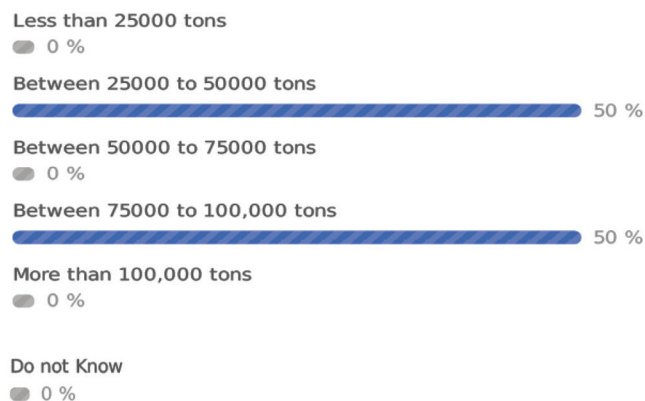




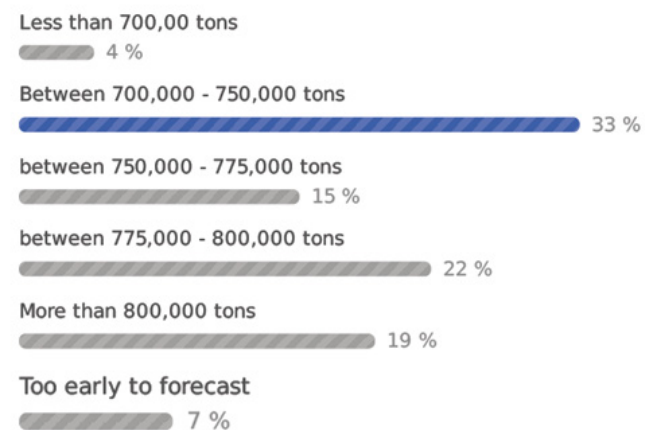
Quel devrait être le taux d'humidité idéal des NCB expédiées d'Afrique?



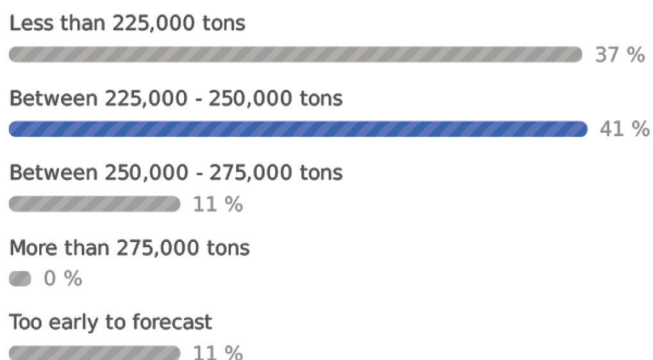
Quelle est votre estimation du stock de report de noix de cajou brutes de la récolte 2018 en Afrique de l'Ouest ?



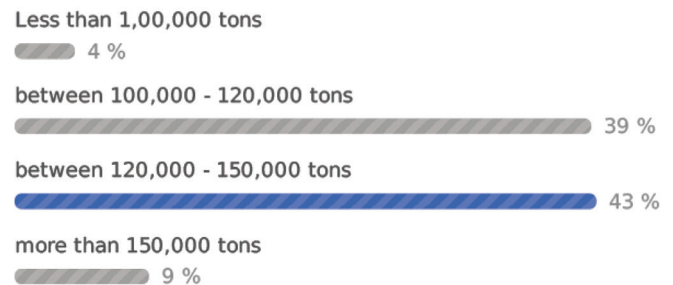
Quelles sont vos prévisions pour la récolte de noix de cajou brutes de la Côte d'Ivoire pour la saison 2019 ?



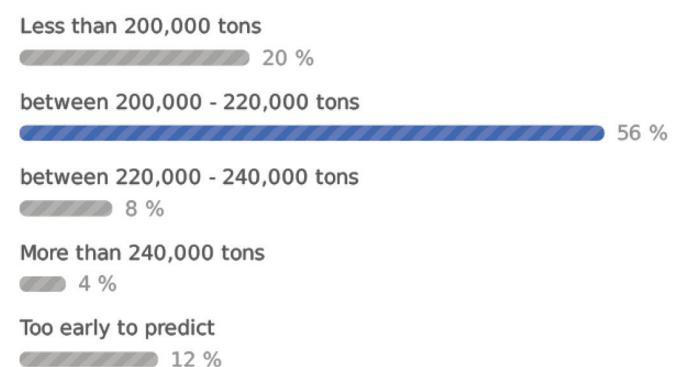
Quelles sont vos prévisions pour la récolte de noix de cajou brutes du Nigeria pour la saison 2019 ?



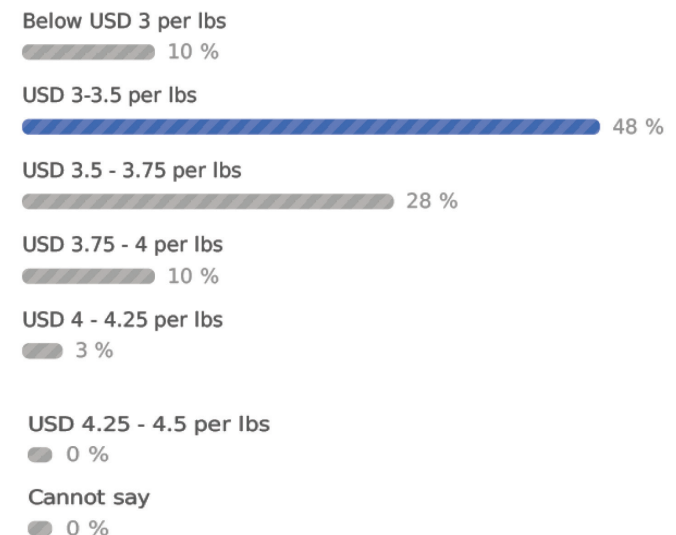
Quelles sont vos prévisions pour la récolte de noix de cajou brutes au Bénin pour la saison 2019 ?



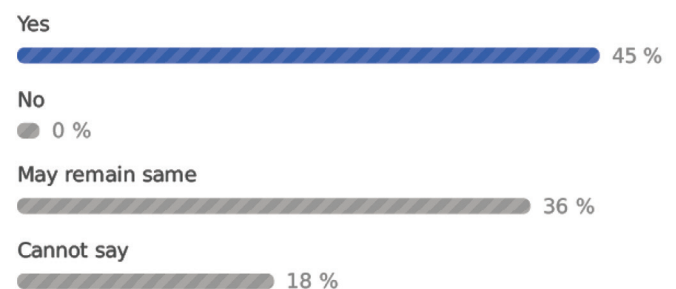
Quelles sont vos prévisions pour la récolte de noix de cajou brutes de Bissau pour la saison 2019 ?



Quelle est la fourchette de prix probable de l'amande de cajou aux États-Unis en 2019 (base FOB HCM) ?



En 2019, prévoyez-vous une augmentation de la demande de noix de cajou aux États-Unis et en Europe?





24 - 26 January 2019

Intercontinental, Abu Dhabi

Organised By

CashewInfo.com

Title Sponsor



Key Sponsor



Gala Dinner Sponsor



Lunch Sponsor



Delegate Kit Sponsor



Lanyard Sponsor



Associate Sponsor



Women Session Sponsors



Supported By



Supported By



Useful links:

Presentations:

<http://www.cashewconvention.com/Programme.html>

Speakers:

<http://www.cashewconvention.com/speakers.html>

Exhibitors:

<http://www.cashewconvention.com/exhibition.html>

Delegate List:

<http://www.cashewconvention.com/listofdelegates.html>

Photos Links:

Day 1

<https://photos.app.goo.gl/z3yDfv8JzMKP3mA66>

Day 2

<https://photos.app.goo.gl/9iGHBrTbEUaUQyFAA>

Day 3

<https://photos.app.goo.gl/NDCRUR5MuUUH5YrE9>

Disclaimer:

This report is a part of information sharing exercise. The outlook expressed are the views of the presenters and not the organisers. Cashewinfo.com or its promoters or its employees are not responsible for any loss.

For any enquiries, contact:

Tel: +91 80 25276152/53,

Fax: +91 80 25276154

Mob: +91 9342840609

For more details on the conference:

swapna@fbspl.com

gsv@fbspl.com

vinayak@fbspl.com

For Cashew week subscription:

swapna@fbspl.com

content@cashewinfo.com

For advertisement

swapna@fbspl.com

ravi@fbspl.com

