|  |
| --- |
| **REPUBLIQUE DU BENIN** |
| **MINISTERE DU PLAN ET DU DEVELOPPEMENT**  | **BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL**  |
| Institut National de la Statistique et de l’Analyse Economique |  |  |
| Logo-INSAE[2 |  |  |
|  |
| **ENQUETE TRAVERA SUR LA CHAINE DE VALEURS DE L’ANACARDE AU BENIN****RAPPORT D’ANALYSE** |
|  |
| Cotonou, Décembre 2018 |

# SIGLES ET ABREVIATIONS

BIT  : Bureau International du Travail

CCIB  : Chambre du Commerce et d’Industrie du Bénin

ECE II : Projet « Renforcer l’impact du commerce international sur l’Emploi » Phase 2

IFU  : Identification Fiscale Unique

INRAB  : Institut National de Recherche Agricole du Bénin

INSAE  : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

MAEP  : Ministère de l’Agriculture, de l’élevage et de la pêche

OHADA  : Organisation pour l’Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique

OIT  : Organisation Internationale du Travail

PAG  : Programme d’Action du Gouvernement (2016-2021)

PME  : Petites et Moyennes Entreprises

PWG  : Policy Working Group

TRAVERA  : Trade and value chains in employment-Rich activities

# SOMMAIRE

[SIGLES ET ABREVIATIONS 2](#_Toc532301620)

[SOMMAIRE 3](#_Toc532301621)

[LISTE DES TABLEAUX 4](#_Toc532301622)

[INTRODUCTION 5](#_Toc532301623)

[CHAPITRE 1 : LA STRUCTURE DE BASE DE LA CHAINE DE VALEURS ET SES ACTEURSDANS LA NOIX DE CAJOU 7](#_Toc532301624)

[1.1 Champ couvert par l’enquête 7](#_Toc532301625)

[1.2 Caractéristiques des acteurs enquêtés 8](#_Toc532301626)

[1.2 Rythme de l’activité dans la filière 12](#_Toc532301627)

[1.3 Canaux actuels et futurs de commercialisation des produits d’anacarde 13](#_Toc532301628)

[1.4 Mode de fixation des prix d'achat ou de vente des produits de l'anacarde 14](#_Toc532301629)

[1.5 Contraintes auxquelles sont confrontées les producteurs d’anacarde 14](#_Toc532301630)

[CHAPITRE 2 : LA CHAINE DE VALEUR D’EXPORTATION 19](#_Toc532301631)

[2.1. Intérêt pour l’exportation et exigences qualité 19](#_Toc532301632)

[2.2. Avantages et obstacles à la participation au marché d’exportation 23](#_Toc532301633)

[CHAPITRE 3 : L’EMPLOI DANS LA CHAINE DE VALEUR ET LES FONCTION D’APPUI AU DEVELOPPEMENT DES CHAINES DE VALEURS 28](#_Toc532301634)

[3.1. Structure des emplois dénombrés au cours de l’enquête 28](#_Toc532301635)

[3.2. Niveau de compétence des employés dans le secteur 29](#_Toc532301636)

[3.3. Caractéristiques de l’emploi 30](#_Toc532301637)

[3.4. Formation et gestion des employés par les employeurs 31](#_Toc532301638)

[3.5. Recrutement d’employés dans les entreprises de noix de cajou 34](#_Toc532301639)

[3.6. Maintien des employés dans les entreprises 35](#_Toc532301640)

[3.7. Réglementation du travail 36](#_Toc532301641)

[3.8. Structures d’appui au développement des chaines de valeur 37](#_Toc532301642)

[3.9. Synthèse des commentaires et propositions faits par les acteurs 40](#_Toc532301643)

[3.10. Analyse des Forces Faiblesses Opportunités et Menaces (FFOM) 41](#_Toc532301644)

[CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS 43](#_Toc532301645)

[ANNEXES 45](#_Toc532301646)

# LISTE DES TABLEAUX

[Tableau 1 : Répartition des acteurs dans l’anacarde par département 7](#_Toc532301647)

[Tableau 2 : Agences ou ministères ayant délivré une licence aux acteurs enquêtés 10](#_Toc532301648)

[Tableau 3 : Nationalité des actionnaires étrangers 11](#_Toc532301649)

[Tableau 4 : Raison de non appartenance à une organisation 12](#_Toc532301650)

[Tableau 5 : Changement dans la demande selon les acteurs 20](#_Toc532301651)

[Tableau 6 : Base et comparaison des salaires (% du total des employeurs) 31](#_Toc532301652)

[Tableau 7 : Répartition des financements futurs sur les utilisations en fonction du type d’acteurs 40](#_Toc532301653)

[Tableau 8 : Analyse SWOT à partir des données de l’enquête 42](#_Toc532301654)

[Tableau 9 : Répartition des acteurs enquêtés par zones de supervision 45](#_Toc532301655)

# INTRODUCTION

Le programme TRAVERA (Trade and value chains in employment-Richactivities) est une composante du Projet « Renforcer l’impact du commerce international sur l’Emploi – Phase 2 (ECE II) qui vise à aider les entreprises des pays en développement, surtout les Petites et Moyennes Entreprises(PME) à intégrer les chaines de valeurs d’exportation, demanière à provoquer une augmentation du nombre des emplois et un accroissement de la productivité et des revenus pour les travailleurs. Il se focalisera sur les activités orientées vers l'exportation et qui sont basées sur l’approche de développement des chaines de valeurs de L’Organisation Internationale du Travail (OIT).

Il vise essentiellement à :

* Améliorer le potentiel de création d’emplois et du commerce grâce aux activités des chaines de valeurs ;
* Renforcer la capacité des décideurs pour créer une synergie entre les acteurs qui travaillent dans le domaine du commerce international et le développement des chaines des valeurs pour la création d’emplois ;
* Accroitre la participation des PME dans le développement des stratégies pour l’accroissement des emplois à travers l’intégration dans les chaines de valeur.

Pour mener à bien ce programme, il est envisagé dans chaque pays, la réalisation de l’enquête TRAVERA sur les chaines de valeur sur un secteur bien déterminé. Au Bénin, le secteur choisi est celui de l’anacarde. Ce choix se base, non seulement sur le fait qu’il figure parmi les filières prioritaires du Programme d’Action du Gouvernement (PAG-2016-2021), mais aussi et surtout en raison de son potentiel d’investissement.

Le principal objectif de cette 'enquête est d’identifier les opportunités et les menaces au sein des chaines de valeurs d’exportation qui sont en relation pour créer de meilleurs emplois. L’enquête vise également à :

* déterminer la structure de base de la chaine de valeurs d’exportation et les acteurs impliqués ;
* évaluer la demande des produits vendus par la chaine de valeurs d’exportation, les tendances passées et futures, les opportunités liées à l’exportation et les contraintes imposées aux entreprises qui amorcent la réalisation de ces opportunités ;
* évaluer la quantité et la qualité de l’emploi dans la chaine de valeur ;
* disposer d’une bonne connaissance de la règlementation (c’est à dire, les règlements, les standards les lois et les normes et règlements informels) et les structures d’appui (c’est à dire les infrastructures, la coordination, les recherches et développement, l’information, les compétences et la formation, le dialogue social et les établissements et services financiers) pour développer la compétitivité de la chaine de valeur afin de générer l’augmentation des emplois et créer de bonnes conditions de travail.

Elle a été réalisée auprès d’un échantillon de 250 acteurs (entreprises ou non) conformément aux attentes du BIT et répartis sur le territoire national. Les acteurs enquêtés sont les producteurs, les transformateurs, les transporteurs, les collecteurs, les grossistes et les exportateurs. L’enquête a été menée suivant une approche participative, en collaboration avec le Ministère de l’agriculture de l’élevage et de la pêche, le Ministère de l’emploi et des petites et moyennes entreprises, le Ministère de l’industrie et du commerce et l’Interprofession de la Filière Anacarde (IFA) qui sont les principaux utilisateurs des résultats des études TRAVERA et STED qui s’en suivront.

L’INSAE a également bénéficié de l’appui de deux (2) experts dans la réalisation de l’enquête ; l’un en commerce international, développement des entreprises et chaines de valeurs, et l’autre en ingénierie de formation dans le secteur agricole, rural et agroindustriel. Deux (2) facilitateurs et vingt (20) personnes-relaies des facilitateurs ont également et mis à contribution pour l’identification des acteurs sur le terrain pendant la phase de collecte.

Par ailleurs, les documents techniques et la méthodologie de l’enquête ont fait l’objet d’une validation par étape lors des différents ateliers du Policy Working Group qui est un groupe de travail pour l’élaboration de la politique, phase 2 du Projet « Evaluer et gérer les Effets du Commerce sur l’Emploi », mis en œuvre par le Bureau International du Travail.

Avant de procéder à la collecte proprement dite, une enquête pilote de 5 jours a été réalisée en mars 2018 à Cotonou et Savalou. Cette opération a permis de tester les outils de collecte et de prendre des mesures correctives pour la suite du processus. Au total, 14 agents (dont 5 femmes) ont été mobilisés pour la collecte des données sur le terrain. La méthode de collecte utilisée est celle de l’interview directe avec comme support le questionnaire. La collecte proprement a été faite du 10 au 30 septembre 2018. La collecte a été faite sous la supervision des représentants des structures identifiées plus haut.

Les résultats de cette enquête seront utilisés pour alimenter les études TRAVERA et STED pour la formulation de politiques en faveur de la filière anacarde au Bénin. Ce rapport est structuré en trois chapitres. Le premier présente la structure de base de la chaine de valeur et ses acteurs. Quant aux deux derniers chapitres, ils portent respectivement sur la chaine de valeurs d’exportation et l’emploi dans la chaine de valeur. Les fonctions d’appui au développement des chaines de valeurs sont également traitées dans le troisième chapitre.

## CHAPITRE 1 : LA STRUCTURE DE BASE DE LA CHAINE DE VALEURS ET SES ACTEURS DANS LA NOIX DE CAJOU

C

omment est structurée la chaine de valeur ? Quelles sont les caractéristiques des acteurs qui interviennent dans la chaine de valeur ? Quels sont les canaux actuels et futurs utilisés pour la commercialisation des produits ? Quelles sont les contraintes auxquelles font face les producteurs depuis la création de nouvelles parcelles jusqu’à la commercialisation primaire de la noix de cajou ? Ce sont là autant d’interrogations auxquelles ce chapitre se propose de répondre.

### 1.1 Champ couvert par l’enquête

#### 1.1.1. Au niveau départemental

L’enquête TRAVERA sur les chaines de valeur dans l’anacarde a été réalisée dans 9 des 12 départements que compte le pays. Au total, à l’issue de la collecte des données, 237 acteurs ont pu être effectivement enquêté sur 250 initialement prévus, soit une couverture de 94,8%.

L’essentiel de ces unités se retrouve dans le département des Collines qui abrite le tiers (1/3) des acteurs interrogés. Viennent ensuite et respectivement les départements du Borgou (25,3%) et du Zou (14,3%). L’atlantique et de l’Ouémé sont les départements dans lesquels l’on enregistre les plus faibles effectifs d’acteurs enquêtés. Par ailleurs, des 237 acteurs enquêtés, 129 sont issus des départements de Zou-Collines-Plateau qui totalisent plus de la moitié (54,4%) des acteurs enquêtés.

Tableau 1 : Répartition des acteurs dans l’anacarde par département

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Département* | *Effectifs* | *Fréquence(%)* |
| ATACORA | 15 | 6,3 |
| ATLANTIQUE | 02 | 0,8 |
| BORGOU | 60 | 25,3 |
| COLLINES | 80 | 33,8 |
| DONGA | 20 | 8,4 |
| LITTORAL | 10 | 4,2 |
| OUEME | 01 | 0,4 |
| PLATEAU | 15 | 6,3 |
| ZOU | 34 | 14,3 |
| Total | 237 | 100 |

Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018

#### 1.1.2. Au niveau communal

L’enquête sur les chaines de valeurs de l’anacarde s’est déroulée dans 25 communes sur les 77 que compte le pays, mais essentiellement dans le bassin anacardier comme le présente la carte ci-dessous.

CARTOGRAPHIE DES COMMUNES DE REALISATION DE L’ENQUETE TRAVERA



### 1.2 Caractéristiques des acteurs enquêtés

#### 1.2.1. Typologie des acteurs

Plus de la moitié (55,7%) des acteurs enquêtés sont des producteurs d’anacardes et se concentrent essentiellement dans les départements des Collines (50), du Borgou (37) Zou (16), Plateau (11) et Donga (10). Ensuite viennent les collecteurs individuels ou coopératives villageoises (12,7%), des usines ou transformateurs (10,5%) et des acheteurs semi grossistes ou grossistes (7,6%). Les fournisseurs d’intrants quant à eux sont représentés dans les mêmes proportions (3,4%) que les exportateurs qui se concentrent au sud, c’est-à-dire dans l’Atlantique, le Littoral et l’Ouémé.

Mais, il faut souligner que certains acteurs ont des activités multiples dans la filière. En supposant que chaque activité est exercée par un acteur, l’on dénombrerait au total 279 acteurs répartis conformément à la structure ci-dessus.

Par ailleurs, l’écrasante majorité des acteurs enquêtés (85,2%) ont au moins 50% de leurs activités qui sont liées aux produits de l’anacarde ; ce qui signifie que l’enquête TRAVERA a effectivement atteint les acteurs de la filière. De plus, il est à noter qu’un (01) acteur sur deux (02) emploie plus de dix (10) employés dans le cadre de ses activités.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Les établissements interrogés dans le cadre de cette étude ont une moyenne d’âge de 15 ans ce qui témoigne d’une relative stabilité des acteurs dans la filière. Plus de la moitié des acteurs ont débuté leurs activités à partir de l’année 2000 et environ le tiers (1/3) d’entre eux exerce leur activité depuis 2010. Il importe également de noter que 1 acteur interrogé sur 10 a commencé ses activités avant 1990.

Si les acteurs rencontrés font preuve d’une relative longévité dans la filière, ils opèrent pour la plupart (85,2%) sans aucune autorisation émanant des structures étatiques, donc évoluant dans l’informel. Ceci traduit la prédominance du caractère informel des structures évoluant dans ce secteur. Pourtant, l’anacarde est la deuxième culture d’exportation du Bénin dernière le coton.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Toutefois, 11,8% de ces acteurs possèdent une licence provenant d’un Ministère ou d’une agence gouvernementale. Parmi les structures citées comme ayant délivré une licence aux acteurs qui en ont eu, on retrouve principalement le Ministère de l'Industrie et du Commerce à travers la Chambre du Commerce et d’Industrie du Bénin (CCIB), suivi du Ministère de l’Agriculture, de l’élevage et de la pêche (MAEP).

Tableau 2 : Agences ou ministères ayant délivré une licence aux acteurs enquêtés

|  |  |
| --- | --- |
| Structure | Effectif |
| Associations/groupement agricole | 1 |
| Fédération Nationale des Producteurs d'Anacarde du Bénin | 2 |
| Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche | 4 |
| Ministère de l'Industrie et du Commerce (CCIB) | 20 |
| Ministère de l'Intérieur et de la Sécurité | 2 |
| Total général | 29 |

Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018

#### 1.2.2. Actionnariat

Au regard des résultats de l’enquête, on note que les entreprises exerçant dans la filière ont, dans leur écrasante majorité (93,7%) des capitaux appartenant à des privés nationaux. Toutefois, il s’observe une infime partie d’acteurs privés (3,4%) de nationalité étrangère qui interviennent dans la filière. Bien que cette structure de détention du capital laisse transparaitre une faible ouverture de la filière à l’investissement étranger, elle ne renseigne cependant pas sur le mode de financement des activités dans la filière qui obéit à d’autres réalités.

On note également parmi les acteurs enquêtés que des privés étrangers se sont associés avec des privés béninois pour l’exercice des activités dans la filière. Il faut par ailleurs souligner que parmi les acteurs enquêtés, aucune part d’action n’est détenue par un gouvernement qu’il soit national ou étranger.

Les indiens et les libanais sont les acteurs d’origine étrangère les plus citées comme ayant des entreprises opérant dans la filière. Il faut également signaler la présence d’acteurs ressortissant des pays de la sous-région (Burkina-Faso et Côte d’Ivoire).

Tableau 3 : Nationalité des actionnaires étrangers

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Nationalité* | *Effectif* | *Pourcentage* |
| Burkinabé | 1 | 6,7 |
| Libanaise | 3 | 20,0 |
| Indien | 7 | 46,7 |
| Ivoiriens | 1 | 6,7 |
| Danois | 1 | 6,7 |
| Suisse | 1 | 6,7 |
| Suédois | 1 | 6,7 |
| Total | 15 | 100,0 |

Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018

#### 1.2.2 Possession d’actes administratifs et tenue de comptabilité

La première étape de formalisation d’une unité économique est l’inscription au registre du commerce. Mais la majorité des acteurs rencontrés (82,7%) ne dispose pas d'un numéro de registre de commerce. Aussi faudrait-il observer que 8 acteurs sur 10 ne se sont pas immatriculés à l’Identification Fiscale Unique (IFU). Toutefois, il s’observe des disparités importantes selon que l’acteur concerné soit producteur ou non comme le montre les graphiques ci-dessous.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

S’agissant de la tenue de comptabilité, très peu d’acteurs (5,9%) tiennent une comptabilité suivant les normes de l’OHADA. Il s’agit essentiellement d’usines de transformation et d’exportateurs. Aucun des producteurs n’élabore les comptes suivant les normes prescrites par l’OHADA. Cela dénote du caractère informel des activités dans cette filière. En effet, la tenue de comptabilité combinée avec à la possession d’actes administratifs permet de caractériser la formalisation des unités économiques. Il y a donc des actions à mener dans le sens de la formalisation des acteurs et de leur sensibilisation et formation à l’élaboration de compte pour retracer leurs activités.

#### 1.2.3 Appartenance des acteurs de la filière à une organisation

La plupart des enquêtés (64,1%) déclare appartenir à une organisation. L’appartenance à une organisation ou une association renforce les liens et contribue au partage d’expérience entre les membres. La principale raisons évoquées par les acteurs non membres d’une organisation est le manque de motivation de ces derniers. D’autres acteurs ont évoqué le manque d’information ou les difficultés d’adhésion ou encore la méfiance à l’égard des associations. Il faut également noter le fait que soit l’acteur est nouvellement entré dans la filière ou bien que l’association soit en création.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Tableau 4 : Raison de non appartenance à une organisation**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Raisons de non appartenance à une organisation | Effectif | Part (%) |
| Pas de motivation personnelle | 36 | 46,8% |
| Nouvellement entrée dans la filière | 2 | 2,6% |
| Difficulté d'adhésion | 1 | 1,3% |
| Association en création | 3 | 3,9% |
| Manque d'information | 6 | 7,8% |
| Méfiance à l'égard des associations | 3 | 3,9% |
| Autres contraintes | 12 | 15,6% |
| Non déclaré | 14 | 18,2% |
| Total | 77 | 100,0% |

**Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018** |

### 1.2 Rythme de l’activité dans la filière

D’après les acteurs de la filière, les activités se déroulent essentiellement de janvier à mai de l’année avec un pic qui s’observe au mois de mars. L’activité dans la filière est à son niveau le plus bas dans la période de juillet à novembre.

### 1.3 Canaux actuels et futurs de commercialisation des produits d’anacarde

La commercialisation des produits de l’anacarde se fait actuellement à travers des canaux assez diversifiés et varie selon le type d’acteur. En effet, le canal le plus utilisé actuellement pour la commercialisation des produits de l’anacarde est celui des « grossistes sur le marché cible ». Viennent ensuite et respectivement la « chaine des détaillants sur le marché », « les cambistes ou courtiers », les « sociétés béninoises d’exportation », les sociétés étrangères d’exportation et les usines ou transformateurs.

Très peu d’acteurs commercialise actuellement leurs produits actuellement dans les supermarchés ou directement aux unions communales des producteurs d’anacarde ou encore aux consommateurs locaux.

Les canaux susceptibles d’être utilisés par les acteurs dans l’avenir sont pratiquement les mêmes que ceux qui sont actuellement utilisés mais avec dans l’ordre une préférence pour les sociétés béninoises d’exportation (38%), les grossistes sur le marché cible (35%) et les sociétés étrangères d’exportation (35%).Par contre, les canaux de vente tels que : « cambiste ou courtier » (40%) ,« agents de vente employés par votre entreprise sur le marché » (36%), « Chaine majeure des détaillants sur le marché cible »(25%), pourraient être délaissés dans l’avenir.

### 1.4 Mode de fixation des prix d'achat ou de vente des produits de l'anacarde

Les prix de vente des produits de l’anacarde constituent un déterminant essentiel de la performance de la filière. Ils déterminent en effet, les niveaux de chiffre d’affaires et les profits que peuvent réaliser les acteurs qui y opèrent. Cependant, la fixation des prix d’achat ou de vente des produits semble ne pas être maîtrisée pas les acteurs. Elle dépend d’abords des réalités et des fluctuations du marché. La fixation des prix dépend également du tonnage, de la qualité des produits et dans une moindre mesure du volume des produits à vendre.

Il est important de mettre l’accent sur le fait que certains facteurs influencent très peu la fixation des prix d’achat et de vente. C’est le cas par exemple pour les coûts de production qui ne sont pas prix en compte ; ce qui expose les acteurs à des pertes au cas où les ventes ne parviendraient pas à couvrir les charges liées à la production. Il y a également les modalités de paiement, la confiance aux fournisseurs et le modèle de noix qui n’ont pratiquement pas d’influence sur la fixation des prix de vente et d’achat des produits de l’anacarde.

### 1.5 Contraintes auxquelles sont confrontées les producteurs d’anacarde

#### 1.5.1 Contraintes liées à la création de nouvelle parcelles

Lors de la création de nouvelles parcelles, les producteurs d’anacarde font face à des contraintes de divers ordres. Globalement, quatre contraintes se dégagent du lot des contraintes qui ont été identifiées. Il s’agit premièrement de la sécurisation de la terre qui est une contrainte très sévère et moyennement sévère respectivement pour 46% et 10% des producteurs enquêtés. La problématique de la sécurisation foncière peut apparaître comme un important goulot d’étranglement si cette question ne trouve pas de réponse profonde. Les conditions d’accès au foncier restent un déterminant essentiel pour des investissements sécurisés à long terme. Elles peuvent être sources de contreperformance pour la filière si une politique de sécurisation des investissements n’est pas mise en place.

Les autres contraintes majeures évoquées ont trait au nettoyage du terrain (63%) lors de sa préparation et au nettoyage de la jeune plantation (51%). Par contre, le planting (24%) et les cultures intercalaires (13%) n’apparaissent pas comme des contraintes majeures.

#### 1.5.2 Contraintes liées à l'entretien des parcelles d'anacarde

Pour ce qui est de l’entretien des terres, le principal obstacle auquel font face les producteurs est lié au nettoyage des parcelles qui constitue pour 46% d’entre eux un obstacle très sévère. La deuxième plus importante contrainte est celle de l’élagage qui est jugé très sévère par 40% des producteurs. Viennent ensuite et respectivement l’éclaircissage (37%) et l’acquisition d’intrants (37%). A l’opposé, la fertilisation de la parcelle semble ne pas être un obstacle majeur pour les producteurs même si 28% d’entre eux y voient une contrainte très sévère.

#### 1.5.3 Contraintes liées aux opérations de récolte et post-récolte

Les résultats de l’enquête révèlent que les producteurs éprouvent plus de difficultés pendant la phase de pré-récolte que durant les phases de récolte et post-récolte. Pendant les opérations pré-récoltes, la plus grande contrainte à la quelle doivent faire face les producteurs est liée au gardiennage de leurs plantations. En effet, la sécurisation des plantations d’anacarde constitue un sujet de grande préoccupation pour plus de la moitié (56%) des producteurs. Une défaillance dans la surveillance des plantations peut entrainer des pertes pré-récoltes, ce qui pourrait faire baisser les rendements à l’hectare. Le nettoyage de la parcelle et la création et l’entretien de pare-feux restent également des défis importants à relever par les producteurs.

Au cours des opérations de récoltes proprement dites, les producteurs redoutent beaucoup plus le ramassage des fruits tombés que la séparation de la noix de la pomme. Pour ce qui est des opérations de séchage et du conditionnement, les producteurs sont essentiellement confrontés aux problèmes liés au remuage et triage des noix et à la confection des claies.

#### 1.5.4 Contraintes liées aux opérations de commercialisation primaire et au transport

Les données collectées indiquent que 44,7% des producteurs transportent eux-mêmes leurs produits vers les acheteurs afin de les écouler. En général, lors de la commercialisation primaire des noix de cajou, les producteurs rencontrent plus de difficultés avec le transport qu’avec le lieu de commercialisation. Par ordre de sévérité, les risques d’accident constituent des obstacles les plus importants. Ces risques sont également liés à l’état défectueux des infrastructures routières qui a été déploré par 32% des producteurs. De même, l’état des camions utilisés dans le cadre du transport constitue également une contrainte sévère pour 11% des enquêtés.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |

## CHAPITRE 2 : LA CHAINE DE VALEUR D’EXPORTATION

L

’analyse des chaînes de valeur internationales d’un secteur donné aide à déterminer les domaines qui nécessitent des mesures stratégiques et à définir les liens sur lesquels les interventions doivent être axées, en fonction des objectifs commerciaux et de développement.

Ce chapitre présente quelques résultats de l’enquête permettant de situer le Bénin sur le marché d'exportation d'acajou, d'apprécier les conditions du marché ainsi que les exigences qualité des acheteurs. Il s'intéresse également aux obstacles qui freinent l'exportation du produit et aux défis auxquels sont confrontés les acteurs, ce qui pourrait aider à dégager les possibilités d'amélioration des performances du secteur.

### 2.1. Intérêt pour l’exportation et exigences qualité

#### 2.1.1. Disposition des acteurs non exportateurs à commencer l'exportation

Sur les 237 entreprises ayant répondu au questionnaire, 209 ont déclaré ne pas être engagées dans l’exportation directe ou indirecte de nix de cajou. Parmi elles 42, soit 20% ont manifesté clairement leur intérêt à commencer l’exportation de l’acajou, 59% n’y ont pas songé jusqu’alors et 21% ont exprimé un désintérêt à l’exportation du produit. Les acheteurs et les usines ou transformateurs sont les acteurs les plus disposés à exporter à l’avenir, même si les producteurs sont les plus nombreux (25 sur 42) dans l’effectif des acteurs disposés à exporter à l’avenir.

#### 2.1.2. Changement dans la demande

L’analyse des résultats du tableau ci-après relève qu’au sein des différents types de produits de l’anacarde, une grande augmentation de la demande est enregistrée dans la vente de noix brute (33,3 % des opinions). Cependant la demande d’amande blanche et la demande d’amande torréfiée n’ont pas connu de changement significatif ces dernières années.

Tableau 5 : Changement dans la demande selon les acteurs

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Amande blanche | Amande torréfiée | Noix brute |
| Pas de changement dans la demande | 13,2% | 13,2% | 7,4% |
| Grande diminution de la demande | 4,4% | 2,9% | 11,8% |
| Diminution modérée de la demande | 2,9% | 2,9% | 7,4% |
| Augmentation modérée de la demande | 2,9% | 1,5% | 8,8% |
| Grande augmentation de la demande | 5,9% | 4,4% | 33,8% |
| Non déclaré | 70,6% | 75,0% | 30,9% |
| Total | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

**Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018**

#### 2.1.3. Niveau d’exigence des acheteurs et consommateurs finals concernant le produit

En matière d’exigence qualité et service, les acheteurs attachent du prix tant à la qualité du produits fourni qu’à la capacité du fournisseur à assurer durablement le service et avec une quantité minimum requise. Sur 100 fournisseurs, 65 estiment que leurs clients trouvent important la livraison de produits de qualité, 59 mentionnent la livraison régulière de produits, 54 considèrent que les clients s’intéressent à certaines variétés de produits et 50 indexent la fourniture d’une certaine quantité minimum de produits. En outre, les enquêtés relèvent comme autres facteurs importants auxquels sont sensibles les clients, le respect des exigences environnementales (49 %) et sanitaires (46 %). La qualité des emballages utilisés apparaît comme étant également important, mais dans une moindre mesure (40%).

Ressorti comme le cinquième facteur le plus important auquel sont sensibles les clients, le souci de respect des exigences environnementales transparaît également dans les certifications de conformité aux règlementations internationales détenues par les acteurs de la filière. En effet, la certification environnementale est la certification la plus détenue par les vendeurs de noix de cajou au Bénin (14,7%). Elle serait délivrée par les structures ci-après : BENIN CAJOU, DAGRI, ECOCER, HACCP, INERAB, MAIRIE, SGN. Cette certification est suivie des certifications de label éthique délivrée par la DANA, ECOCER et le CARDER à 7,4% des acteurs, puis de la certification de responsabilité sociale d’ECOCER (4,4%). Très peu d’acteurs détiennent une certification de libre échange (moins de 3 sur 100).

#### 2.1.4. Pays considérés comme les plus importants du marché d’exportation

A l’échelle mondiale, l’Asie ressort comme la principale destination du marché d’exportation des noix de cajou. Il est représenté par l’inde et le Viêt Nam cités comme principaux pays du marché des exportations (38% des opinions). Dans la sous-région, le Togo, le Nigéria et la côte d’Ivoire sont distingués comme pays plus importants du marché des exportations (respectivement 10,1% ; 10,1% et 6,3% des avis des répondants). Le Bénin n’est pas considéré comme un acteur essentiel (1 avis favorable sur 79).

De façon prospective, les acteurs du secteur estiment que l’Asie dominera toujours le marché d’exportation de noix de cajou dans le futur, mais avec comme représentant la Chine, l’Inde et le Viêt-Nam. En Afrique de l’Ouest, seul la Côte d’Ivoire s’illustrerait alors comme acteur important.

### 2.2. Avantages et obstacles à la participation au marché d’exportation

#### 2.2.1. Avantages de l’exportation du produit de l’anacarde

En s’intéressant au degré d’importance accordé par les chefs d’entreprise à divers avantages qu’ils reconnaissent tirer ou pourraient avoir en fournissant le marché d’exportation, il ressort que la quête de relations commerciales avec les acheteurs est le premier avantage recherché par les exportateurs et potentiels exportateurs (65 %) ; viennent ensuite respectivement : (i) l’entrée de revenus plus fiables et plus réguliers (63 %) ; (ii) la hausse des revenus (62%) et (iii) la connaissance des marchés étrangers (60%). Le transfert du savoir-faire de l’administration des affaires semblent avoir peu d’importance pour les exportateurs du secteur (31 %), de même que le transfert de technologie (19 %).

#### 2.2.2. Obstacles à l’exportation

S’agissant des obstacles à l’exportation, les principaux obstacles signalés par les opérateurs du secteur sont : (i) le manque d’appui du gouvernement (66 %), (ii) l’utilisation limitée de la technologie et de l'innovation (66 %) , (iii) les coûts financiers à supporter pour accéder aux marchés d’exportation (65%), (iv) l’absence de profits encourageants (59%) et (v) le manque d’informations sur les marchés (46%).

**2.3. Situation de la compétitivité dans le secteur et menaces signalées**

**2.3.1. Compétition sur les marchés d’exportation**

Les pays identifiés par les répondants comme dominants le marché des exportations d’acajou sont également ceux considérés comme grands compétiteurs sur ces marchés. Par ordre d’importance on trouve l’Inde, la Chine, le Viêt-Nam et la Côte d’Ivoire. On note que le Bénin ne figure pas sur la liste dressée par les enquêtés.

Mais pour accroître la compétitivité des produits Béninois et faire ainsi une place à l’acajou Béninois sur ces marchés, diverses actions à mener par les décideurs politiques ont été signalées. Les quatre plus importantes sont l’accroissement de la qualité des produits (85%), la formation des travailleurs existants (71%), le renforcement des capacités à répondre aux normes de qualité (68 %) et l’accès aux intrants de qualité (66%).

Par ailleurs, des stratégies d’entreprises ont été identifiés pour l’amélioration de la performance des entreprises et pour les aider à mener à bien l’activité tant sur le marché local que sur les marchés d’exportation. Divers objectifs sont associés à ces stratégies. De l’analyse des réponses recueillies, il ressort que l’objectif de développement du produit peut être atteint grâce à une bonne gestion de l’entreprise (96%) auxquelles seront conjointement associées une maîtrise des coûts de gestion (87%), une planification détaillée des activités (79%), une livraison des commandes à temps (77%) et une acquisition d’équipement efficient et abordable (75%).

L’objectif « recherche de marchés et exportation des produits » peut être atteint grâce à un bon ciblage des clients (75%), une bonne relance des clients (71%) ainsi que le développement des canaux d’exportation et à la bonne gestion des intermédiaires (69%)

Il y a également les facteurs de performance et de réussite liés à la conformité avec la règlementation présentés dans le graphique ci-après. Les quatre facteurs énumérés semblent tous importants même si la conformité à la règlementation pour les marchés d’exportation et la conformité aux lois du travail apparaissent comme des priorités qui se dégagent de cet ensemble.

En ce qui concerne les facteurs de performance et de réussite liés à la chaine de valeur, on note le besoin d’amélioration et de reconfiguration de la chaine de valeur (78%), de gestion de la logistique et des magasins (66%), de fourniture fiable de matières premières (65%) et de développement local des fournisseurs à la base (65%).

## CHAPITRE 3 : L’EMPLOI DANS LA CHAINE DE VALEUR ET LES FONCTION D’APPUI AU DEVELOPPEMENT DES CHAINES DE VALEURS

C

e chapitre traite de la structuration de l’emploi et de ses caractéristiques dans la filière anacarde. Il présente le mode d’évaluation des compétences et de la formation des employés par les employeurs. Le mode de recrutement des employés et les difficultés y afférentes sont également présenté dans ce chapitre de même que les mécanismes de récompenses des employés le plus méritants et de sanction des employés indélicats. Les fonctions d’appui au développement des chaines de valeurs de la filière sont également présentées dans ce chapitre.

### 3.1. Structure des emplois dénombrés au cours de l’enquête

Les résultats de l’enquête indiquent que 4.340 personnes dont 2.355 femmes sont actuellement employées dans les unités enquêtées. L’activité dans la filière semble être dominée par le travail des femmes qui sont impliquées dans les opérations de récolte et de poste-récolte des noix de cajou, notamment le ramassage des fruits dans les vergers, la séparation de la noix de la pomme, le nettoyage et le triage des noix.

Les femmes constituent 54,3% des travailleurs du secteur contre 45,7% d’hommes. Les hommes s’occupent surtout de l’installation des champs d’acajou, du nettoyage des plantations et du stockage des sacs de noix en magasin après la récolte. Il arrive parfois qu’ils assistent les femmes dans le séchage des noix.[[1]](#footnote-2)

L’analyse de la nature de l’emploi occupé révèle que bien que les femmes soient plus employées dans le secteur que les hommes, l’emploi qu’elles occupent est surtout temporaire. En effet 58,8% du travail temporaire offert dans le secteur est occupé par des femmes et 56,5% du travail permanent par des hommes. Cette structure se confirme lorsqu’on considère séparément chaque sexe et qu’on examine en son sein la nature de l’emploi occupé. D’abord on note que globalement plus de 70% de l’activité exercée dans le secteur est temporaire.

Au sein des employés femmes, moins de 24% ont un travail permanent. Tout le reste est employé de façon occasionnelle ou temporaire. Alors que dans le groupe des hommes, près de 37% des employés travaillent comme permanents. L’emploi est donc plus stable chez les hommes que chez les femmes dans la filière.

### 3.2. Niveau de compétence des employés dans le secteur

Dans le secteur de l’anacarde au Bénin, 37% des employés apprécient très bien l’apprentissage de nouvelles idées et concepts contre 20% qui rejette cette compétence. Seulement 14% de ces employés apprécie extrêmement cette technique. Du point de vu des langues étrangères, 45% des employés ne sont pas du tout bon dans l’expression des langues étrangères contre 5% qui sont extrêmement bon. La pratique des langues étrangères est un atout indispensable pour tisser des partenariats avec des investisseurs étrangers et favoriser l’entrée des acteurs sur le marché international.

Comme le montre le niveau d’application des technologies (44% ne sont pas du tout bon) et des opérations informatisées (61% ne sont pas du tout bon), le secteur de l’anacarde au Bénin reste encore traditionnel et peu développé ou 41% ne sont pas du bon dans la logistique contre 5% seulement qui sont extrêmement bon.

Ils sont par contre attachés à la ponctualité et à l’éthique de leur travail (38%) et savent très bien communiquer (43%). Ils sont très bon dans le service à la clientèle (30%) et n’ont aucune sécurité alimentaire (32%) contre seulement 8% qui sont extrêmement bon. Bien qu’ils aient des difficultés à travailler avec les chiffres (49% ne sont pas du tout bon), ils travaillent très bien en équipe (43% sont très bon) et 35% sont très bon dans la résolution des problèmes et la prise d’initiative. Si 31% apprécient la qualité des matières premières, 19% sont très bon dans l’assurance et le contrôle de qualité.

### 3.3. Caractéristiques de l’emploi

**3.3.1. Manuel de procédure**

La gestion efficace des entreprises exigent de nos jours la disponibilité de manuel de procédure pour l’application des règles. Les entreprises du secteur de l’anacarde semblent pour la plupart (93,7%) ne pas disposer de manuels de procédure. Cette situation peut enfreindre les règles de gestion et concourir à un management peu efficace pour le développement du secteur. Seulement 4,6% ont un manuel de procédure compréhensible contre 1,7% qui dispose d’un manuel partiellement développé.

**3.3.2. Fixation des salaires**

Bien que le pouvoir de fixation de salaire revienne à l’employeur, il y a un minimum à observer en la matière pour une gestion transparence et efficace. Au Bénin, les employeurs du secteur de l’anacarde payent en général ce qu’ils peuvent. Certains ne se basent pas sur les salaires payés par les autres employeurs (58,2%) mais d’autres ont une idée générale des salaires payés par les autres employeurs sur lesquels ils se basent pour fixer les leurs (30,8%). Dans le même temps, 9,7% décident spécifiquement des salaires de leur employé en fonction de ce que les autres pays. La qualité des emplois est questionnable dans la mesure où les employeurs payent ce qu’ils peuvent.

En effet, sur les 58,2% des employeurs qui payent ce qu’ils peuvent, 42,6% payent environ le même salaire, 12,2% payent Mieux que la plupart des autres employeurs dans ce domaine et 2,95% moins que la plupart. Parmi les employeurs qui payent le salaire en se basant sur ce que les autres payent et l’utilisent parfois comme base pour décider (30,8%), 21,94% payent environ le même salaire et 6,33% mieux que la plupart des autres (Voir Tableau ci-dessous).

Tableau 6 : Base et comparaison des salaires (% du total des employeurs)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | Mieux que la plupart des autres employeurs dans ce domaine | Environ lemême | Moins que laplupart | Non déclaré | Total |
| En général, nous ne basons pas nos salaires sur ce que les autres employeurs payent. Nous payons ce que nous pouvons. | 12,24 | 42,62 | 2,95 | 0,42 | **58,23** |
| Nous avons une idée générale de ce que les autres payent et parfois nous l’utilisons comme base pour décider du tarif des salaires | 6,33 | 21,94 | 2,53 | 0 | **30,8** |
| Nous nous informons spécifiquement de ce que les autres payent et l’utilisons pour décider de nos tarifs salariaux | 2,95 | 6,75 | 0 | 0 | **9,7** |
| Non déclaré | 0 | 0 | 0 | 1,27 | **1,27** |
| Total | **21,52** | **71,31** | **5,48** | **1,69** | **100** |

**Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018**

### 3.4. Formation et gestion des employés par les employeurs

**3.4.1. Formation**

Pour accroitre la productivité du travail dans les entreprises de l’anacarde au Bénin, les entreprises opérant dans ce secteur forment eux-mêmes régulièrement leurs employés (49%) et donnent plus fréquemment des orientations (63%) contre 6% qui ne donnent pas du tout de formation ni d’orientations. Dans le même temps, 23% de ces derniers forment parfois individuellement leurs employés contre 16% qui donnent parfois des orientations.

Les employés ne souffrent apparemment pas de formations ni d’orientations pour la réalisation des affaires de leurs entreprises mais la question qui se pose est de savoir les types de formations ou d’orientations données. Quant à la formation des acteurs, 16% ont participé à une formation au cours des 12 derniers mois dans 27% des écoles ou structures professionnelles du secteur contre 79,3% des acteurs qui n’ont participé à aucune formation au cours des 12 derniers mois (Voir graphique ci-dessous).

**3.4.2. Management des employés**

La gestion du personnel est incontournable pour toute entreprise. De ce point de vue, la méthode peut être source de croissance de l’entreprise et de son développement. L’étude sur le secteur de l’anacarde révèle que la plupart des employeurs (50,6%) font fréquemment (plusieurs fois par semaine) des remarques aux employés et 29,1% le font assez souvent (plusieurs fois par mois) contre 15,6% qui le font rarement c’est-à-dire dès qu’ils ont le temps.

**3.4.3. Gestion du rendement des employés de l’entreprise**

Le recours aux conseils est le principal moyen utilisé par les entreprises pour faire face aux insuffisances de performance de certains employés (71,7 avis sur 100). Ces problèmes de rendement peuvent conduire au licenciement d’employés lorsque les objectifs de travail ne sont toujours pas atteints après plusieurs interpellations et qu'un progrès visible n'est pas constaté chez l’employé.

Cependant, comme on peut l’observer sur le graphique, il y a un groupe d’entrepreneurs (16,9%) qui tolèrent l’insuffisance de résultats chez leurs employés et un autre groupe moins important (3,8 %) qui les licencient sans ménagement.

La description des postes vise à clarifier les tâches et responsabilités assignées à un employé. Les résultats de l’enquête montrent que dans la filière acajou au Bénin, environ 9 entreprises sur 100 ont une description de poste pour au moins 2/3 des postes en leur sein.

Aussi, parmi elles, 54,4% mettent à jour les descriptions de postes existants une fois l’an, 9,1% le font chaque semestre et 4,5% une fois par trimestre. Mais 31,1% des entreprises disposant d’une description pour les postes auxquels elles emploient des travailleurs déclarent ne pas les mettre à jour, fussent-elle périmées.

### 3.5. Recrutement d’employés dans les entreprises de noix de cajou

L’analyse du graphique ci-dessous montre que le recrutement des employés dans les entreprises d’acajou se fait essentiellement de bouche à oreille. Sur 100 employés recrutés, environ 82 l’ont été par cette méthode et 7 grâce à un référencement professionnel. Les méthodes de recrutement « officielles » telles que les annonces dans les journaux locaux, l’usage des agences gouvernementales de l’emploi, ne sont quasiment pas pratiquées au sein de ces entreprises.

Comme le montre le graphique Q3.25, Cinq (5) facteurs favorisent les employés qui ont la chance d’être recrutés dans ces entreprises. Par ordre d’importance on note : (i) le caractère saisonnier du travail, (ii) le faible nombre de postulants ayant les compétences requises, (iii) la non exigence d’expériences professionnelles, (iv) le faible nombre de postulants ayant l’aptitude, la motivation ou la carrure, et (v) le peu de personnes intéressées par ce travail.

### 3.6. Maintien des employés dans les entreprises

Le graphique ci-après résume les stratégies développées par les employeurs pour faire face aux difficultés rencontrées dans le recrutement et le maintien des employés. Parmi ces stratégies ou solutions trouvées par les employeurs, les plus adoptées sont : (i) l’augmentation du rendement du travail dans l’entreprise, (ii) la formation des employés moins qualifiés recrutés, (iii) le recrutement d’employés de nationalité étrangère et (v) l’augmentation des formations données au personnel existant.

### 3.7. Réglementation du travail

L’écrasante majorité (86,5%) des acteurs enquêtés ignore la réglementation du travail en vigueur sur le plan national. Ceci implique que la gestion des employés de ces acteurs est faite en dehors des normes requises. Pour ceux qui connaissent la réglementation du travail en vigueur au plan national, seulement 22,2% d’entre eux se conforment à la réglementation du travail. Il y a donc nécessité non seulement, de sensibiliser davantage les acteurs sur la réglementation du travail mais aussi et surtout sur la mise en application effective de ces lois par les acteurs.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

### 3.8. Structures d’appui au développement des chaines de valeur

**3.8.1. Appui des agences ou instituts de recherche au développement des produits**

Le développement de la filière anacarde dépend non seulement de l’action des acteurs eux-mêmes, mais aussi de la qualité de l’intervention des structures venant en appui aux activités dans le secteur. Malheureusement, une importante partie des acteurs (60,8%) n’a bénéficié d’aucun appui de la part des structures ou instituts de recherche pour le développement de leurs produits. Cette statistique révèle la nécessité de sensibiliser les acteurs sur l’existence de structures pouvant les accompagner dans le développement de leurs produits.

Les principales structures ayant apporté un appui aux entreprises enquêtées sont par ordre d’importance les coopératives de producteurs ou de transporteurs (43,9%), les instituts gouvernementaux de recherche (31,7%) et les instituts non gouvernementaux de recherche (9,8%).

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

**3.8.2. Financement des activités dans la filière**

Le financement des activités dans la filière est fait essentiellement par les acteurs eux-mêmes. En effet, les activités sont financées à 75,6% sur capitaux propres. Les emprunts réalisés auprès des institutions de micro-finance constituent la deuxième source de financement (11,2%) des activités dans la filière. Il faut noter la présence de l’investissement étranger à hauteur de 4,1%. Cette analyse est faite en supposant que les opinions des acteurs enquêtés s’équivalent.

Les fait que les activités dans la filière soient en grande partie financées par les acteurs eux-mêmes, constitue un frein à l’expansion de leurs activités. Les résultats de l’enquête le confirment, en ce sens que 9 acteurs sur 10 voient dans le manque de financement une contrainte pour la production.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Pour ce qui est des raisons justifiant le non accès aux financements, les acteurs déplorent sévèrement les procédures de demande de crédit qu’ils estiment compliqués (72%), des taux d’intérêt défavorables (69%), le manque d’institution financière dans le secteur, les période de remboursement trop courtes, l’insuffisance des niveaux de crédits offerts et le manque de crédit. L’octroi tardif des crédits a également été évoqué parmi les obstacles à l’accès au financement.

En supposant que ces différentes contraintes sont levées et que les acteurs ont la possibilité d’obtenir du financement, il leur a été demandé l’utilisation qu’ils en feraient. Globalement, quatre utilisations pourraient être faites en priorité de ces financements. Ces quatre (4) utilisations concentrent 87% du financement. Les acteurs souhaiteraient donc, dans l’ensemble, acheter plus de matières premières (25,7%), engager plus d'ouvriers (21,4%), acheter plus de machines (20,7%) et louer plus de terrain ou d’espace de production.

En examinant les priorités de financement par types d’acteurs, on note que les producteurs préfèrent louer plus de terrain ou d’espace de production (29,3%) et engager plus d'ouvriers (23,2%) tandis que tous les acheteurs/grossistes prioriseraient l’achat de matières premières (61,9%). Les usines ou transporteurs quant à eux, auraient pour priorités l’achat de machines (37,1%) et de matières premières (36,2%).

Tableau 7 : Répartition des financements futurs sur les utilisations en fonction du type d’acteurs

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Type d'acteur | Produc-teurs | Collecteurs individuels | Usines/Transformateurs | Acheteurs/Semi-grossistes | Pépin-iériste | Autres acteurs | Ensemble |
| Engager plus d'ouvrier | 23,2 | 15,9 | 17,1 | 18,4 | 18,9 | 26,8 | 21,4 |
| Acheter plus de machines | 21,1 | 18,5 | 37,1 | 8,1 | 18,3 | 16,3 | 20,7 |
| Acheter plus de matières premières | 12,8 | 37,0 | 36,2 | 61,9 | 36,1 | 41,2 | 25,7 |
| Faire de la publicité | 3,2 | 3,6 | 4,8 | 0,3 | 3,3 | 6,3 | 3,5 |
| Louer plus de terrain/espace de production | 29,3 | 5,0 | 1,2 | 5,0 | 22,8 | 8,5 | 19,3 |
| Acheter plus de noix de cajou brut chez les producteurs | 2,3 | 16,6 | 2,4 | 0,8 | 0,0 | 0,0 | 3,7 |
| Contracter une assurance pour garantir son champ/son activité | 3,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,8 |
| Autres | 4,9 | 3,4 | 1,2 | 5,6 | 0,6 | 1,0 | 3,9 |
| Ensemble | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018**

### 3.9. Synthèse des commentaires et propositions faits par les acteurs

Afin de disposer du maximum d’informations sur les préoccupations des acteurs, il leur a été demandé de donner, pour ceux qui le souhaiteraient, des opinions complémentaires aux différentes thématiques abordées au cours des interviews. La synthèse faite de leurs opinions se présente comme suit :

* **Les acteurs de la filière éprouvent des difficultés à accéder aux financements** : Le non accès au financement est une des principales difficultés des enquêtés. Ils ont d’ailleurs déclarés que l’accès au financement pourrait leur permettre d’acquérir les pesticides afin d’éliminer les insectes qui menacent leurs plantation, de recruter de la main d’œuvre ; d’acquérir les équipements nécessaires pour accroitre leurs productions. Certains producteurs ont dû intégrer une organisation villageoise dans le but de bénéficier des aides. Cependant, ils affirment que les aides dont ils bénéficient demeurent insuffisants. Ils souhaiteraient voir les coopératives villageoises se multiplier et les conditions d’adhésion et d’accès au crédit s’alléger au sein des coopératives.
* **Les acteurs de la filière ont exprimé un besoin en formation :** pour certains enquêtés, des formations et un meilleur encadrement de leur filière, leur permettraient d’améliorer la production.
* **Les acteurs rencontrent des difficultés dans l’écoulement de leurs produits** : les contraintes évoquées ici ont trait au circuit de chargement et de déchargement qui ne profite pas à certains producteurs du fait de la distance qu’ils doivent parcourir pour livrer leur récolte. En outre, ils évoquent l’état dégradé des voies ainsi que les tracasseries routières qui amènent les transporteurs à augmenter les frais de transport.
* **Les acteurs souhaitent une meilleure sensibilisation des peulhs par l’Etat :** en effet, les troupeaux des peulhs causent beaucoup de dégâts aux producteurs. Ils ont relevé les conséquences néfastes de la transhumance sur leur plantation en 2017 (baisse du rendement, baisse du chiffre d’affaires etc….).
* **Pour ce qui concerne la fixation des prix des produits, les** producteurs souhaitent que l’Etat fixe un peu plus tôt à l’avance les prix d’achat de la noix aux producteurs et retiennent des prix pouvant assurer une certaine rentabilité aux producteurs.
* **Des difficultés d’accès à l’eau ont été évoquées par les acteurs :** certains enquêtés souhaitent en effet, réaliser avec l’appui des partenaires des puits et des forages sur leurs domaines. Cela permettrait de réduire les difficultés auxquelles ils sont confrontés dans l’accès à l’eau pour arroser les plants.
* **Les acteurs enquêtés ont souhaité que l’Etat cesse d’évincer le marché** en commercialisant le produit à la place des producteurs. Ils demandent au gouvernement de les aider à découvrir les marchés d’écoulement et à exporter. A cet effet, ils lui demandent de réglementer les marchés locaux, de les assister pour le financement, les équipements (machines et autres), les intrants, les formations, l’amélioration des plantations, et surtout encourager la vente groupée. Ils souhaitent vivement que l’Etat les aide à prospérer dans la commercialisation de ce produit.
* **Certaines enquêtés demandent au gouvernement de prendre des mesures pour inciter les jeunes à s’engager dans les filières agricoles** telles que la filière cajou. Ils souhaitent que l’Etat leur vienne en aide afin de leur permettre d’accroitre leur production, disposer des vêtements adéquats, vulgariser les mesures de sécurité. Ils ont également émis le vœu que l’état révise le mécanisme de fixation des prix qui n’arrange pas toujours les producteurs.

### 3.10. Analyse des Forces Faiblesses Opportunités et Menaces (FFOM)

L’analyse FFOM est synthétisée dans le tableau ci-après :

Tableau  : Analyse SWOT à partir des données de l’enquête

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Forces | 1. Appartenance de la plupart (64,1%) des acteurs à une organisation ;
2. Existence d’un intérêt chez les acteurs de la filière à commencer l’exportation ;
3. Capitaux des entreprises du secteur détenues essentiellement par des privés béninois ;
4. Inscription de la filière anacarde dans le programme d’actions du Gouvernement comme culture prioritaire ;
5. Présence relativement longue des acteurs sur le marché des acteurs enquêtés ce qui témoigne d’une certaine stabilité de ces derniers ;
 |
| Faiblesse | 1. Non possession par la majorité des acteurs (85,2%) d’une licence émanant d’une agence du gouvernement ;
2. Non possession par la majorité des acteurs (plus de 8 sur 10) de registre de commerce et d’Identifiant Fiscal Unique (IFU) ;
3. Absence de la culture de la tenue d’une comptabilité formelle dans la filière ;
4. Le nettoyage du terrain (63%) comme obstacle lors de sa préparation ;
5. Utilisation limitée de la technologie et de l’innovation ;
6. Forte prédominance de l’emploi informel et temporaire dans la filière ;
7. Absence de manuel de procédure chez 93,7% des acteurs de la filière ;
8. Absence de formation des employés au cours des 12 derniers mois chez 79,3% des acteurs rencontrés ;
9. Difficulté de certains producteurs à accéder à l’eau pour l’irrigation des plantations ;
 |
| Opportunités | 1. Existence d’un vaste marché d’exportation connu des acteurs ;
2. Existence d’investisseurs étrangers intervenant dans la filière anacarde ;
3. Existence d’un besoin d’amélioration et de reconfiguration de la chaine de valeur (78%) dans la filière ;
4. Existence de structures d’appui pour un meilleur accompagnement des acteurs ;
5. Existence de niches d’emplois dans la filière ;
6. Perspective de la transformation locale d’une plus grande proportion des produits de l’anacarde ;’
7. Possibilité d’une plus grande incitation des jeunes par le Gouvernement à s’engager dans la filière ;
 |
| Menaces | 1. La sécurisation de la terre comme une contrainte majeure lors de la création de nouvelles parcelles ;
2. La sécurisation des plantations d’anacarde reste un défi majeur pendant les opérations de récolte et post-récolte ;
3. L’état défectueux des infrastructures routières augmente les risques d’accident lors du transport des produits de l’anacarde ;
4. Absence de profits encourageants selon les acteurs de la filière ;
5. Importance des coûts financiers à supporter pour accéder aux marchés d’exportation ;
6. Procédures de demande de crédit jugées compliquées par 72% des acteurs enquêtés ;
7. Insuffisance de financement comme contrainte à la production selon 89,5% des acteurs rencontrés ;
8. Absence d’institution financière dédiée au secteur ;
9. Risques de pertes de récolte et de conflits liés aux activités de transhumance menées par les Peulhs ;
10. Les acteurs interrogés perçoivent l’Etat comme une menace pouvant les évincer en commercialisant les produits à leur place, plutôt qu’un facilitateur ou un régulateur ;
 |

# CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

L’Enquête TRAVERA sur les chaines de valeurs de l’anacarde au Bénin est une importante source d’informations qui vient compléter l’ensemble des études préalablement réalisées sur la filière anacarde. Il est présenté dans ce rapport, les principales tendances qui peuvent déjà fournir quelques orientations pour les études TRAVERA et STED qui s’en suivront. Elle a permis, entre autres, de se faire une idée de la structuration de la chaine de valeur dans la filière et d’identifier les difficultés contraintes auxquelles sont confrontés les acteurs de la filière en ce qui concerne la production, la récolte, le transport et la commercialisation des produits de l’anacarde.

Au terme de cette enquête et en tenant compte des principaux constats qui ont été faits, l’on peut retenir la nécessité de :

* sensibiliser et encourager les acteurs de la filière à se formaliser ;
* renforcer les capacités des acteurs dans la gestion financière de leurs activités. Ceci passerait par exemple par un accompagnement en matière de tenue de comptabilité ;
* promouvoir davantage le l’adhésion des acteurs aux associations ou organisations ; Ceci permettrait aux membres d’être non seulement informés sur l’actualité dans la filière, mais aussi de bénéficier des formations et d’accéder plus aisément aux financements ;
* reconfigurer et améliorer la chaine de valeurs de l’anacarde ;
* mettre en place une politique de sécurisation des terres pour les producteurs d’anacarde ;
* promouvoir des emplois plus stables dans la filière. Ceci passerait par le développement de l’industrie de transformation locale de produits de l’anacarde qui induirait un accroissement de la quantité de noix et d’amandes transformées sur place ;
* sécuriser les opérations pré-récoltes, de récolte et post-récoltes, avec la formation des acteurs aux différentes techniques de sécurisation des plantations et de gestion des produits de la récolte ;
* renforcer les capacités des producteurs dans la création et l’entretien de nouvelles parcelles d’anacarde pour améliorer les rendements par arbre et par hectare ;
* revoir les modalités de l’intervention de l’Etat dans la filière afin de favoriser l’accès des acteurs aux marchés internationaux. Ceci passe passerait par la facilitation des procédures à travers la réduction des coûts et des barrières à l’accès aux marchés, la fixation de prix d’achat incitatifs pour les producteurs, la facilitation du transfert de technologie et de l’innovation aux acteurs ;
* réglementer la transhumance des animaux afin d’éviter des pertes de récolte et des conflits entre éleveurs et producteurs ;
* promouvoir l’accès des entreprises de la filière aux financements. Ceci passe par la mise en place d’offres de crédits adaptés pour la filière (l’allègement des procédures d’accès aux crédits, l’allègement des taux d’intérêt, mise en place d’une institution de financement pour la filière, niveaux de crédits et durées de remboursement adaptés).
* mettre en place un mécanisme de fixation des prix qui puisse stimuler une hausse substantielle de la production ;
* améliorer la qualité des noix produites afin de les rendre plus compétitives sur les marchés locaux et internationaux ;
* professionnaliser les activités au niveau de chaque segment de la chaine de valeur ;

En définitive, l’enquête sur la chaine de valeur de l’anacarde apparait comme une étude de base qui a permis d’appréhender non seulement les opportunités et le potentiel du secteur, mais aussi les difficulté auxquels sont confrontées les acteurs à chaque niveau de la chaine de valeur. Elle servira à la définition de politiques et programmes en faveur du développement de la filière.

# ANNEXES

Tableau 9 : Répartition des acteurs enquêtés par zones de supervision

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Type d’acteurs | Atlantique-Littoral-Ouémé | Zou-Collines-Plateau | Atacora-Donga | Borgou-Alibori | Total |
| Fournisseurs d’intrants | 1 | 3 | 1 | 3 | 8 |
| Ferme (petit exploitant)/Producteur | 0 | 77 | 18 | 37 | 132 |
| Collecteurs individuels/Coopératives villageoises | 0 | 20 | 4 | 6 | 30 |
| Usine /Transformateur | 2 | 15 | 4 | 4 | 25 |
| Acheteurs (semi-grossiste ; grossistes) | 1 | 7 | 4 | 6 | 18 |
| Exportateurs | 8 | 0 | 0 | 0 | 8 |
| Pépiniéristes | 0 | 4 | 3 | 3 | 10 |
| Transporteurs locaux | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Transporteurs nationaux | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 |
| Total | 13 | 129 | 35 | 60 | 237 |

Source : Enquête TRAVERA, INSAE 2018

1. ProCGRN\_Initiative de Cajou Africain\_(iCA)\_Bénin, "Bonnes pratiques de récolte et de post-récolte des noix de cajou", Support de Vulgarisation et d’Appui-Conseil [↑](#footnote-ref-2)