

Étude du marché régional pour le moringa du Burkina Faso

Ce rapport identifie, analyse et décrit les pays qui offrent aux exportateurs de moringa du Burkina Faso les meilleures opportunités d'exportation dans la région. Le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Nigeria sont les pays qui offrent le plus d'opportunités.

Pour chacun de ces marchés, vous trouverez une description des canaux de distribution, des produits, des principaux acteurs du marché et des prix.

Qu'est-ce qui fait des marchés régionaux sélectionnés un marché intéressant pour le moringa ?

De tous les pays de la CEDEAO, le Nigeria, le Ghana et la Côte d'Ivoire offrent les meilleures opportunités pour les exportateurs de moringa du Burkina Faso. Le modèle de sélection des pays (expliqué plus en détail à l'annexe 2) a permis de dresser la liste des trois premiers marchés possibles pour le moringa du Burkina Faso. Ils sont intéressants pour les raisons suivantes :

1. Leurs économies sont les plus importantes de la région.
2. Le moringa est bien connu, principalement au Ghana et au Nigeria, parce qu'il est produit et qu'il existe des marchés au niveau local. Les exportateurs pourraient donc en profiter.
3. En ce qui concerne la géographie, la langue et la culture, le Ghana et la Côte d'Ivoire sont proches du Burkina Faso. Le Nigeria est plus éloigné, mais il en vaut la peine. Ceci est particulièrement vrai pour les entreprises du Burkina Faso qui souhaiteraient accéder au marché européen à moyen ou long terme. Pour ces entreprises, vendre au marché nigérian à court ou moyen terme est une étape claire vers le marché européen.

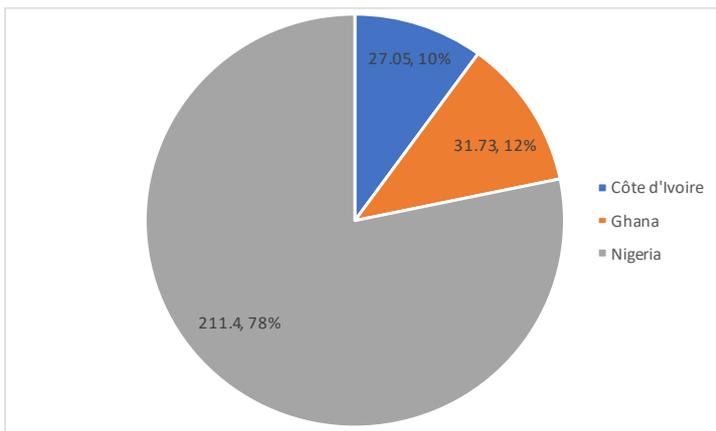
Le **Nigeria** a augmenté sa production de moringa au cours des dix dernières années, principalement par le biais d'exploitations familiales et de petites entreprises. Plus récemment, grâce à des programmes gouvernementaux, on a vu le développement d'une forme d'agriculture partagée au niveau national, l'agriculture coopérative. Cela encourage la production locale et l'exportation de feuilles et de graines séchées.

Le **Ghana** est considéré comme le plus grand producteur de moringa en Afrique de l'Ouest. Des produits à valeur ajoutée y sont développés pour les marchés nationaux et internationaux, dans le cadre de plusieurs programmes gérés par des ONG et des entreprises privées.

Le marché du moringa en **Côte d'Ivoire** est différent, car les tisanes et les poudres y sont très populaires. Les exportations augmentent et la plus grande entreprise sur le marché local est la marque Fredy's, qui appartient à Swiss Tropical Fruit, une entreprise suisse de fruits tropicaux.

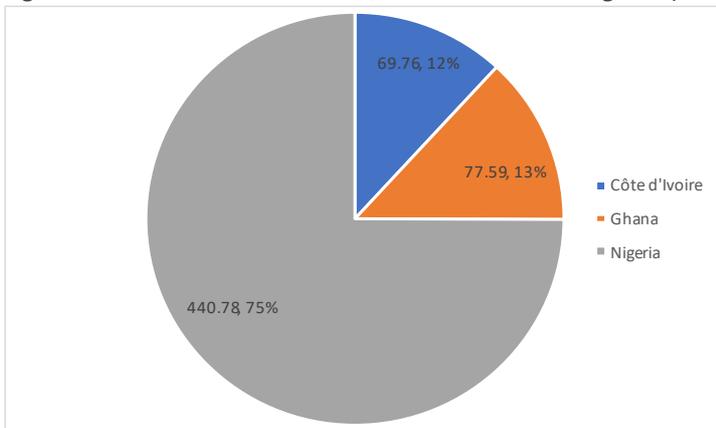
Une comparaison des trois pays montre que le Ghana est le plus prometteur, devant la Côte d'Ivoire et le Nigeria. Les statistiques disponibles montrent que le Nigeria est de loin la plus grande économie d'Afrique de l'Ouest, devant le Ghana et la Côte d'Ivoire. Plus de détails sur les populations et les PIB (produits intérieurs bruts) sont présentés ci-dessous.

Figure 1. Population de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigeria (millions d'habitants en 2021)



Source : Données Worldbank (2023)

Figure 2. PIB de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigeria (milliards d'USD en 2021)



Source : Données Worldbank (2023)

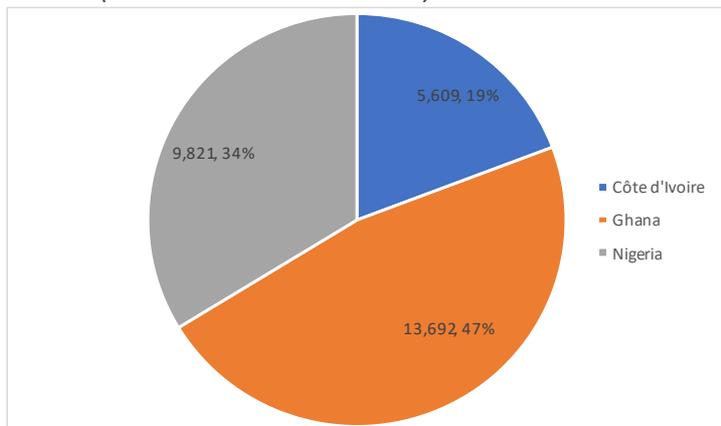
Vous pourriez trouver des informations plus importantes en analysant et en comparant davantage les importations des trois marchés. Il existe trois codes SH (nomenclature du Système Harmonisé) pour enregistrer le commerce des produits à base de moringa et des produits similaires :

- 071290-Légumes secs, entiers, coupés, tranchés, brisés ou en poudre, mais non autrement préparés ;
- 151590-Graisses et huiles végétales fixes (y compris l'huile de jojoba) et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées ; et
- 121299-Noyaux et amandes de fruits et autres produits végétaux, y compris les racines de chicorée non torréfiées de la variété *Cichorium intybus sativum*, servant principalement à la consommation humaine.

Cette comparaison des données commerciales soulève deux questions importantes :

- Les trois codes SH ne sont pas spécifiques aux produits à base de moringa. Ils englobent d'autres produits végétaux. La part des produits à base de moringa dans ces codes varie d'une année à l'autre, d'un pays à l'autre : personne ne connaît les quantités exactes.
- La qualité des données sur le commerce régional est limitée, car tous les échanges ne sont pas enregistrés officiellement.

Figure 3. Importations de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigeria pour les codes SH 071290, 151590 et 121299 (1 000 USD de 2017 à 2021)



Source : UNComtrade (2023)

Principales opportunités en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Nigeria

Le moringa est cultivé en Afrique de l'Ouest, de l'Est et du Sud. Des pays comme l'Afrique du Sud, le Ghana, le Mozambique, le Kenya et la Zambie deviennent d'importants producteurs de Moringa oleifera. Ils atteignent même les marchés internationaux en Europe, aux États-Unis et en Asie. Le Nigeria et la Côte d'Ivoire produisent également du moringa.

Les informations fournies dans ce rapport ont été recueillies au cours de plus de 25 entretiens avec des personnes travaillant dans le même secteur en Côte d'Ivoire, au Nigeria et au Ghana. Les opportunités principales sont les suivantes :

- En raison de l'essor de la classe moyenne et d'un nombre croissant de consommateurs plus attentifs aux produits alimentaires sains et naturels, le nombre de personnes souhaitant des aliments riches en nutriments, tels que le moringa, augmente dans ces pays.
- Le moringa est cultivé, transformé et commercialisé au Nigeria, en Côte d'Ivoire et au Ghana. Le marché est donc déjà développé à un certain niveau. C'est un avantage pour les nouveaux acteurs du marché.
- C'est dans la partie du marché consacrée aux produits à valeur ajoutée que se trouvent les plus grandes opportunités. Il s'agit notamment de compléments à base de moringa, d'huile de moringa et de produits cosmétiques à base de moringa.
- Les produits importés sont considérés comme des produits de luxe. Il s'agit d'une opportunité commerciale évidente si l'on informe bien les consommateurs.
- Le moringa du Burkina Faso est considéré comme un produit de luxe.
- Les pays de l'UEMOA appliquent un droit de douane de 0 % aux produits à base de moringa. Cela signifie qu'il existe un avantage concurrentiel par rapport aux produits à base de moringa venant de l'extérieur de l'Afrique de l'Ouest.

En termes d'augmentation des ventes, les opportunités suivantes sont présentes :

- Les réseaux sociaux peuvent être utilisés pour faire de la publicité et comme canal de vente en ligne sur les trois marchés choisis.
- Les vendeurs peuvent participer à des foires et salons commerciaux et à des événements interentreprises pour rechercher des acheteurs potentiels.

- Les vendeurs doivent contacter les principaux grossistes, détaillants et groupes de soutien aux entreprises identifiés dans les trois pays pour vendre leurs produits ou leurs entreprises, et pour trouver et créer des contacts.
- Les vendeurs doivent examiner ce que les concurrents et les principaux acteurs font sur les marchés cibles en termes de nouveaux produits et marketing. Cela les aidera à préparer de bonnes stratégies de marketing à l'exportation en utilisant des propositions de valeur uniques fortes.
- Ils doivent investir dans la publicité pour mettre en évidence les qualités et les avantages des produits, et pour éduquer les consommateurs potentiels sur les trois marchés.

En ce qui concerne l'entrée sur le marché, il convient de tenir compte des points suivants :

- Les autorités du pays dans lequel vous importez peuvent vouloir vérifier où vous cultivez ou préparez vos produits. Vous devrez couvrir les frais engendrés vous-même ou vous les répartir avec l'importateur.
- Vous devrez étudier les canaux de distribution sur les trois marchés choisis et choisir le plus efficace :
 - Au Ghana et en Côte d'Ivoire : Trouver une entreprise partenaire solide et développer de nouveaux produits ensemble.
 - Au Ghana : En raison de l'absence d'irrigation dans les plantations pendant la saison sèche, trouver des personnes susceptibles d'avoir besoin de matières premières non transformées ou brutes (graines et feuilles).
 - Au Nigeria : Essayer d'identifier un agent qui pourrait lancer les produits à base de moringa sur les marchés ouverts.

Quelles sont les exigences auxquelles les produits à base de moringa doivent-ils se conformer pour être autorisés sur le marché ghanéen ?

La [Food and Drugs Authority – FDA](#) fixe des normes légales, ou des exigences, en ce qui concerne les importations. Les importateurs doivent avoir une autorisation, les autorités doivent être informées de leur existence, et les importateurs doivent être en possession de certains documents pour importer certains produits. Pour obtenir une autorisation, les importateurs peuvent être tenus de respecter des normes spécifiques, de détenir des documents particuliers et de payer des droits pour s'enregistrer.

- Demande d'enregistrement, telle que le [formulaire Food Product Importer](#) (FDA/FER/FOR-02).
- Demande d'enregistrement en tant qu'importateur de produits pharmaceutiques finis, de médicaments à base de plantes, de compléments alimentaires et de matières premières pharmaceutiques (FDA/DIS/FOR – 09).
- Copie du certificat d'enregistrement de l'entreprise.
- Certificat sanitaire ou phytosanitaire (si nécessaire).
- Certificat d'analyse pour chaque produit et variante si nécessaire. Un agent disposant des autorisations nécessaires doit les approuver.
- Certificat officiel de radioactivité du produit alimentaire (si nécessaire).
- Une copie de l'étiquette du produit (étiquette du modèle).

Pour plus d'informations sur les formulaires et les paiements nécessaires, veuillez consulter le site de la [Food and Drugs Authority \(FDA\)](#).

Procédure de dédouanement

La [Ghana Standards Authority \(GSA\)](#) fixe les règles applicables aux marchandises d'importation. Les marchandises d'importation (produits alimentaires, pharmaceutiques, cosmétiques, etc.) qui sont considérées comme des [marchandises dangereuses à haut risque \(BHR\)](#) en raison des graves effets qu'elles pourraient avoir sur la santé, la sécurité et l'environnement doivent répondre à des normes spécifiques.

- Tous les importateurs de BHR doivent s'enregistrer auprès de la [GSA](#).
- Les importateurs doivent se conformer aux normes du Ghana en vigueur sur leur produit.
- Les importateurs doivent informer la Ghana Standards Authority au sujet de leurs produits par l'intermédiaire de [GCNet](#).
- Tous les BHR importés doivent être accompagnés d'un Certificat d'Analyse (CoA) ou d'un Certificat de Conformité (CoC), délivré par un laboratoire et faisant référence aux normes applicables. Il est préférable que ce laboratoire se trouve dans le pays exportateur.
- L'absence de CoA/CoC signifie que le chargement ne pourra pas être dédouané tant que des échantillons de produits n'ont pas été testés sur la base des normes applicables et qu'ils n'y satisfont pas.
- L'importateur doit régler des droits pour que le produit soit pris en charge par la GSA et testé (le prix est fixé à cette occasion).
- À leur arrivée, et en fonction de l'évaluation des risques, c'est-à-dire du degré de sécurité estimé du produit, les marchandises sont soumises aux contrôles suivants :
 - L'étiquette du produit est vérifiée et jugée pour ses qualités au point d'entrée.
 - Les échantillons peuvent être contrôlés, et on procède à un examen de la marque, de l'exportateur et de l'importateur.
- Les marchandises seront libérées si ces besoins sont satisfaits :
 - Le CoA/CoC a été authentifié.
 - L'étiquette du produit est conforme aux normes.
- D'autres documents peuvent également être joints à l'envoi, tels que des permis délivrés par d'autres organismes.
 - Le service des douanes de l'administration fiscale ghanéenne (Customs Division of the Ghana Revenue Authority) dédouanera le chargement une fois que tout sera conforme aux normes et qu'un inspecteur de la Ghana Standards Authority aura donné son feu vert.
 - L'inspecteur peut prélever des échantillons pour vérifier et examiner le classement de la marque, de l'exportateur et de l'importateur et pour constituer une base de données pertinente. Le statut de qualité de la marque et l'évaluation des risques de l'importateur et du pays exportateur n'ont pas d'importance ici.
 - Si la GSA n'est pas en mesure d'effectuer une évaluation de la conformité des BHR (inspection à l'importation) conservés pour des contrôles de qualité dans les 24 heures, le chargement peut être dédouané à condition que l'importateur comprenne que les marchandises ne peuvent pas être libérées tant que l'évaluation de la conformité n'a pas été effectuée.

Dans ce cas, l'importateur ou son agent doit demander à la GSA de libérer les marchandises dans un entrepôt.

- La demande doit mentionner les informations suivantes :
 - Le numéro du connaissement, la liste de colisage, le numéro de déclaration (CCVR) et le NIF. Le nom, l'adresse et le(s) numéro(s) de téléphone de l'importateur et/ou de l'agent de compensation agréé.
 - L'adresse de l'entrepôt de l'importateur.

- Un engagement dûment signé par l'importateur ou son agent garantissant à la GSA que le produit libéré provisoirement/conditionnellement ne sera pas distribué ni vendu jusqu'à ce que la GSA émette une lettre de relâche finale à l'importateur.

Tous les importateurs doivent s'enregistrer auprès de la GSA pour cette demande et se conformer à toutes les procédures avant que les produits puissent être libérés. Les formulaires d'enregistrement des importateurs doivent être complétés et soumis par voie électronique ou dans n'importe quel bureau de la GSA.

Exigences en matière d'étiquetage et d'emballage

En ce qui concerne le contrôle de conformité des produits importés, il s'agit des exigences d'étiquetage des règles générales de la Ghana Standards Authority (1992 (L.I.1541)) :

- Nom du produit
- Liste des ingrédients dans les denrées alimentaires
- Liste des ingrédients actifs et de leurs concentrations dans les médicaments
- Date de production et date de péremption / date limite de consommation (denrées alimentaires)
- Date de production et date de péremption (médicaments)
- Mode de stockage
- Mode d'emploi
- Contenu net
- Nom et adresse du producteur/fabricant
- Pays d'origine
- Date de production (le cas échéant)
- Numéro de lot
- La marque de fabrique ou de commerce ne doit pas être utilisée à la place du nom d'une denrée alimentaire
- Les marques ou étiquettes doivent être imprimées, imprimées en creux, estampées ou tamponnées à l'encre indélébile et être lisibles
- Les informations sur les produits doivent répondre aux exigences des normes applicables
- Toutes les informations figurant sur l'étiquette dans une langue autre que l'anglais doivent être traduites en anglais. Si ces normes ne sont pas respectées, les biens/produits peuvent être saisis et retenus.

Conseils

- Assurez-vous que votre importateur/agent est au courant de ce qui doit être fait conformément à la loi (les exigences légales). Vous trouverez les exigences sur les sites suivants :
 - [Ghana Standards Authority – GSA](#)
 - [Food and Drugs Authority – FDA](#)

Quelles sont les exigences auxquelles les produits à base de moringa doivent-ils se conformer pour être autorisés sur le marché nigérian ?

La réglementation de la [National Agency for Food and Drug Administration \(NAFDAC\)](#) définit les normes auxquelles le moringa et tout ce qui est fabriqué à partir de celui-ci doivent satisfaire. Cette organisation

contrôle la production, le commerce et la vente de denrées alimentaires, de médicaments, de cosmétiques, de produits chimiques, de détergents, de dispositifs médicaux et d'eau conditionnée.

Tous les produits doivent être enregistrés et munis d'un certificat pour être autorisés à entrer dans le pays. Ce processus est souvent assez long et nécessite l'aide d'un agent ou d'un consultant.

La procédure standard d'enregistrement d'un produit comprend les étapes suivantes :

- L'importateur ou l'agent de distribution et de vente local désigné doit enregistrer une marque auprès de la Nigerian Corporate Affairs Commission.
- L'importateur doit fournir plusieurs documents du pays d'origine aux autorités de la NAFDAC. Ces documents comprennent souvent :
 - Une procuration du (des) propriétaire(s) du produit
 - Certificat d'origine (CoO)
 - Certificat d'analyse (CoA) du fabricant du produit
- Des échantillons du ou des produits doivent être envoyés à la NAFDAC afin d'être analysés dans un laboratoire de marché. S'ils répondent à toutes les normes de la NAFDAC, ils recevront une autorisation de mise sur le marché et le produit recevra un numéro de la NAFDAC.

La NAFDAC peut vouloir se rendre dans le pays de production pour vérifier le site où le produit a été fabriqué et qu'il respecte les bonnes pratiques de fabrication (BPF). L'importateur ou le propriétaire du produit doit régler les frais engendrés en la matière.

Procédure de dédouanement

Toutes les importations sont soumises à des contrôles douaniers et à des inspections lorsqu'elles arrivent au port. Cela signifie que les délais de dédouanement peuvent être beaucoup plus longs. Bien que les documents de la NAFDAC constituent une grande partie du processus d'inspection, les autorités douanières peuvent tester les produits importés pour vérifier s'ils répondent à des normes réglementaires plus strictes.

Pour obtenir le dédouanement des marchandises importées au Nigeria, les commerçants doivent présenter le connaissement, la facture commerciale, le formulaire « M » de déclaration d'entrée, la liste de colisage, la déclaration de marchandises uniques, le certificat de produit et le certificat d'origine (CoO).

Exigences en matière d'étiquetage et d'emballage

L'étiquette doit afficher les informations suivantes :

- Nom du produit
- Liste des ingrédients dans les denrées alimentaires
- Liste des ingrédients actifs et de leurs concentrations dans les médicaments
- Données nutritionnelles
- Date de production et date de péremption / date limite de consommation (denrées alimentaires)
- Conditions de stockage
- Instructions ou mode d'emploi
- Contenu net
- Nom et adresse du producteur/fabricant et du distributeur
- Pays d'origine
- Date de production (le cas échéant)
- Numéro de lot
- La marque de fabrique ou de commerce ne peut être substituée au nom d'une denrée alimentaire

- Toutes les informations figurant sur l'étiquette dans une langue autre que l'anglais doivent être traduites en anglais.
- Pour le savon, les aliments et les boissons, l'emballage doit indiquer la date de péremption ou la durée de conservation, ainsi que le ou les ingrédients actifs, le cas échéant
- Tous les articles entrant dans le pays doivent être étiquetés, et ce exclusivement en unités métriques. Les produits portant des marques doubles ou multiples seront confisqués ou interdits d'entrée.

Conseils

- Vous pouvez accéder aux directives de la NAFDAC relatives aux bonnes pratiques de fabrication (BPF) via ce lien : [NAFDAC Guidelines](#).
- Vous trouverez les directives et règlements spécifiques applicables aux plantes médicinales et aux cosmétiques sur le site [Herbal and Cosmetic Guidelines](#).
- Pour plus d'informations sur les normes auxquelles les produits alimentaires doivent satisfaire, consultez les règlements [Regulations for food products](#) de la NAFDAC.
- Utilisez [The Nigeria Trade Hub](#) comme portail d'information. Les utilisateurs peuvent classer leurs importations/exportations sur la base des codes du tarif douanier harmonisé (TDH), y trouver le montant des frais de transport et des droits de douane, et des informations sur les procédures de dédouanement.
- Il est possible de suivre un chargement et plus encore sur le portail [Single Window Portal](#). Il permet aux opérateurs d'accéder en ligne à la réglementation douanière, de soumettre des documents douaniers par voie électronique, de suivre l'état des transactions en ligne et d'effectuer des paiements électroniques.
- Pour plus d'informations sur l'étiquetage, consultez [Standard Organisation of Nigeria](#).

Quelles sont les exigences auxquelles les produits à base de moringa doivent se conformer pour être autorisés sur le marché de la Côte d'Ivoire ?

L'exportation vers la Côte d'Ivoire requiert les documents suivants :

- Certificat de conformité pour le dédouanement délivré par [Guichet Unique pour le Commerce Extérieur](#) (National Single Customs Window Platform).
- Facture commerciale : L'importateur a besoin de deux copies des factures de transport en français. Elles doivent être envoyées par la poste et arriver en Côte d'Ivoire avant l'arrivée des marchandises. Aucun formulaire spécifique n'est requis, mais toutes les factures doivent mentionner :
 - le nom de l'exportateur et de la personne qui reçoit les marchandises
 - le nombre et les types de colis
 - les marques et numéros figurant sur les emballages
 - le poids net et le poids brut
 - la valeur CIF
 - les conditions de vente et une description détaillée des marchandises
- Certificat d'origine : Deux copies certifiées conformes sont requises.
- Liste de colisage : la loi n'exige pas de liste de colisage, mais elle est généralement considérée comme essentielle pour accélérer le processus douanier.
- Connaissance ou lettre de transport aérien : il n'existe aucune réglementation sur le contenu d'un connaissance. Les importateurs doivent indiquer les documents d'identité, le nom et l'adresse de la

personne qui reçoit les marchandises. Les marques d'expédition des marchandises doivent correspondre exactement aux numéros figurant sur les connaissements/factures.

- Facture pro-forma : Les personnes qui souhaitent importer des marchandises doivent joindre six exemplaires de cette facture à la demande de licence d'importation et/ou à l'intention d'importer. Une facture pro-forma peut également être requise si une demande a été formulée aux autorités ivoiriennes pour l'expédition de marchandises sous douane à travers le pays.
- Certificat d'inspection Webb Fontaine : délivré par le Centre de contrôle Webb Fontaine, remis à l'importateur à Abidjan. Cela permet de vérifier que la valorisation de la facture est cohérente avec les marchandises expédiées. La procédure d'inspection est déclenchée par l'importateur ivoirien lorsqu'il remplit un formulaire de déclaration d'importation.
- Pour l'importation d'échantillons, une demande d'autorisation doit être déposée auprès de la Direction Générale des Douanes.

Procédure de dédouanement

Les commerçants doivent présenter les documents énumérés ci-dessus pour obtenir le dédouanement des marchandises importées en Côte d'Ivoire.

La redevance perçue par la [National Single Customs Window Platform](#) pour les services d'inspection est de 0,75 % de la valeur FOB (Free on Board) des produits. La société d'inspection reçoit 1,05 % de la valeur FOB. Le paiement des droits et taxes à l'importation doit être effectué dans les 20 jours suivant l'arrivée des marchandises. Le délai moyen de dédouanement peut varier de 48 heures à une semaine.

La [Direction Générale des Douanes de Côte d'Ivoire](#) est l'autorité compétente en matière de droits et taxes pour les produits entrant dans le pays. Leur site web contient également une liste de prestataires de services logistiques agréés (par exemple, les transitaires et les courtiers en douane).

Exigences en matière d'étiquetage et d'emballage

Les éléments d'étiquetage doivent être conformes aux normes internationales et mentionner les informations suivantes :

- Nom du produit
- Nom et adresse du producteur / de la marque
- Poids
- Pays d'origine
- Numéro ou code d'identification du lot
- Mode d'emploi
- Date de production / d'expiration
- Informations nutritionnelles

Les produits en vente en Côte d'Ivoire doivent être bien emballés. L'emballage ne doit pas non plus contenir de plastiques non biodégradables.

Conseils

- Consultez le site web du [Ministère de l'Agriculture de Côte d'Ivoire](#) pour plus d'informations sur les normes et les procédures d'importation.

- Sachez que les autorités chargées des importations au Ghana, au Nigeria ou en Côte d'Ivoire peuvent demander à voir vos plantations ou vos installations. Vous devrez régler les frais engendrés vous-même ou vous les répartir avec l'importateur.

Tarifs au sein de la CEDEAO

La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a mis en place une zone de libre-échange en 1990 et a adopté un tarif extérieur commun en janvier 2015. Le moringa importé des autres pays de la CEDEAO bénéficie d'un droit de douane de 0 %, contre 20 % pour les pays hors CEDEAO. À noter qu'un certificat d'origine est requis pour bénéficier du taux préférentiel le plus bas.

Quelles sont les exigences supplémentaires les plus courantes des acheteurs ?

Des enquêtes menées auprès d'experts, de fabricants et d'importateurs dans les trois pays montrent que les principaux aspects jugés importants par les acheteurs sont la qualité du produit et l'emballage.

Certains canaux de vente au détail en Côte d'Ivoire ne proposent que des produits biologiques, comme [Eucalyptus](#) et Moringa Gourmet de Tiassalé. Il pourrait s'agir d'une opportunité pour les exportateurs certifiés biologiques du Burkina Faso.

Conseils

- Utilisez le tarif de 0 % pour les pays de l'UEMOA. Cela vous permettra de devancer les pays situés en dehors de l'Afrique de l'Ouest.
- Discutez des frais de transport et des droits de douane avec l'importateur pour éviter les frais de dernière minute.
- Envisagez d'exporter des produits biologiques, en particulier vers la Côte d'Ivoire.
- Consultez [ePing](#) pour rester informé des règlements techniques et des procédures d'évaluation en termes de conformité. Cet outil en ligne donne également accès aux messages des membres de l'OMC dans le cadre de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC).

Comment le marché final est-il segmenté ?

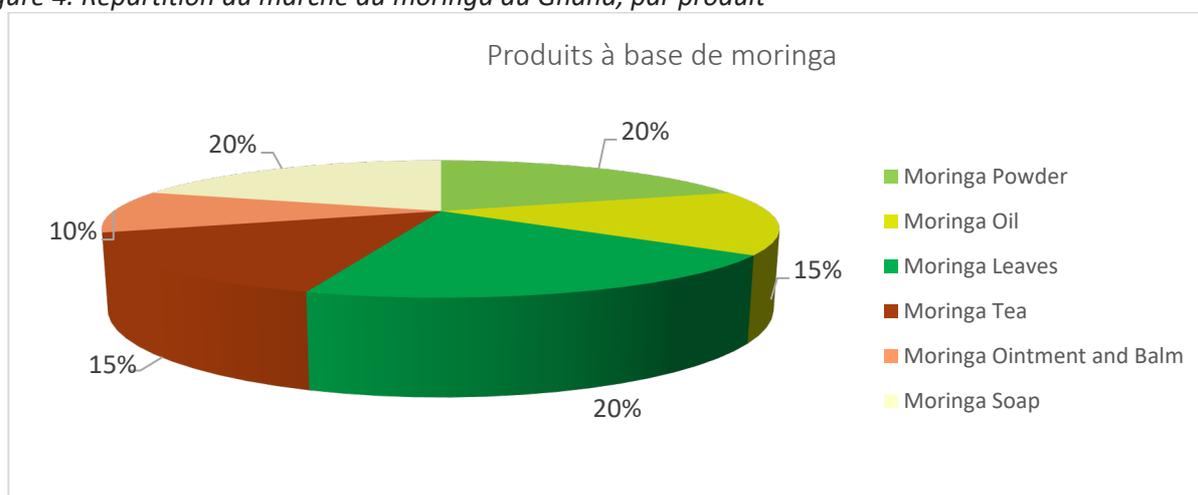
Le marché du moringa peut être divisé en trois segments différents :

- industrie alimentaire
- industrie cosmétique
- les utilisateurs finaux qui achètent le moringa sous forme de condiments alimentaires et de thés, de compléments alimentaires et de produits cosmétiques (principalement de l'huile et du savon).

Comment se répartit le marché au Ghana ?

En ce qui concerne le **Ghana**, des entretiens ont eu lieu avec sept producteurs et grossistes qui représentent le marché (70 % du marché). Ces entretiens ont permis d'obtenir les données suivantes (Figure 4) sur la production et la consommation de différents produits à base de moringa.

Figure 4. Répartition du marché du moringa au Ghana, par produit



Source : entretiens avec les producteurs concernés – Février 2023

Les résultats montrent que les producteurs de produits à base de moringa du nord du Ghana, qui est la principale zone géographique de production, produisent principalement de la poudre de moringa, des feuilles et du savon. Le thé et l'huile de moringa représentent 15 % du marché total, de sorte que le marché ghanéen offre des possibilités légèrement meilleures pour ces deux produits.

Les exportateurs ghanéens qui se concentrent sur les marchés de l'ex-CEDEAO ne s'approvisionnent qu'en matières premières de qualité supérieure en termes de goût, de texture, d'arôme et de couleur. Sur les marchés locaux, la demande de produits à base de moringa pour les traitements médicaux, les soins de la peau et les compléments alimentaires est saine et croissante.

Comment le marché est-il segmenté au Nigeria ?

Au **Nigeria**, la demande locale de moringa se fait principalement sous forme de feuilles séchées, de poudre et de thés. Ces produits sont principalement destinés à être utilisés comme des médicaments alternatifs. Les feuilles, les graines et les huiles sont également régulièrement utilisées pour la cuisine.

Le marché nigérian est déjà saturé de produits à base de moringa à faible valeur ajoutée (des matières premières à la poudre, en passant par les graines et les feuilles). Toutefois, la demande de gélules, de compléments alimentaires et de santé, de thé en vente libre, d'huiles et de produits cosmétiques est plus importante. Bien que certains producteurs locaux fournissent des produits dans cette gamme, il y a de la

place pour des produits nouveaux et innovants. Il est important de noter que les produits importés sont considérés comme meilleurs que les produits locaux.

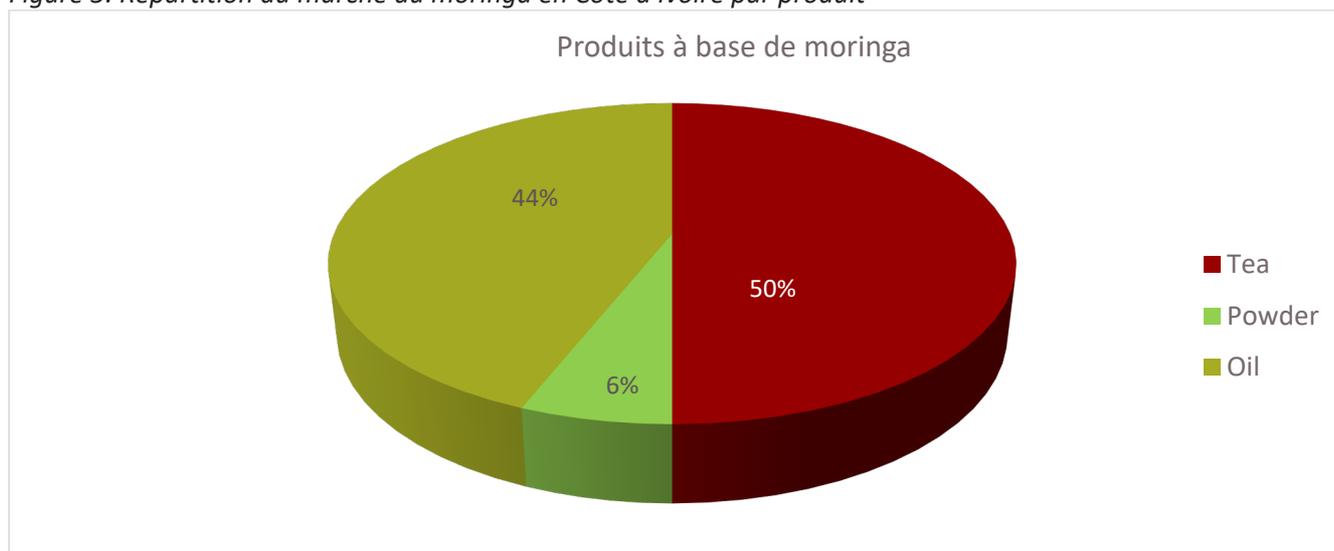
Le marché des produits transformés à base de moringa comprend des produits tels que la poudre de moringa, le thé de moringa et les produits cosmétiques à base de moringa (principalement les lotions corporelles et les savons). D'après les entretiens menés auprès des consommateurs, les souhaits de ces derniers semblent largement influencés par les marques et le marketing qui utilisent des qualités telles que la santé, le bien-être, la forme physique et les médecines alternatives.

Comment le marché est-il segmenté en Côte d'Ivoire ?

En **Côte d'Ivoire**, le moringa est consommé principalement par la classe moyenne (expatriés, diasporas, quelques ressortissants libanais). Ces consommateurs sont soucieux de leur santé et recherchent des produits naturels et nutritifs pour leur alimentation.

D'après les informations fournies par Swiss Tropical Fruit, qui représente 50 % du marché, les deux principaux produits à base de moringa fabriqués en Côte d'Ivoire sont le thé et l'huile (respectivement 50 % et 44 % de la production de transformation). Le reste est la poudre (6 %).

Figure 5. Répartition du marché du moringa en Côte d'Ivoire par produit



Source : Basé sur les données de Swiss Tropical Fruit

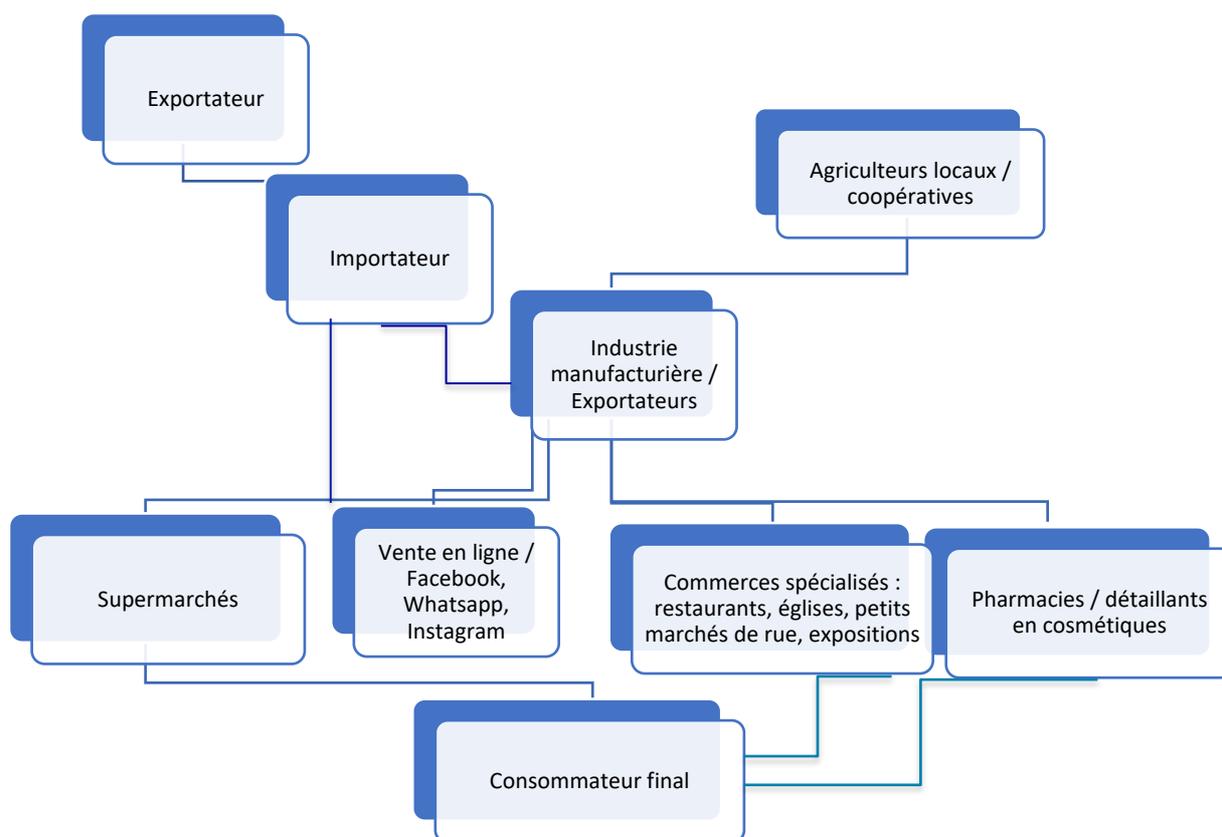
Par quels canaux un produit passe-t-il avant d'atteindre le marché final ?

Les canaux de distribution des produits à base de moringa dans les trois pays sont légèrement différents.

Canaux au Ghana

La Figure 6 donne un aperçu des canaux de distribution au Ghana.

Figure 6 : Ghana – canaux de distribution



Source : Globally Cool

Comme le montre la Figure 6, au Ghana, les entreprises de transformation jouent un rôle très important dans la production de produits à valeur ajoutée et dans l'acheminement direct des produits vers les détaillants. Les détaillants comprennent les supermarchés, les magasins spécialisés, les pharmacies, les marchés de rue et les entreprises ou les particuliers qui font de la vente en ligne via les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, WhatsApp).

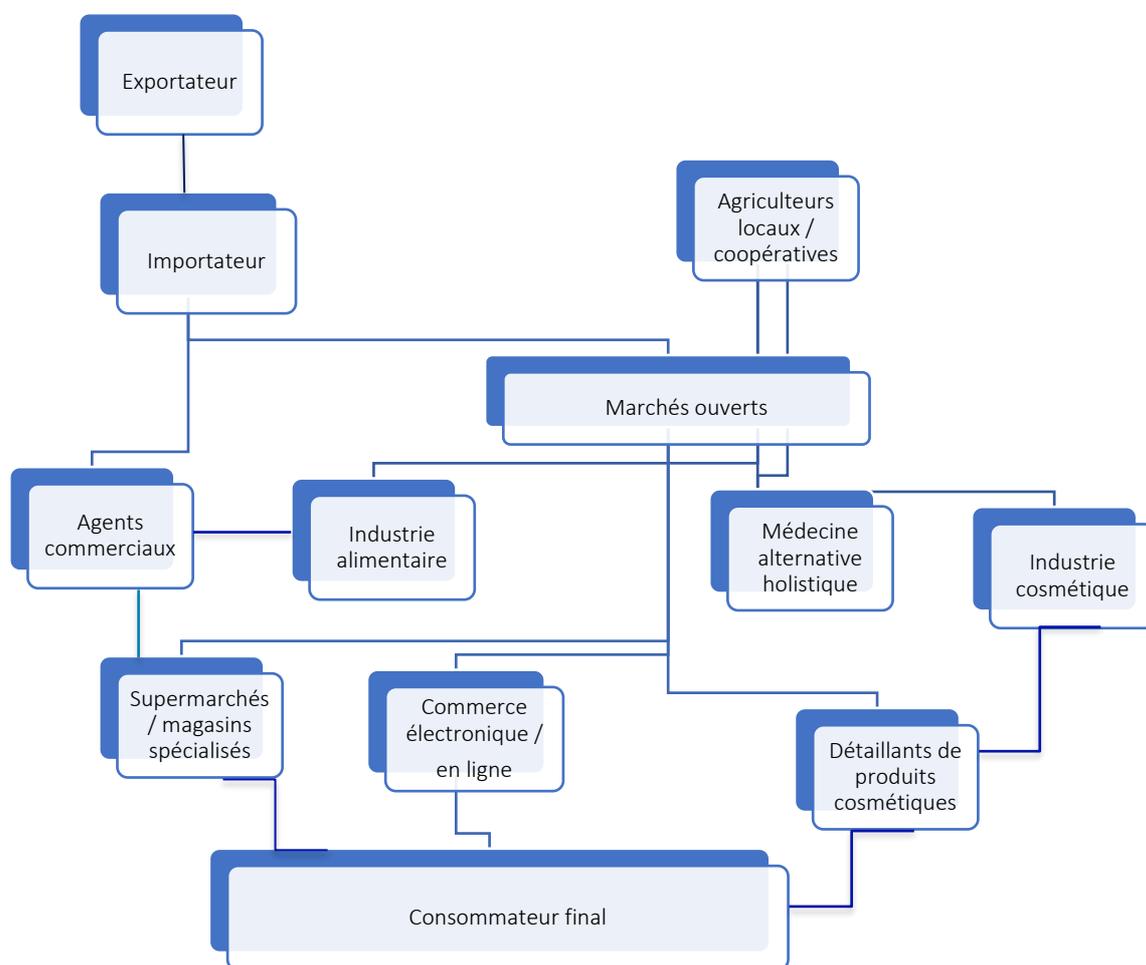
Environ 60 % de ces transformateurs exportent également vers les marchés européens et asiatiques. Les producteurs de moringa, tels que [Kasi Naturals](#) (Power Minds), [Moringa Connect](#), [Green Gold Social Enterprise](#) et [Ghana Permaculture Institute](#), exportent vers d'autres pays africains, tels que le Sénégal, le Nigeria, le Burkina Faso et le Togo.

Selon les fabricants et les experts, la vente directe est le canal de distribution le plus efficace. La vente directe facilite la publicité directe des produits à base de moringa auprès des clients. La vente directe est très populaire dans les restaurants, les expositions au niveau local, les églises et le porte-à-porte dans différentes villes du Ghana.

Canaux au Nigeria

Au Nigeria, les marchés ouverts jouent un rôle majeur dans la distribution des produits à base de moringa aux différents canaux de vente au détail et aux consommateurs finaux. Les exportateurs du Burkina Faso doivent trouver un importateur ou un agent pour entrer sur le marché.

Figure 7 : Nigeria – canaux de distribution



Source : Globally Cool

Comme le montre la Figure 7, l'importateur vend par l'intermédiaire d'agents commerciaux qui opèrent dans une région particulière du pays ou directement sur les marchés ouverts. Ces tiers importent des denrées alimentaires, des boissons et des médicaments en grandes quantités, principalement d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Nord. Ils détiennent souvent des licences pour des marques et des catégories de produits spécifiques.

Les importateurs vendent les différents produits en plus petits lots à des **agents commerciaux** qui couvrent des zones spécifiques par l'intermédiaire d'un réseau de représentants. Les représentants commerciaux sont chargés d'obtenir et de stocker les produits dans les points de vente au détail, tels que les supermarchés, les magasins de quartier et les marchés ouverts.

Les marchandises importées sont extraites des conteneurs et dédouanées dans les différents ports d'entrée. Elles sont ensuite acheminées vers les **marchés ouverts** de Lagos. Les marchés ouverts les plus populaires de Lagos pour le commerce international sont [Alaba International Market](#), [Balogun Market](#), [Idumota Market](#), [Tejuosho Market](#) et [Oyingo Market](#).

La croissance des achats et des paiements en ligne montre que le commerce électronique s'est beaucoup développé en Afrique. C'est également le cas en Afrique de l'Ouest. Ici, les marques et les distributeurs atteignent directement les consommateurs finaux en utilisant les réseaux sociaux. Facebook, Instagram et WhatsApp sont les principaux canaux numériques de vente. Ces plateformes permettent aux clients de payer par carte de crédit, carte de débit ou en espèces à la livraison. Les services bancaires en ligne sont bien développés au Nigeria.

Voici quelques sites de commerce électronique et boutiques en ligne à prendre en considération :

- [Jumia](#)
- [Konga](#)
- [Jiji](#)
- [Fitfam foodie](#)
- [Ihesie Natural Health](#)

Les importateurs de [produits de beauté et de cosmétiques](#) au Nigeria, commercialisant de produits de beauté, de santé et de cosmétiques multimarques sont :

- [Royal Glow Beauty Empire](#)
- [NG Stores](#)
- [Green Foods](#)

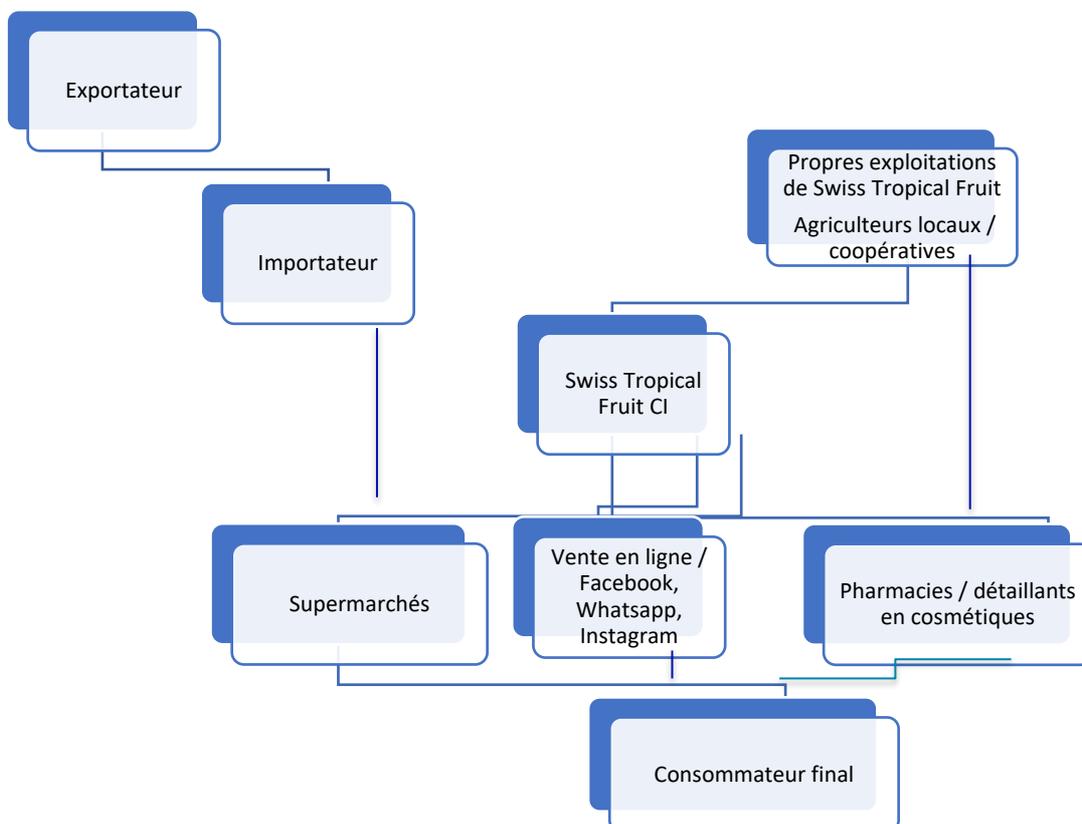
D'autres circuits populaires au Nigeria sont les boutiques de médecine alternative et les clubs de santé et de fitness, où il y a une forte demande de compléments alimentaires.

[Friska](#) est une entreprise qui produit des infusions naturelles à base de moringa. Depuis la pandémie de COVID-19, les ventes de l'entreprise ont fortement augmenté. En effet, les produits qu'ils proposent prétendent renforcer le système immunitaire.

Canaux en Côte d'Ivoire

La Figure 8 donne un aperçu des canaux de distribution en Côte d'Ivoire.

Figure 8. Canaux de distribution en Côte d'Ivoire



Source : Globally Cool

Les produits issus de la transformation des feuilles et des graines de moringa sont distribués en Côte d'Ivoire à travers plusieurs canaux. Il s'agit notamment des magasins de produits parapharmaceutiques, des magasins spécialisés, des supermarchés, des spas, des salons de beauté et des ventes en ligne par l'intermédiaire des réseaux sociaux.

La société [Swiss Tropical Fruit CI Moringa Gourmet de Tiassalé](#) contrôle plus de 50 % du marché du moringa en Côte d'Ivoire. Ils ont des plantations et une usine où ils produisent du thé, de la poudre et de l'huile de moringa. Tous leurs produits sont certifiés biologiques ([Ecocert](#)).

La vente en ligne est très importante en Côte d'Ivoire. Il existe quelques marchés et boutiques en ligne qui vendent des produits à base de moringa. La plupart de ces produits à base de moringa sont des baumes, des huiles, des crèmes et des shampooings cosmétiques. Les huiles et les crèmes sont les segments les plus populaires.

Conseils

- Au Nigeria : concentrez-vous sur l'identification d'un agent ou d'un importateur. Participer à des salons professionnels peut aider à trouver le bon partenaire commercial. Les produits à base de moringa sont distribués aux grossistes et aux détaillants sur les marchés ouverts. Il est donc

préférable d'avoir un agent au Nigeria qui peut se rendre sur les marchés, gérer les stocks et contribuer à la promotion des produits.

- Au Ghana : il existe plusieurs canaux de vente au détail intéressants. Les producteurs du Burkina Faso devraient essayer de contacter directement les distributeurs et d'organiser des réunions pour présenter leurs produits et leurs arguments de vente uniques.
- En Côte d'Ivoire : il est possible de vendre directement aux consommateurs. Cela peut se faire en ligne ou par l'intermédiaire d'un représentant commercial employé par l'entreprise. Une autre option consiste à conclure un partenariat avec un producteur de Côte d'Ivoire et à compléter sa gamme de produits.
- Concentrez-vous sur l'exportation de produits à valeur ajoutée, tels que les compléments alimentaires, l'huile et les cosmétiques à base de moringa, vers les marchés cibles.
- Envisagez d'utiliser les réseaux sociaux pour la publicité et comme canal de vente en ligne.
- Faites la promotion des qualités et avantages des produits lors des contacts avec les clients potentiels.

Rencontrez des acheteurs potentiels lors des foires et salons commerciaux

Pour entrer en contact avec des clients potentiels, les foires et salons commerciaux sont les événements les plus importants pour les exportateurs potentiels. Les foires et salons commerciaux auxquels vous pourriez participer au Nigeria, au Ghana et en Côte d'Ivoire et autres pays d'Afrique sont listés ci-dessous.

- [Agrofood Ghana](#), du 21 au 23 novembre 2023, AICC - Grand Arena - Accra
- Nigeria International Agriculture Expo, du 6 au 8 juin 2023, Abuja Trade & Convention Center – Lugbe
- [Nigeria Agrofood](#), du 28 au 30 mars 2023, Landmark Centre - Lagos, Nigeria
- [Salon International de l'Agriculture et de Ressources Animales - SARA](#), du 29 septembre au 8 octobre 2023, Parc des Expositions d'Abidjan, Côte d'Ivoire
- [Agrofood West Africa](#), du 17 au 19 octobre 2023, Parc des Expositions - Abidjan, Côte d'Ivoire
- [Salon International de Beauté Abidjan](#), du 11 au 13 mai 2023, Musée de civilisations - Abidjan, Côte d'Ivoire
- [Organic and Natural Products Expo Africa](#), du 14 au 16 septembre 2023, Sandton Convention Center - Johannesburg, Afrique du Sud

Conseils

- ✓ Participez à des [foires et salons commerciaux](#) et à des [événements interentreprises](#) dans les pays ciblés afin de trouver des acheteurs.
- ✓ Contactez l'Agence de promotion des exportations au Burkina pour vous aider à organiser des [réunions d'affaires](#) avec des personnes susceptibles d'être intéressées par des achats sur les marchés cibles.

Quelle est la concurrence des produits à base de moringa sur les marchés régionaux ?

Le moringa est cultivé et vendu au Nigeria, au Ghana et en Côte d'Ivoire dans des exploitations privées et communautaires. Il est récolté et vendu sous forme de graines et de feuilles séchées aux fabricants locaux, aux consommateurs directs et aux marchés d'exportation. Toutefois, il n'est pas vendu autant sur les marchés d'exportation. En général, l'importation de moringa brut sur ces marchés n'est pas rentable.

Toutefois, le marché des produits à base de moringa à valeur ajoutée est en pleine expansion. Il s'agit notamment de thés, de poudres, de produits cosmétiques, de gélules et autres compléments alimentaires, ainsi que d'huile de moringa.

L'exception est le Ghana. Ici, il existe un intérêt pour l'achat de graines de moringa issues d'autres pays, car il n'y a pas assez de graines cultivées au niveau local. Les producteurs du Burkina Faso pourraient répondre à ce besoin et collaborer avec les producteurs ghanéens pour partager leurs connaissances en matière d'agriculture ou de commerce. En échange, le Ghana et le Burkina Faso pourraient travailler ensemble pour atteindre les marchés internationaux avec des produits à base de moringa.

Les huiles et les compléments alimentaires à base de moringa sont principalement importés hors de l'Afrique. Ils viennent d'Inde, de Chine et des Émirats arabes unis.

Les entreprises suivantes du Nigeria et du Ghana sont des importateurs et/ou des distributeurs intéressants en ce qui concerne les tendances du marché, les produits et les outils publicitaires. Ces entreprises pourraient également être contactées en tant que clients ou partenaires d'entreprises du Burkina Faso.

Les entreprises nigérianes qui fabriquent et/ou importent des produits à base de moringa sont les suivantes :

- [Aga's Wholesome Foods](#)
- [Silver Roots Agro Company](#)
- [The Health Place](#)
- [Ami Farmhouse](#)
- [Terra Soul Super Foods](#)
- [Julie Manny Products](#)

Les principaux acteurs du moringa au Ghana sont :

- [Moringa Connect](#)
- [Green Gold Social Enterprise](#)
- [Moriphoria Hub](#)
- [Kasi Naturals](#)

[Moringa Connect](#) est une initiative intéressante qui met en relation les agriculteurs locaux du Ghana avec les consommateurs du monde entier. Elle dispose d'un centre de traitement à Accra qui utilise une technologie spécifique conçue en interne pour produire des produits à base de moringa innovants et de haute qualité. [Moringa Connect](#) gère également une marque commerciale et une plateforme en ligne appelée [True Moringa](#). Ils vendent des produits haut de gamme par l'intermédiaire de cette plateforme, en mettant en avant les avantages des produits, comme le fait qu'ils soient biologiques, végétaliens, respectueux de l'environnement, etc.

Figure 9. Produits à base de moringa fabriqués au Ghana



Source : Truemoringa.com

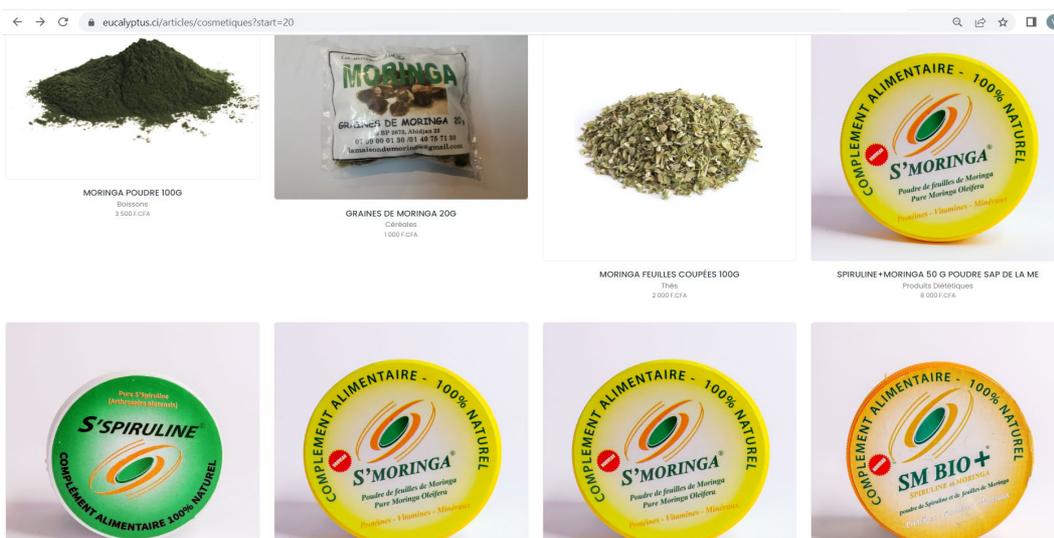
Il s'agit d'une entreprise dont on peut s'inspirer pour sa proposition de valeur unique (PVU), sa stratégie marketing et commerciale et la différenciation de ses produits. Il s'agit également d'une entreprise à contacter pour voir les possibilités de collaboration si l'on cherche à développer les exportations de produits à base de moringa du Burkina Faso vers le Ghana, et d'autres marchés internationaux.

Les grossistes et détaillants intéressants de Côte d'Ivoire qui méritent d'être contactés sont les suivants :

- [Mando Foods](#) (grossiste)
- [Fabella Shop](#) (boutique en ligne)
- [Jumia](#) (boutique en ligne)
- [Ivoir Shop](#) (marché en ligne)
- [Zaity](#) (boutique en ligne de cosmétiques naturels)
- [Moringa Gourmet de Tiassalé, sous la marque Fredy's](#) (fabricant, grossiste et détaillant)
- [Eucalyptus](#) (détaillant)

[Eucalyptus](#) propose un assortiment particulièrement intéressant de produits à base de moringa (voir Figure 10).

Figure 10. Gamme de produits à base de moringa du détaillant ivoirien Eucalyptus



Source : eucalyptus.ci

Produits de substitution

En ce qui concerne les produits de substitution, le PDG de Ghana Permaculture Institute a mentionné la liste suivante de produits concurrents au **Ghana** : curcuma, noix de karité, épinards et savon noir africain (alata samina).

Sur les marchés ouverts, les produits à base de moringa sont en concurrence avec le medi-soft, la crème et le savon chocho, la crème mercy et le savon. La plupart de ces produits sont fabriqués au Ghana.

Au **Nigeria**, le principal produit de substitution du moringa est l'aloë vera. Cette plante est largement utilisée pour les mêmes besoins que le moringa en matière de santé, de remise en forme et de cosmétique. Il est très courant de voir de l'aloë vera dans des produits tels que les soins dentaires, les soins de la peau et les compléments médicaux.

D'autres produits à base de gingembre, de gui, de mousse de mer, de fenouil et de chanvre (principalement pour les cosmétiques et les produits capillaires) concurrencent également le moringa sur le marché nigérian.

En **Côte d'Ivoire**, le moringa n'est a priori pas en concurrence avec d'autres produits. Cependant, certains utilisateurs ont recours à des produits tels que la spiruline, le curcuma et l'huile de safou.

Conseils

- Consultez d'autres plateformes / places de commerce électronique pour mieux comprendre les tendances et le comportement des consommateurs.
- Examinez la possibilité d'exporter des graines et des feuilles sèches de moringa vers le Ghana pendant la saison sèche, car ce pays ne dispose pas de systèmes d'irrigation pour ses plantations pendant cette période.
- Voyez ce que les concurrents et les principaux acteurs font sur les marchés cibles en termes de nouveaux produits et de marketing. Cela vous aidera à préparer une bonne stratégie de marketing à l'exportation et un argument de vente unique (USP).
- Profitez du fait que les produits importés sont perçus comme étant de meilleure qualité. Il y a là une opportunité de marché évidente si l'on informe bien les consommateurs.
- Pensez à établir des partenariats avec des entreprises locales comme stratégie d'entrée sur le marché.
- Contactez directement les partenaires et les acheteurs avec lesquels vous pourriez être intéressé par une collaboration afin d'explorer les possibilités d'affaires.

Quels sont les prix des produits à base de moringa sur les marchés régionaux ?

Cette section analyse les prix des produits à base de moringa sur les trois marchés régionaux choisis. Elle examine les prix du produit dans les différentes parties de la chaîne de valeur.

Prix au Nigeria

Le tableau ci-dessous indique les prix actuels des différents produits à base de moringa sur le marché nigérian. Les prix ont été obtenus à Lagos (mars 2023). Veuillez noter qu'il s'agit de prix moyens pour des marques spécifiques. Des variables telles que la perception de la marque, la fluctuation volatile du Naira par rapport à l'USD doivent également être prises en compte, en particulier pour les produits importés.

Tableau 1 : Prix moyens des produits à base de moringa au Nigeria

Type de produit	Taille du produit	Prix au détail (Naira)	Prix au détail (dollars US)
Graines de moringa	1,3 kg	1 500	3,2
Poudre de moringa	200 g	3 000 – N12 000	6,5 – 26
Sachets de thé de moringa	-	500 – N3 500	1 – 7,6
Huile de moringa	-	2 000 – N20 000	4,4 – 44
Feuilles de moringa (sèches)	1 kg	500	1

Source : Globally Cool (2023)

Les prix des produits finis, tels que les thés et les huiles, varient selon les marques. Le large éventail de marques et de tailles (qui n'est pas réglementé) peut également entraîner des problèmes au niveau des données. Toutefois, les produits importés se situent toujours dans le haut de gamme et les produits fabriqués localement dans le bas de gamme. Les deux peuvent être trouvés côte à côte dans les mêmes canaux de vente au détail.

Comme indiqué précédemment, il semble y avoir une préférence pour la poudre de moringa, les gélules, les compléments alimentaires et les huiles d'importation (de n'importe quel pays). Cela s'explique en grande partie par un manque de confiance dans les produits manufacturés nigériens. Les thés à base de moringa font l'objet d'une concurrence locale, mais les thés importés sont souvent plus chers.

Prix au Ghana

Au Ghana, la plupart des producteurs de produits à base de moringa se fournissent en matière première dans leurs propres fermes ou en les achetant à d'autres producteurs de moringa. Il a pu également être établi que certains producteurs de moringa, comme le Ghana Permaculture Institute, forment les agriculteurs et leur achètent des matières premières. Certaines entreprises s'approvisionnent auprès d'intermédiaires qui se rendent également dans les villages ou les communautés pour acheter les graines et les feuilles de moringa.

Tableau 2 : Prix moyens des produits à base de moringa par canal de distribution au Ghana, par kg

	Départ de la ferme (matière première)		Départ lieu de transformation (matière première)		Détaillant (produit final)	
	GH ₵	US\$	GH ₵	US\$	GH ₵	US\$
Savon	4 – 5	0,34 – 0,43	6 – 8	0,51 – 0,69	8 – 12	0,69 – 1,03
Feuilles	10 – 15	0,86 – 1,29	15 – 20	1,29 – 1,72	20 – 40	1,72 – 3,43

Huile	30 – 45	2,57 – 3,86	45– 70	3,86 – 6,00	70 – 90	6,00 – 7,72
Graines	10 – 25	0,86 – 2,14	25 – 40	2,13 – 3,43	40 – 60	3,43 – 5,15

Source : Globally Cool (2023)

Prix en Côte d'Ivoire

Les prix pratiqués par les détaillants sont très proches de ceux pratiqués par les semi-grossistes. Certains importateurs proposent leurs produits à partir de Ouagadougou ou de Bamako à des prix très compétitifs.

Figure 3 : Prix moyens des produits à base de moringa par circuit de distribution en Côte d'Ivoire

	Importateur		Grossiste		Agent		Détaillant	
	FCFA	US\$	FCFA	US\$	FCFA	US\$	FCFA	US\$
Feuilles séchées (50 g)	900	1,51	1 000	1,68	2 000	3,35	2 000	3,35
Poudre (50 g)	1 000	1,68	1 200	2,01	2 000	3,35	2 500	4,19
Thé (50 g)	1 000	1,68	1 050	1,76	2 000	3,35	2 500	4,19
Huile (Litre)	90 000	150,75	95 000	159,13	110 000	184,25	130 000	217,76
Graines (30 g)	900	1,51	1 000	1,68	1 800	3,02	2 500	4,19

Source : Globally Cool (2023)

Globally Cool a réalisé cette étude pour le compte de CBI.

Veuillez consulter notre [clause de non-responsabilité concernant les informations sur le marché](#).

Annexe 1 : Organisations de soutien aux entreprises et contacts pertinents

Burkina Faso

- Agence pour la promotion des exportations du Burkina Faso
Site web : <http://www.apexb.bf/>
E-mail : info@apexb.bf
- Chambre de commerce et d'industrie du Burkina Faso
Adresse : Ouagadougou, Avenue de Lyon 01 BP 502 Ouagadougou 01
Tél. : (226) 25 30 61 14/15
Site web : <https://www.cci.bf>
E-mail : info@cci.bf

Nigeria

- Chambre de commerce et d'industrie d'Abuja
Adresse : Abuja International Trade and Convention Centre, Km 8, Airport Road, Abuja
Tél. : (234) 81 34 70 26 95
Site web : <https://accinigeria.com/>
E- mail : secretariat@accinigeria.com victoria@accinigeria.com
- Chambre de commerce et d'industrie d'Abuja
Adresse : 1, Idowu Taylor Street, Victoria Island, Lagos, Nigeria
Tél. : (234) 81 88 78 30 81
Site web : <https://www.lagoschamber.com/>
E-mail : elcci@lagoschamber.com

Ghana

- Ghana Export Promotion Authority - GEPA
Adresse : P.O. Box M146, Accra
Tél. : (233) 30 27 40 909
Site web : <https://www.gepaghana.org/>
E-mail : gepa@gepa.gov.gh

Côte d'Ivoire

- Chambre de commerce et d'industrie du Côte d'Ivoire
Adresse : 6 Avenue Joseph Anoma, Abidjan
Tél. : (225) 27 20 33 16 00
Site web : <https://www.cci.ci/>
E-mail : info@cci.ci
- Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire
Adresse : 16e étage Immeuble Bellerive, Avenue Abdoulaye Fadiga
Tél. : (225) 20 31 14 00
Site web : www.cepici.ci
E-mail : infos.cepici@cepici.ci

- Chambre de Commerce et d'Industrie Libanaise de Côte d'Ivoire
Adresse : Marcory ORCA DECO, 3ème étage, Abidjan
Tél. : (225) 27 21 26 22 12
Site web : <https://www.ccilci.org/>
E-mail : info@ccilci.org

Annexe 2 : Méthodologie de sélection des marchés

Le modèle complet de sélection des pays comprenait 12 indicateurs différents, répartis en 5 groupes. Il s'agit de : « Avis d'experts », « Géographie et culture/langue », « Commerce », « Population et économie » et « Popularité du moringa ».

Avis d'experts

L'expertise s'est basée sur l'avis de 18 pairs du secteur du moringa issus de sept pays d'Afrique de l'Ouest. L'opinion est que le Ghana et la Côte d'Ivoire offrent les meilleures opportunités de marché pour le moringa du Burkina Faso. Le Bénin, le Mali et le Nigeria ont également obtenu de bons résultats. Les arguments les plus courants sur lesquels les experts ont fondé leur opinion sont le « pays voisin » et la « popularité du moringa ».

Géographie et culture/langue

La Côte d'Ivoire obtient un score élevé pour ce groupe d'indicateurs. Il est limitrophe du Burkina Faso, la distance entre les capitales est donc relativement faible et les deux pays partagent la même langue. Le Ghana obtient un score un peu plus faible pour ce groupe d'indicateurs, car il n'est pas un pays francophone, bien qu'il partage les langues comme le mamprusi et le dagbani. Le Nigeria ne marque que peu de points parce qu'il n'est pas un pays voisin. La langue officielle du Nigeria est également l'anglais, ce qui est considéré comme un défi pour les exportateurs du Burkina Faso.

Population et économie

Ce groupe d'indicateurs comprenait la « taille de la population », la « croissance du PIB entre 2022 et 2026 (prévisions) », la « densité pondérée de la population » et la « diaspora indienne ». Le Nigeria a obtenu le meilleur score pour ce groupe d'indicateurs, avec une marge significative, tandis que le Ghana et la Côte d'Ivoire ont obtenu des scores modérés.

Popularité du moringa

La popularité du moringa dans les pays d'Afrique de l'Ouest a été mesurée à l'aide de deux indicateurs :

- 1. nombre d'occurrences du mot « Moringa » dans les recherches sur Google à partir d'une URL nationale (nombre d'occurrences pertinentes, compensé par l'Indice de Connectivité Mobile).**

En anglais, en français et en portugais, le terme « moringa » désigne le moringa et rien d'autre. L'apparition du mot « moringa » dans le domaine national de l'Internet est un indicateur de la popularité du moringa dans le pays. Il peut s'agir de la quantité que vous pouvez vendre sur le marché et de sa taille, ainsi que de la production et de la transformation nationales. Globalement, l'hypothèse est que plus le mot « moringa » apparaît dans un domaine national, plus il y a de chances que le marché soit bon. Il est à noter que l'Indice de Connectivité Mobile a été utilisé pour compenser les différences de connectivité mobile entre les pays de la CEDEAO. On estime qu'une plus grande connectivité mobile entraîne une plus grande activité sur Internet et un plus grand nombre d'occurrences du mot « moringa ».

- 2. Profils Linked-In « Moringa » (nombre de profils Linked-In personnels pertinents, compensé par l'Indice de Connectivité Mobile).**

L'apparition du mot « moringa » dans les profils Linked-In (personnels) des citoyens d'un pays a été utilisée comme indicateur pour mesurer l'importance du moringa dans la communauté d'affaires nationale.

La popularité du moringa peut être le résultat d'efforts de développement du marché, mais elle est aussi souvent liée à l'agronomie et à la production de moringa. La disponibilité locale de moringa peut constituer une menace en théorie. Toutefois, en général, on part du principe que la production et la commercialisation de produits à base de moringa au niveau local constituent une bonne base pour la croissance future du marché. Elle offre également des opportunités pour les produits importés d'autres pays. Cette analyse est également basée sur le retour d'information des experts. Plusieurs pairs du secteur ont mentionné que la publicité est un défi important dans les marchés en développement. Ils ont également indiqué que toute publicité pour le moringa (et donc également en termes de production) est bonne pour le développement du marché.

Le Nigeria a obtenu le meilleur score pour ce groupe d'indicateurs, devant le Ghana. La Côte d'Ivoire n'a reçu qu'un score modéré, ce qui indique que le moringa ne semble pas encore très bien connu dans ce pays.

Commerce

Les valeurs d'importation pour divers codes SH pertinents ont été rassemblées en une seule valeur pour chaque pays importateur. Cela a été fait pour comparer les pays d'Afrique de l'Ouest. Il est important de rappeler que les données commerciales officielles pour le commerce intrarégional en Afrique de l'Ouest ne reflètent souvent pas la réalité. Cela s'explique par le fait qu'une grande partie du commerce n'est pas enregistrée. Les codes SH (071290, 151590 et 121299) ne sont pas seulement utilisés pour les produits à base de moringa, mais aussi pour d'autres poudres et produits naturels.

Un indicateur supplémentaire était l'importation de thé, sous le code SH 0902, en provenance des principaux exportateurs de thé au monde (Inde, Sri Lanka et Chine). Cet indicateur a été inclus pour refléter l'intérêt d'un pays pour l'importation et la consommation de thé. L'hypothèse est la suivante : plus un pays importe de thé, plus il est probable que la population boive ou soit intéressée par la consommation de thé à base de moringa.

Le Ghana a obtenu les meilleurs scores pour ce groupe d'indicateurs. Le Nigeria et la Côte d'Ivoire ont reçu des scores modérés.

La fiabilité des données commerciales de l'Afrique de l'Ouest étant limitée, ce groupe d'indicateurs a été pondéré de façon relativement faible.