



Structure commerciale et canaux d'échanges pour les amandes de cajou

La méthode la plus communément employée par les exportateurs d'amandes de cajou africains pour atteindre le marché européen consiste à passer par l'intermédiaire du Vietnam et de l'Inde. Seuls 10% des noix de cajou produites en Afrique de l'Ouest sont directement transformés sur le territoire national et exportés directement en Europe. Le principal point d'entrée des amandes de cajou en Europe, en provenance d'Asie, d'Afrique ou du Brésil, sont les Pays-Bas (via le port de Rotterdam). Alors que les gros torréfacteurs tendent à importer les amandes de cajou directement depuis les sociétés de transformation, les petits intervenants font appel aux importateurs. Le marché européen de l'amande de cajou est principalement tourné vers le segment de la restauration (amandes de cajou entières et blanches), tandis que l'industrie alimentaire offre de belles opportunités pour les amandes cassées ou abîmées.

Echanges directs Vs. échanges indirects

L'Afrique de l'Ouest est l'un des plus grands producteurs de noix de cajou. Toutefois, seuls 10% de cette production sont directement transformés au niveau régional.

Selon le schéma commercial le plus répandu, les noix de cajou brutes (NCB) en provenance d'Afrique de l'Ouest sont expédiées en Inde et au Vietnam, où elles sont décortiquées puis transformées, sans aucune valeur ajoutée au niveau local. Les noix à l'état brut sont vendues, au choix, à des entreprises locales, ou à des responsables d'achat employés par des entreprises indiennes/vietnamiennes, avant d'être transportées par bateau vers les usines de transformation en Asie. Dans ces locaux, les noix brutes sont décortiquées (et parfois grillées), puis expédiées vers les marchés internationaux tels que l'Amérique du Nord et l'Europe, ou consommées au niveau local. Le marché indien est bien plus vaste que le marché vietnamien, où l'industrie de la noix de cajou est principalement orientée vers l'exportation.

Alternativement, les noix de cajou brutes sont transformées en Afrique de l'Ouest afin de gagner en valeur, puis sont proposées à la vente aux manufactures africaines et aux marchés internationaux. Le fait de transformer le produit à proximité de son lieu de récolte permet d'éviter divers frais de

transport, tout en évitant le risque de détérioration pendant les transferts et en contribuant à la création d'emplois pour la population locale. La transformation des noix de cajou en Afrique de l'Ouest tourne autour de 35 000 tonnes (50 000 tonnes lorsque la capacité totale est utilisée).

Dans ce schéma commercial, les fermiers (ou distributeurs) livrent les noix de cajou brutes dans des sacs en toile de jute aux entrepôts des manufactures locales, où ils sont stockés jusqu'à leur transformation future. Au sein des locaux, les NCB subissent les étapes suivantes :

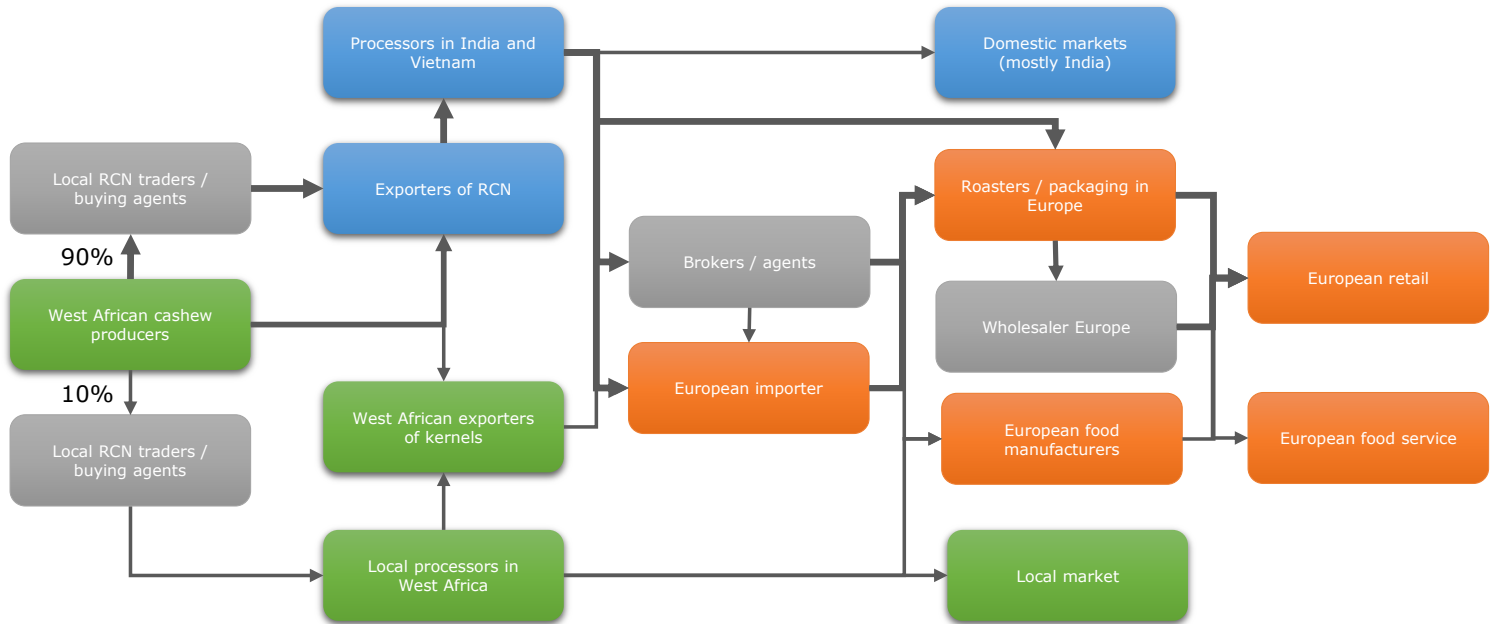
- Séchage de façon à ce que la teneur en humidité soit inférieure ou égale à 8%, afin de garantir que les noix ne s'abîmeront pas pendant la phase de stockage.
- Calibrage et nettoyage, en fonction de la dimension des NCB et suppression des corps étrangers.
- Cuisson à la vapeur, torréfaction à l'huile ou dans un tambour, au cours de laquelle les noix sont chauffées ou cuites, ce qui les rend plus faciles à décortiquer et empêche qu'elles ne se fissurent.
- Décorticage ; phase pendant laquelle les noix sont extraites de leur coque afin d'être transformées. Les noix de cajou peuvent être extraites manuellement ou à la machine; ces deux techniques peuvent aussi se compléter.
- Déshumidification, afin de faciliter le retrait de la pellicule située à l'intérieure de la noix de cajou (testa). Les noix de cajou peuvent être chauffées selon différentes méthodes, telles que la torréfaction au tambour ou au four.
- Pelage (retrait de la testa) ; phase pendant laquelle la peau est ôtée. Cette opération peut être réalisée manuellement ou au moyen d'une machine à peler, avec les finitions faites à la main.
- Calibrage des amandes de cajou en fonction de leur dimension, de leur couleur et/ou de leur état (abîmées ou non), qui sont les critères permettant de déterminer la qualité de la noix. Le calibrage peut se faire manuellement ou avec l'aide de machines, telles que les trieuses par couleur. Les morceaux d'amandes sont généralement calibrés au moyen d'une machine spécifiquement conçue pour le calibrage des noix en morceaux. Le calibrage se fait selon l'un des systèmes de calibrage international (voir les modules « Amandes de cajou d'Afrique de l'Ouest : caractéristiques du produit » et « Stratégie commerciale Européenne pour les amandes de cajou en provenance d'Afrique de l'Ouest »).
- Suppression des corps étrangers (p. ex. : cheveux et poussière), au moyen d'un aspirateur.
- Emballage dans des sacs sous vide de 25 ou 50 livres (voir le module « Stratégie commerciale Européenne pour les noix de cajou en provenance d'Afrique de l'Ouest »).

Vous trouverez plus d'informations à propos de la transformation des noix de cajou dans le document [Transformation des noix de cajou](#) établi par l'Initiative Africaine de Cajou (IAC).

Une fois emballées, les amandes de cajou sont ensuite transportées en Europe et vers les autres marchés internationaux par le biais de sociétés de transport spécialisées/ d'exportateurs reconnus. La plupart des amandes de cajou en provenance du Bénin, du Burkina Faso et du Mali est exportée via les ports de Cotonou (Bénin), d'Abidjan (Côte d'Ivoire) et de Lomé (Togo).

Une petite partie de ces amandes est torréfiée puis emballée par des transformateurs locaux / régionaux d'Afrique de l'Ouest.

Schéma 1. Canaux d'échanges pour les amandes de cajou d'Afrique de l'Ouest



Canaux d'échanges

Le principal point d'entrée de l'amande de cajou en Europe sont les Pays-Bas (via le port de Rotterdam), qui représente un centre commercial névralgique en matière d'amandes de cajou et d'autres types de noix. Les autres ports importants pour le commerce des noix de cajou en Europe sont : Hambourg (Allemagne) et Felixstowe (Royaume-Uni).

Les amandes de cajou sont distribuées dans toute l'Europe selon différentes méthodes, en fonction de la stratégie commerciale choisie par les sociétés acheteuses. Le schéma 1 est une vue d'ensemble simplifiée des canaux de distribution les plus utilisés.

Importateurs

Les amandes de cajou sont souvent importées directement par de grosses sociétés de restauration européennes telles qu'[Intersnack](#), sans passer par l'intermédiaire des négociants. Pour les sociétés alimentaires et de restauration de plus petite envergure, la méthode d'importation directe par les importateurs est la plus utilisée. Les importateurs achètent des biens de consommation, qui deviennent leurs propriétés, puis sont envoyés auprès de torréfacteurs/emballageurs ou de sociétés de transformation alimentaire.

Les importateurs mettent leurs produits à disposition de différents utilisateurs potentiels de amandes de cajou. Ils entretiennent en général des relations sur le long terme avec leurs fournisseurs, ainsi qu'avec leurs acheteurs, et peuvent conseiller les exportateurs à plusieurs niveaux, y compris à propos de la qualité, des réglementations en cours, ainsi que des tendances du marché, etc.

Sur le marché de la noix de cajou, il existe un grand groupe multinational, [Olam](#), impliqué dans plusieurs phases de la chaîne de valeur. Ce groupe commercialise des NCB ainsi que des amandes de cajou. Olam dispose d'usines de décorticage en Afrique de l'Ouest, ainsi que la plus grande usine de traitement de la région, situé en Côte d'Ivoire, sans oublier la plus grande usine de transformation de

noix de cajou du Nigeria basée à Ilorin, dans l'Etat de Kwara. Le groupe Olam détient à lui seul près de 15% des parts totales du marché (amandes de cajou blanchies et ingrédients) et alimente différents marchés d'Europe, des Etats-Unis et d'autres régions du monde.

Agents et négociants

Les agents et négociants d'amandes de cajou interviennent de manière indépendante et représentent un torréfacteur/emballeur ou une usine de transformation européenne spécifique. Sur le marché de l'amande de cajou, il n'est pas rare que les agents européens coopèrent avec des agents du pays d'origine. Un contrat est alors établi entre les exportateurs et les torréfacteurs/usines de transformation importateurs afin de prendre en charge les opérations de vente et d'achat et de recevoir une commission sur les ventes.

Dans la plupart des pays producteurs, y compris en Afrique de l'Ouest, les exportateurs travaillent directement avec les importateurs ou avec des torréfacteurs à grande échelle. Cependant, établir une relation professionnelle avec un agent ou un négociant basé en Europe peut faciliter l'accès au marché, particulièrement lorsque l'on est nouveau dans le secteur. Ces négociants sont en effet bien informés sur les acheteurs potentiels, la disponibilité des amandes de cajou, les tendances actuelles du marché, les prix, ainsi que la documentation requise pour pouvoir exporter.

Torréfacteur / emballeur

En dépit de la demande toujours plus importante en matière d'amandes de cajou sur le marché européen (principalement dans le domaine de la restauration), les amandes de cajou sont principalement consommées grillées et salées, épicées ou recouvertes d'une pellicule assaisonnée. Ce type de transformation a généralement lieu en Europe et non pas dans le pays producteur de noix. Il existe plusieurs usines de transformation/sociétés de restauration spécialisées en Europe actives sur le marché, mais qui ne sont pas en mesure de répondre aux préférences en matière de goûts des différents marchés.

La plupart des torréfacteurs européens se chargent également de l'emballage, où les amandes de cajou sont pré-emballées à l'intention du secteur de la revente ou de l'emballage de gros pour la restauration ou l'industrie alimentaire. Il existe également des sociétés européennes spécialisées dans l'emballage collaborant avec différentes marques ou des sociétés d'étiquetage privées.

Comme cela a été mentionné précédemment, les grandes sociétés d'emballage et de torréfaction, telles qu'Intersnack, se fournissent en amandes de cajou directement auprès des exportateurs/usines de transformation. Les torréfacteurs de plus petite envergure se fournissent en général directement auprès des importateurs afin de mieux pouvoir gérer les risques, par exemple en cas de retard de livraison, de manquements au contrat, etc.

Grossistes

Etant donné l'envergure du marché européen, il est parfois nécessaire de faire appel à d'autres intermédiaires supplémentaires pour redistribuer les amandes de cajou vers des marchés plus isolés ou de plus petite taille. Ces grossistes se fournissent en amandes de cajou auprès d'agents, d'importateurs ou de sociétés d'emballage et répartissent ensuite leurs commandes en petites portions. Etant donné les bénéfices financiers limités et la concurrence de plus en plus importante des agents et des importateurs, le nombre de grossistes impliqués dans la redistribution ne cesse de diminuer.

Usines de transformation alimentaire

Les amandes de cajou les plus présentes sur le marché sont les amandes entières et les amandes en morceaux destinées au secteur de la restauration,

soit 80% du marché total. A cet égard, l'industrie spécialisée dans la transformation alimentaire représente un segment moins important du marché de la noix de cajou, qui reste la principale destination pour les noix de cajou abîmées ou cassées. Le profil des sociétés de transformation varie beaucoup; les amandes de cajou sont en effet utilisées dans différents aliments :

- Barres chocolatées et autres produits à base de chocolat
- Confiseries diverses, telles que les biscuits
- Les plats préparés
- Les céréales de petit-déjeuner
- Le beurre de cajou
- Les glaces et décorations pour glaces
- La sauce pesto, pour remplacer les pignons de pin

Pour plus d'informations à propos des utilisations industrielles des amandes de cajou, veuillez consulter la rubrique « Segmentation du marché » à la suite.

Le commerce direct entre les exportateurs et l'industrie alimentaire passe principalement par les agents. Les gros exportateurs préfèrent privilégier les échanges directs avec les usines de fabrication alimentaire, de manière à pouvoir augmenter leurs marges bénéficiaires.

Commerce au détail

Le commerce au détail n'importe que rarement des amandes de cajou directement auprès des exportateurs en Afrique de l'Ouest. Les détaillants importent plutôt les amandes de cajou directement auprès d'importateurs, de grossistes et de sociétés d'emballage/de transformation, ou par le biais de l'industrie alimentaire (dans ce cas, dans l'intervention du produit final). Les détaillants de grande envergure, tels que la société [Ahold](#) (Pays-Bas), [Metro](#) (Allemagne) et [Tesco](#) (R.U) disposent de leurs propres sociétés d'approvisionnement.

Les noix de cajou sont vendues aux clients dans les supermarchés, dans les boutiques spécialisées en fruits à coque et sur les marchés de rue traditionnels.

Restauration

Le secteur de la restauration comprend les hôtels, les restaurants et les structures dotées de cantines (telles que les hôpitaux et autres lieux publics offrant des repas consommés sur place). Ces organismes sont principalement approvisionnés par les grossistes.

Noix de cajou certifiées

Les canaux d'échange destinés aux noix de cajou issues du commerce équitable ou répondant à des appellations spécifiques ne sont pas foncièrement différents de ceux employés pour les noix de cajou traditionnelles. Certains importateurs de noix de cajou sont principalement spécialisés dans le commerce équitable et/ou dans les produits de type biologique, mais il convient de noter que les importateurs traditionnels sont de plus en plus intéressés par l'ajout de produits biologiques à leurs gammes.

Traditionnellement, les produits certifiés étaient vendus dans des boutiques spécialisées, axés sur le commerce équitable et/ou l'alimentation biologique. Actuellement, de nombreux supermarchés ont mis en place une gamme de produits biologiques et issus du commerce équitable, y compris pour les amandes de cajou. Les amandes de cajou biologiques représentent désormais 3% du marché total, tandis que les noix de cajou issues du commerce équitable comptent pour une part encore bien inférieure.

Segmentation du marché

En comparaison avec le marché des Etats-Unis, très fortement segmenté, le marché européen de l'amande de cajou est principalement axé sur le secteur de la restauration (noix de cajou entières), qui utilise à lui seul 80% des noix de cajou. Plus précisément, le marché européen se fournit majoritairement en amande de cajou de calibre WW 320, qui correspond à 80-85% des amandes utilisées dans la restauration. Les 20% restant est utilisé pour les opérations industrielles de transformation des noix cassées ou endommagées, tel que cela est représenté dans le Tableau 1.

Tableau 1. Segmentation du marché pour les amandes de cajou en Europe

Calibres	Segments du marché alimentaire	Part de marché
Grosses Amandes WW 180 WW 210 WW 240	Restauration de qualité: marques de qualité, vendues par les canaux d'échange les plus renommés, principalement vendues dans les épiceries fines	80% Sur lesquels 80-85% WW 320
Amandes de taille moyenne WW 320 WW 450	Restauration standard: large éventail de marques, principalement vendues dans les supermarchés	
Morceaux et Amandes abîmées		20%
Fissurées	Aliments de qualité inférieure, mélangés avec d'autres morceaux Cuisine du monde (chinoise, indienne)	
Fendues	Amandes de cajou mal grillées, mélangées avec des morceaux d'amandes de calibre WW 450 in	
Morceaux de cajou blanche P1	Amandes de cajou mal grillées, utilisées pour les « mélanges de fruits apéritifs» (noix + fruits séchés) Céréales pour le petit-déjeuner et destinées à la cuisine Beurre de cajou	
Morceaux trop grillés P2	Ingrédient pour la sauce pesto, en remplacement des pignons de pin	
Petits morceaux de cajou blanche SP1 Petits morceaux de cajou trop grillés ou de type SP2, SSP1, SSP2 et SPS	Les calibres sont utilisés indifféremment, généralement pour remplacer les noix et les noisettes Ingrédient pour la sauce pesto, en remplacement des pignons de pin Glaces et décorations pour glaces	
Petits éclats; G1; G2	Beurre de cajou Biscuits Glaces et décorations pour glaces	

Source: International Finance Corporation, 2010 and James Fitzpatrick

Ce sondage a été compilé pour la CBI par ProFound – Advisers In Development, en collaboration avec le spécialiste du secteur CBI, James Fitzpatrick

Outils informatifs relatif au marché CBI et démenti: <http://www.cbi.eu/disclaimer>