

**A. M. Joseph Yeung**, Directeur Général de MiM Cashew (Ghana) en sa qualité de directeur d'une société étrangère implantée au Ghana spécialisée dans la transformation de la noix de cajou. Sa présentation portera sur les défis liés à l'exploitation et à la gestion d'une société de transformation locale de la noix de cajou en Afrique. Étant donné que sa société est fortement engagée dans la production et la transformation il parlera et partagera avec l'assistance les perspectives internationales et locales sur les activités de transformation de la noix de cajou en répondant aux questions clés, c.-à-d. Pourquoi et comment les transformateurs de la noix de cajou établis en Afrique n'arrivent pas à être compétitifs au niveau mondial.

Fondamentalement, la concurrence est totalement déloyale. Examinons les éléments suivants :

- Coût de l'énergie - au Ghana, il avoisine 0,30 \$ / kwh par rapport à 0,12 \$ au Vietnam et en Inde. En outre, nous devons investir dans tous les équipements / pièces nécessaires pour alimenter l'usine
- Machines et équipements - Tous sont importés avec une longue période de services pour les pièces en stock.
- Manque d'industrie du service - Nous devons être autosuffisants dans tous les départements, y compris et non limité aux électriciens, aux plombiers, aux mécaniciens, etc.
- Faible productivité - entraînant un coût de main-d'œuvre élevé par unité produite.
- Taux d'intérêt élevé sur l'installation - Comme l'Afrique est désignée comme zone à risque élevé, le taux d'intérêt applicable pour toute installation est beaucoup plus élevé que celui proposé en Extrême-Orient.
- Impôt à la source sur RCN. Les commerçants ne paient pas cet impôt.

Pourquoi l'environnement commercial propice et les investissements dans le domaine de la transformation de la noix de cajou devraient être cruciaux pour les autorités locales et les organismes de réglementation

Il est établi que l'industrie de la transformation offrira des opportunités d'emploi particulièrement aux femmes. Elle fournira certainement un revenu stable dans les milieux ruraux où les emplois sont rarement disponibles, en particulier pour les femmes. Ceci est une grande opportunité.

Pourquoi choisir les marchés spécifiques pour une catégorie et les sous-produits spécifiques de l'anacarde est une nécessité pour la viabilité commerciale d'aujourd'hui et comment l'atteindre?

1. Les différentes catégories de noix de cajou s'adaptent à différents fabricants utilisant de la noix de cajou comme ingrédients. Par conséquent, une vente plus directe à des acheteurs particuliers attirera une valeur plus élevée tandis que l'acheteur bénéficiera également d'une source directe. C'est une situation gagnant-gagnant pour les transformateurs et les acheteurs. Par conséquent, de nombreux fabricants de biscuits ou producteurs de snacks préféreront par exemple des graines de catégorie inférieure.
2. Les sous-produits provenant de la transformation de la noix de cajou constituent une partie importante du coût de la transformation. Les coquilles sont un sous-produit précieux pour CNSL et autres.

### 3. L'enveloppe fibreuse a également une valeur.

Pour arriver à cette fin, la quantité de la noix de cajou transformée doit être augmentée pour le rendre économiquement viable. Nous devons également être prêts à repenser totalement les méthodes de transformation de la noix de cajou en Afrique.

L'industrie de la transformation en Afrique est encore précoce, elle doit apprendre à marcher et essayer de rivaliser avec les athlètes de 5000 mètres. Nous n'avons aucune chance pour les rattraper, peu importe si nous ne gagnons la course.

Le succès de nombreuses industries d'Extrême-Orient s'expliquent par la décentralisation de leurs activités. Autrement dit, elles se répandent au lieu de se concentrer sur un seul point. Nous devrions donc examiner la possibilité de devenir leur coéquipier dans la compétition et faire partie de leurs réseaux. Lorsque ce type de réseaux est bien développé, les industries de services connexes seront automatiquement établies et, à temps, nous pouvons courir avec eux.

Alors, comment pouvons-nous commencer? Je crois que la transformation de la noix de cajou peut facilement être divisée en 2 niveaux, le décorticage et l'épluchage. Supposons que le prix de décorticage d'une tonne de RCN et son envoi vers l'Extrême-Orient est de 250 \$. Je sais, personne en Extrême-Orient ne sera prêt à payer un tel prix parce que le coût total de transformation est inférieur à cela. Maintenant, voyons ce que cela coûte réellement.

Tout d'abord, il existe actuellement un prélèvement à l'exportation qui s'applique dans de nombreux pays producteurs et très bientôt, cela sera appliqué dans tous les pays producteurs. En moyenne, ce prélèvement s'élève à 150 \$ la tonne de RCN. Ce prélèvement n'est plus payable sur les noix écosées.

Ensuite, le coût de transport de 1 tonne de RCN jusqu'à l'Extrême-Orient est estimé à 125 \$. (Ici, j'aimerais mentionner que les compagnies maritimes appliquent un prélèvement sur le fret pendant la saison RCN). On estime également qu'il faudra en moyenne 3,75 tonnes de RCN pour produire 1 tonne de grains écosés.

Le résultat indique clairement qu'en Extrême-Orient, le coût réel de transformation des grains écosés n'est pas supérieur à 50 \$ la tonne de RCN, après déduction des dépenses. Je suis sûr, même qu'en Extrême-Orient on peut produire des noix écosées au coût de 50 \$ la tonne. Cela entraînera une situation gagnant-gagnant pour les pays producteurs de RCN où il y aura des emplois créés et pour les transformateurs de l'Extrême-Orient.

Avec le temps lorsque les RCN sont décortiqués dans les pays producteurs, d'autres industries seront également créées à l'instar de CNSL, la raffinerie pour CNSL à partir des coquilles usées et bien d'autres. Ensuite, nous pouvons marcher correctement, nous pouvons commencer à courir aussi bien!

Quelles sont les mesures pratiquement adaptées qu'un transformateur africain devrait prendre pour assurer l'approvisionnement en temps opportun des matières premières de bonne qualité à prix raisonnable ?

Toute mesure visant à assurer l'approvisionnement en temps opportun de RCN de bonne qualité, etc., doit être soutenue par le gouvernement des pays producteurs sous la forme de prélèvement d'exportation sur le RCN, la prime d'exportation sur les grains traités, etc. Il est également recommandé que les pays producteurs conviennent d'une politique commune.

Ce qu'on attend des technologues de la technologie et de ce qui est récent et des innovations adaptatives profitant aux transformateurs en Afrique?

Les technologues doivent travailler main dans la main avec les transformateurs, ce qui permettra aux décideurs de comprendre les lacunes existantes et apporter des améliorations pertinentes. Cela réduira également le coût de la R & D pour les fabricants. Encore une fois, une situation gagnant-gagnant pour les acteurs de l'industrie.

L'Afrique ne peut en bénéficier que si le volume de la noix de cajou transformé augmente à et si l'industrie des services est située près de la zone de transformation.

Il s'agit d'une situation de capture 22, le traitement du volume est nécessaire pour qu'il soit durable, mais la stratégie actuelle ne fonctionne pas ou, du moins, lentement. Nous devons changer notre façon de penser et nos approches.