

## Filière cajou

## 68 experts africains en formation pour relever les défis de la transformation

Parvenir à de meilleurs rendements en ajoutant de la valeur aux produits de l'anacarde, telle est l'ambition des pays africains, principaux pourvoyeurs en noix et en amandes du marché mondial de cette spéculation.

**P**romouvoir la compétitivité de la chaîne de valeur du cajou, telle est l'ambition que porte ComCashew, un projet de partenariat public-privé mis en œuvre par le Giz avec le financement du ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du développement. Du 23 au 27 octobre, 68 experts de cajou venus du Bénin, du Burkina Faso, du Mali, du Togo, du Ghana, de la Gambie, du Cameroun, de la Sierra Leone, du Mozambique, de la Tanzanie et de la Zambie participent à l'hôtel Bellecôte, à la Riviera Palmeraie, à la 3<sup>e</sup> session du Programme des maîtres formateurs sur la promotion de la chaîne de valeur de l'anacarde. L'équipe de facilitateurs va les instruire sur les techniques de récolte et post-récolte, la valeur ajoutée à travers la transformation. Ce thème vient compléter les sessions de renforcement de capacités que les agents qui font de la vulgarisation et de l'enca-

drement sur le terrain avaient eues, d'une part, sur le concept de chaîne de valeur de la noix de cajou, la dynamique du marché anacarde et le développement des matériels de formation et d'autre part, le développement du matériel végétal amélioré et l'importance de bonnes pratiques agricoles (Bpa) dans la production du cajou.

Comment amener les 400 000 nouveaux exploitants à avoir une production de qualité qui satisfasse les standards internationaux, pour que les 40 sociétés de transformation puissent rétribuer à un juste prix leurs efforts. C'est désormais l'autre bataille que veut engager Mary Adzanyo, directrice du développement du secteur privé dans le projet ComCashew, en partenariat avec l'Alliance africaine pour le cajou et le Conseil consultatif international du cajou, l'équivalent de l'Opep pour le pétrole, qui poursuivent des discussions avec les différents gouverne-



Après la noix de cajou, il faut transformer la pomme et la coque pour promouvoir les produits dérivés et créer la richesse. (PH : DR)

ments, comme tout dernièrement pendant la dernière conférence de l'Alliance au Bénin. Pour trouver une approche commune pour l'industrialisation de la filière cajou. Les 68 experts ont exprimé des préoccupations et identifié

des attentes qui portent, entre autres, sur la maîtrise du planning des travaux de cette session de formation, mais davantage sur des problèmes structurels et techniques : comment obtenir de la valeur ajoutée après la production du cajou ? Quelles sont les stratégies pour avoir de meilleurs

rendements au niveau de la transformation de la noix de cajou, mais aussi de la pomme et de la coque ? Comment peut-on promouvoir les produits dérivés et donner une culture de consommation des produits aux populations pour créer un marché intérieur ou local important ? Les participants à l'atelier sur le Programme des maîtres formateurs pour la chaîne de valeur du cajou africain n'ont pas perdu de vue le défi de la qualité de la noix pour être compétitif sur les marchés américain, européen et asiatique, gros consommateurs de l'amande et de la noix de cajou. Dont l'Afrique de l'Ouest est la principale productrice. D'où leur volonté de maîtriser le processus du Kor, un mécanisme essentiel dans la commercialisation des noix et amandes de cajou et sur lequel les industriels et transformateurs sont très regardants. Eux qui sont friands de noix d'une bonne taille et teneur et qui connaissent le pourcentage de

la qualité des amandes dans un sac de 80kg. Cette transaction ne se passe plus aujourd'hui comme un marché de dupes. Car le projet ComCashew, démarré depuis 2009, a permis de donner aux exploitants les éléments techniques pour produire la qualité mais aussi discuter comme de vrais partenaires avec les industriels et transformateurs pour qu'ils leur payent le juste prix de leurs récoltes.

Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural, représenté par le directeur général des Productions et de la Sécurité alimentaire, Brindoumi Soumaïla Traoré, a apporté tout le soutien du gouvernement ivoirien à cette initiative. Il a réaffirmé la volonté des autorités ivoiriennes de réussir l'industrialisation de cette filière avec l'expérience du Sietta et d'atteindre, d'ici 2020, un meilleur taux de transformation de la noix et de l'amande de cajou ■

FRANCK A. ZAGBAYOU

## Réduction de l'eau non facturée

## Les pays africains se forment

**P**lusieurs spécialistes africains, issus du secteur des eaux, en provenance d'une quinzaine de pays, venus de l'Ouest, du Centre et de l'Est du continent prennent part, depuis hier au centre des métiers de Yopougon, à un atelier de formation sur la réduction de l'Eau non facturée (Enf). Organisée par l'Association africaine de l'eau (Aae), en collaboration avec la Société de distribution d'eau de la Côte d'Ivoire (Sodeci), cette formation n'est pas la première du genre. Ces apprenants représentent les nouveaux membres de la task force du conseil scientifique et technique de l'Aae sur la réduction de l'Enf en Afrique subsaharienne. Cette rencontre est financièrement et techniquement soutenue par l'Agence des États-Unis pour le développement international Wa-Wash (Usaid Wa-Wash).

Du 23 au 27 octobre, ils devraient être sensibilisés à leur rôle dans la mise en œuvre du programme de réduction de l'Enf en Afrique, un continent où plus de 300 millions d'habitants n'ont pas accès à l'eau potable et plus de 663 millions de personnes dans le monde, selon l'Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture (Unicef).

Quotidiennement, ce sont environ 800 ans enfants de moins de cinq ans qui meurent de maladies d'origine hydrique. À la fin de cette formation, cette task force devrait également être en mesure d'entreprendre le diagnostic d'audit relatif à l'Enf dans les entreprises de services publics, d'élaborer la mise en œuvre de la nouvelle phase du programme de réduction de l'Enf. Grâce au programme de réduction de l'Enf, plusieurs sociétés d'eau sur le continent ont pu améliorer leur efficacité financière, économique et d'exploitation.

La rencontre d'Abidjan intervient dans un contexte marqué par le défi des pays en développement qui font face à un niveau élevé des pertes en eau (fuites, fraude, mauvaise facturation des clients, etc.). « Cette différence entre la quantité d'eau mise dans le réseau de distribution et la quantité d'eau facturée aux

consommateurs est l'Enf », explique Sylvain Usher, le directeur exécutif de l'Aae. Une récente publication révèle que le coût engendré par Enf aux entreprises d'eau dans le monde est évalué à 15 milliards de dollars Us (plus de 7 500 milliards de FCfa). « Environ 45 millions de m<sup>3</sup> sont perdus quotidiennement à cause des fuites dans les réseaux. Assez pour servir presque 200 millions de personnes. Quand on sait que près de 300 millions d'Africains n'ont pas accès à de l'eau potable, cela nous donne à réfléchir à deux fois... », rappelle le directeur exécutif de l'Aae.

Dans le cadre de la mise en œuvre conjointe du programme de réduction de l'Enf en Afrique subsaharienne, l'Aae s'engageait dans un partenariat avec l'Usaid en 2012 ■

ANOH KOUAO

## AVIS DE RECRUTEMENT

Société de promotion immobilière recherche commerciaux expérimentés pour la vente de logements

Contact: 07 56 84 63

Email: lcim2immobilier07@gmail.com

## AVIS D'OFFRE DE CESSION

Par ordonnance N°1742/2017, le juge commissaire de la procédure de liquidation judiciaire des biens de la société COMIUM-CI autorise Les Syndics de ladite liquidation à mettre en vente au siège de la société COMIUM-CI, sis au Blvd VGE Marcory Rue Lumière, les biens ci-dessous désignés :

Description des biens à céder	Quantité
<b>Matériel Télécom</b>	
✓ PYLONE (Greenfield-Haubane-Trépiéds)	247
• Abidjan	128
• Intérieur	119
✓ VSAT	3
✓ Microwave	11
<b>Matériel de Communication</b>	
Autocom Marque PANASONIC APS 600	1
<b>Groupes Electrogènes</b>	
Puissance : 110 et 135 KVA	2

Toutes les personnes intéressées sont priées de faire leurs offres d'acquisition au siège de la société COMIUM-CI, avec l'indication du prix et des modalités de paiement.

Pour les informations complémentaires, veuillez appeler aux numéros suivants : 07 93 08 10 / 07 57 22 43

Les Syndics