

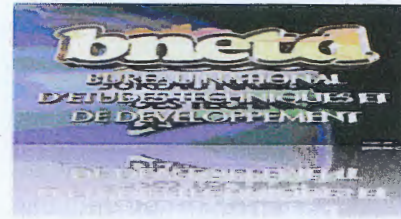
République de Côte d'Ivoire
Union-Discipline-Travail

Ministère de l'Enseignement Supérieur et
de la Recherche Scientifique



Institut National Polytechnique

Félix Houphouët Boigny



Institut National Polytechnique
Félix HOUPHOUËT BOIGNY

Bureau National d'Etudes
Techniques et de Développement

E.S.A

Ecole Supérieure d'Agronomie

MEMOIRE

Présenté au Département de Gestion Commerce et Economie Appliquée

Pour l'obtention du

DIPLOME D'AGRONOMIE APPROFONDIE

Spécialité : Agro-économie

**EXPORTATION DES AMANDES DE CAJOU VERS LES
ETATS-UNIS DANS LE CADRE DE L'AGOA : QUELLES
OPPORTUNITES POUR LA FILIERE ANACARDE ?**

Par

AMANI Gnissan Parfait

Elève Ingénieur Agronome 38^e Promotion
amaniparfait@yahoo.fr

Encadreur Pédagogique

M.CHIAPO Adassé Christophe

Enseignant-chercheur au département GCEA (INPHB)

Encadreur de terrain

M.FIKO Kouamé

Chef secteur au DAAR (BNETA)

Année académique 2007-2008
Version revue et corrigée

RESUME

Les acteurs de la filière anacarde s'accordent à reconnaître que la valorisation des amandes de cajou, nécessite la mise en place d'une stratégie de développement et la maîtrise du circuit de commercialisation. La création d'une structure d'exportation des amandes vers les marchés préférentiels en particulier celui des Etats-Unis (AGOA) est un aspect de cette stratégie. Ainsi, l'objectif de notre étude est de proposer des solutions en vue de promouvoir le système actuel d'exportation d'amande après un examen de la situation présente. Une analyse descriptive de l'industrie de transformation par rapport aux exigences du marché américain, a montré que les amandes de cajou sont moins compétitives ; les raisons sont essentiellement dues aux problèmes de qualité et de la non maîtrise des techniques d'exportation. Compte tenu de ces résultats, il est judicieux de mettre une réglementation de la commercialisation des amandes de cajou, de renforcer les capacités des exportateurs, et d'inciter la production des amandes de qualité pour la création d'un label de qualité « amande Côte d'Ivoire ».

Mots-clés : amandes de cajou, AGOA, exportation

ABSTRACT

The actors of the cashew nut channel agree to recognize that, this product valorization requires the installation of a development strategy and the distribution chain control. The creation of a cashews kernels export structure towards the preferential markets in particular that of the United States (AGOA) is a way of this strategy. Thus, the objective of our study is to propose solutions in order to promote the current cashews kernels export system after an examination of the present state. A descriptive analysis of the processing industry compared to the US market requirements, showed that the cashews kernels are less competitive; the reasons are primarily due to the problems of quality and export techniques ignorance. Taking into account these results, it is judicious to put a regulation of the cashews kernels marketing, to improve the exporters' capacities, and to encourage the production of quality. All of this for the quality control mark creation "Ivory Coast's cashews kernel".

Keys words : cashews kernels, AGOA, export