

Caractérisation des acteurs impliqués dans la commercialisation des noix de cajou au Bénin

Characterisation of stakeholders involved in cashew nut marketing in Benin.

Auteur 1 : SAKA SEKO Chabi

Auteur 2 : YABI Jacob Afouda

SAKA SEKO Chabi, Doctorant en Economies des Ressources Naturelles à l'Université de Parakou / Ecole Doctorale des Sciences Agronomiques et de l'Eau (EDSAE), Laboratoire d'Analyses et de Recherches sur les Dynamiques Economiques et Sociales (LARDES).

YABI Jacob Afouda, Professeur Titulaire en Agroéconomie à l'Université de Parakou Directeur de l'Ecole Doctorale des Sciences Agronomiques et de l'Eau (EDSAE).

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : SAKA SEKO .Ch & YABI .J A (2023) « Caractérisation des acteurs impliqués dans la commercialisation des noix de cajou au Bénin », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 21 » pp: 0802 – 0821.

Date de soumission : Novembre 2023

Date de publication : Décembre 2023



DOI : 10.5281/zenodo.10512243
Copyright © 2023 – ASJ



Résumé

Devenu une activité économique en pleine expansion au Bénin, le commerce de la noix de cajou mobilise une diversité d'acteurs. La présente étude vise à caractériser les acteurs impliqués dans la commercialisation des noix de cajou au Bénin, en se concentrant sur les communes de Tchaourou et N'Dali. L'échantillon de recherche, composé de 200 commerçants répartis en quatre catégories (grossistes, semi-grossistes, collecteurs, et détaillants) et choisies à l'aide de la table des nombres aléatoires dans Excel, en sélectionnant parmi les listes de commerçants disponibles au niveau des structures d'encadrement et des organisations de la filière, ont été soumis à un questionnaire structuré construit sur le serveur Kobotoolbox. Les données collectées ont été soumises à une analyse approfondie dont les statistiques descriptives et les tests de χ^2 , avec le logiciel STATA SE 15. Les résultats mettent en évidence une prédominance des semi-grossistes et des détaillants, avec des différences significatives entre les communes. Le genre, le niveau d'instruction, la formation spécifique, et l'appartenance à une organisation de producteurs influent sur la distribution des acteurs. Bien que l'accessibilité au crédit ne soit pas un facteur déterminant, la connaissance du prix semble jouer un rôle crucial. La visualisation de la chaîne d'approvisionnement révèle une collaboration harmonieuse entre les acteurs, avec les semi-grossistes occupant une position centrale. Cette caractérisation détaillée offre des perspectives importantes pour comprendre les dynamiques complexes de la filière, soulignant l'importance de considérer des aspects socio-économiques, éducatifs, et organisationnels dans le développement de politiques visant à renforcer la durabilité et l'équité dans la commercialisation des noix de cajou au Bénin.

Mots clés : Caractérisation, Type d'acteurs, Commercialisation, Noix de cajou, Bénin

Abstract

Cashew nut trading has become a booming economic activity in Benin, involving a wide range of players. This study aims to characterise the players involved in cashew nut marketing in Benin, focusing on the communes of Tchaourou and N'Dali. The research sample, consisting of 200 traders divided into four categories (wholesalers, semi-wholesalers, collectors and retailers) and chosen using the random number table in Excel, by selecting from the lists of traders available from the supervisory structures and organisations in the sector, were subjected to a structured questionnaire built on the Kobotoolbox server. The data collected was subjected to in-depth analysis, including descriptive statistics and chi2 tests, using STATA SE 15 software. The results show that semi-wholesalers and retailers predominate, with significant differences between communes. Gender, level of education, specific training, and membership of a producer organisation influence the distribution of players. Although access to credit is not a determining factor, knowledge of the price seems to play a crucial role. Visualisation of the supply chain reveals harmonious collaboration between the players, with semi-wholesalers occupying a central position. This detailed characterisation offers important insights into the complex dynamics of the supply chain, highlighting the importance of considering socio-economic, educational and organisational aspects in the development of policies aimed at enhancing the sustainability and equity of cashew nut marketing in Benin.

Keywords : Characterisation, Type of actors, Marketing, Cashew nuts, Benin

INTRODUCTION

Le secteur agricole, véritable pilier économique dans de nombreux pays en développement, trouve dans la culture de l'anacarde une source inestimable de revenus pour les producteurs, permettant de compenser les pertes résultant d'autres cultures au fil des saisons. Le commerce mondial de la noix de cajou brute a plus que doublé pour atteindre 2,1 milliards de kilogramme dont près des deux tiers de cette croissance sont du fait des producteurs africains, comme la Côte d'Ivoire et le Bénin (ONU, 2021). Au plan global, le Bénin est le 9^{ème} pays exportateur de noix de cajou qui contribue pour 3% à la formation de son PNB, 7% au PIB agricole et participe à 24,87% du revenu agricole d'exportation (African Cashew Alliance, 2013). La filière d'anacarde a pris une importante croissance accrue au cours des dix dernières années en étant deuxième filière d'exportation après le coton (MAEP, 2017). Elle représente une importante source de revenu pour le pays (Dossa & Miassi, 2018). La production de noix d'anacarde brute est comprise entre 120 000 et 130 000 tonnes métriques ; 98% de ces noix sont exportées à l'état brut ; à peine 2% de la production sont transformées en amandes blanches toujours pour l'exportation. Cette production est évaluée à environ 50 millions de \$ US, soit 30 milliards de FCFA et la croissance annuelle est de 10-15% au cours des 10 dernières années (Policy Working Group, 2018) et occupe environ 200 000 producteurs (trices) avec une taille moyenne des exploitations d'un hectare. Dans la même période le rendement à l'hectare se situe entre 150 et 350 kg et dont 500kg/ha sont projetés ces dernières années. Les superficies d'anacarde au Bénin sont estimées à 285 000 ha, sa culture est source de croissance économique et vectrice de lutte contre la pauvreté à travers le nombre d'emplois créés (MAEP, 2017).

Par ailleurs, l'organisation de cette filière fait appel à plusieurs acteurs comme les producteurs, les commerçants, les transformateurs, les fédérations nationales et associations, les ONG etc. Le paradoxe est que les acteurs impliqués en passant des producteurs aux exportateurs nationaux n'obtiennent qu'une fraction des prix de détail final (Soglo & Assogba, 2009), soulevant des interrogations sur la répartition équitable des gains au sein de la chaîne de valeur. Cependant, si par le passé, les acteurs bénéficiaient de prix élevés dans cette filière, une fluctuation s'observe depuis quelques années avec une tendance à la baisse depuis la campagne 2016-2017 (Africa Green Magazine, 2020; Bank African Development, 2019). Les causes de ces fluctuations ont globalement été peu documenté or leur impact reste très important sur le revenu des producteurs. C'est donc ce gap que vise à combler la présente étude intitulée « *Caractérisation des acteurs impliqués dans la commercialisation des noix de cajou au nord-Bénin* » qui vise à identifier les acteurs monopolistiques de cette filière, afin d'éclairer les futurs choix politiques dans ce secteur crucial. Cette étude ambitionne ainsi de dévoiler l'identité

commerciale de chaque catégorie d'acteurs, leurs interactions et leur mode opératoire au sein de la filière anacarde. L'article présente la méthodologie de l'étude, les résultats obtenus et leurs discussions par rapport aux travaux antérieurs et les implications qui se dégagent puis une conclusion.

1. METHODOLOGIE

1.1. Etat des connaissances sur la commercialisation des noix de cajou

La commercialisation des noix de cajou au Bénin se profile comme une composante essentielle de la filière anacarde, mobilisant divers acteurs tout au long de la chaîne de valeur.

Elle a suscité un intérêt soutenu de la part de chercheurs et d'organisations, cherchant à comprendre les acteurs impliqués dans cette filière clé. Aina, (1996) a été parmi les premiers à aborder la question, en mettant en lumière les imperfections liées à la commercialisation des noix de cajou au niveau paysan. Il préconisait déjà, il y a plusieurs décennies, la nécessité d'une politique de prix appropriée aux producteurs et insistait sur l'importance d'identifier les rôles spécifiques de chaque acteur de la filière. Grimaud, (1998) s'est penché sur les organisations professionnelles de la filière anacarde au Bénin, révélant une faible concentration dans la collecte malgré le nombre relativement important d'organisations de producteurs.

Les résultats d'une étude menée par Agai en (2004) sur la commercialisation des noix de cajou à Bantè et Savalou à révéler des dynamiques spécifiques qui enrichissent notre compréhension de cette filière cruciale. Les résultats mettent en évidence la dominance des collecteurs sur le marché des noix de cajou, représentant 47% de son échantillon. Cette prédominance souligne l'importance cruciale de l'activité de collecte dans le processus global de commercialisation. Les collecteurs, évoluant principalement dans le secteur informel, sont chargés de l'assemblage primaire des noix de cajou, avec une portée d'action limitée du fait de leur statut informel. En parallèle, les courtiers collecteurs, constituant 29% des participants, opèrent comme des intermédiaires travaillant pour le compte d'autrui, utilisant les services des collecteurs pour acquérir les noix de cajou. Quant aux semi-grossistes, représentant 13% des participants, ils jouent un rôle essentiel dans la concentration secondaire des noix de cajou et dans leur acheminement vers les usines de transformation ou le port autonome de Cotonou pour les exportateurs. Enfin, les grossistes, constituant 8% des acheteurs, se distinguent par leur proximité avec les exportateurs et leur agrément. Ils interagissent étroitement avec les autres catégories d'acheteurs, illustrant la connectivité complexe au sein de la filière anacarde.

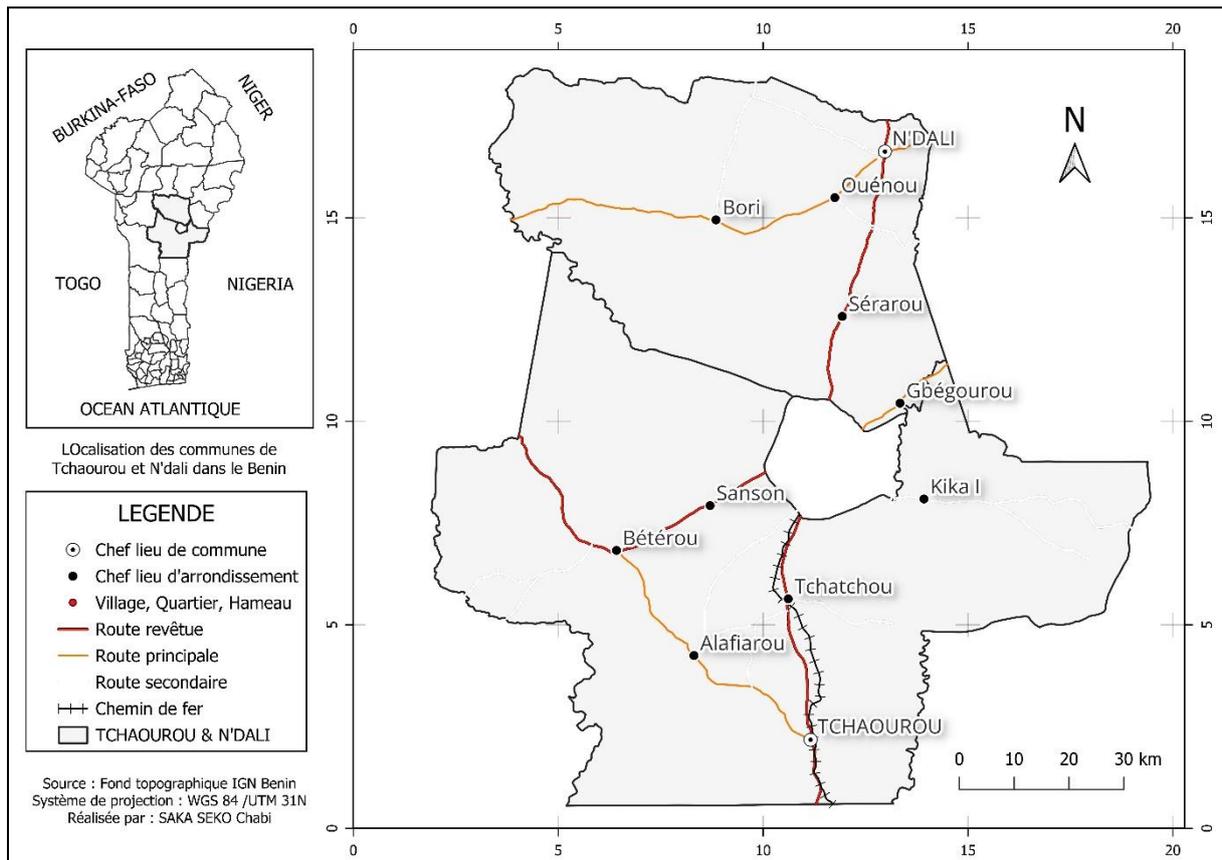
Se référant à la même étude, une prédominance écrasante dans le secteur informel, avec seulement 11% des participants évoluant dans des cadres formels est enregistrées. Ces résultats se rapproche des résultats de travaux de Singbo et al., (2004), qui soulignent les disparités

économiques entre les coûts supportés par les producteurs et les bénéfices générés, soulignant l'importance d'une approche équilibrée pour assurer la durabilité de la filière.

1.2. Présentation du milieu d'étude

La présente étude a été conduite dans le Département du Borgou au Nord-Bénin, une région qui dispose de nombreuses ressources en terres cultivables avec une superficie de 25 856 km² soit 22,34% de la superficie totale du Pays et fait partie du pôle de développement 4 et de la zone d'intervention de l'Agence Territoriale de développement Agricole 4 (ATDA4) qui a pour filière phare l'anacarde. Ainsi, la production et la commercialisation de la noix de cajou font partie des moyens de survie d'une bonne partie de la population du département. Par ailleurs, ce département est presque la capitale économique de tout le grand Nord du Bénin avec Parakou, une métropole incontestable du nord-Bénin, représentant le centre névralgique du monde des affaires en général et des produits agricoles en particulier, aussi bien pour l'intérieur du pays comme pour l'extérieur (Nigeria). Ainsi deux communes frontalières entourant la ville de Parakou et à forte potentialité agricole de ce département, surtout dans la culture des noix d'anacarde ont été choisies. Il s'agit des communes de Tchaourou et N'Dali. La commune de Tchaourou se situe à l'entrée sud du Département du Borgou entre 2°2' et 3°1' de longitude Est et est à cheval sur le 9ème parallèle Nord. La commune de N'Dali quant à elle, se situe entre 9°25' et 10° de latitude Nord et entre 2°05' et 2°50' de longitude Est. Les deux communes bénéficient d'un climat de type soudano-guinéenne caractérisé par des précipitations unimodales et une pluviométrie annuelle variant de 1.100 à 1.200 mm. La température moyenne annuelle varie entre 30 et 39 °C avec une humidité relative moyenne maximum de 98% et minimum de 31% (Paraiso et al., 2011). Le sol est de type ferrugineux tropical. Ces deux communes connaissent également des activités de récolte d'anacarde jamais égalée dans le département. Soit près de 50% de la production en anacarde dudit département. Elles sont par ailleurs, traversées par le fleuve Okpara qui offre ainsi le cadre propice pour le développement d'activités agricoles menées par les populations. La figure 1 ci-dessous présentes les communes d'intervention de l'étude.

Figure 1: Carte de localisation géographique des Communes d'intervention de l'étude



Source : Réalisé par les auteurs, 2023

1.3. Echantillonnage et collecte des données

L'échantillon de recherche se compose principalement des commerçants d'anacarde des communes de Tchaourou et N'Dali. Pour l'identification des acteurs de la filière à enquêter, un échantillonnage a été réalisé à l'aide de la table des nombres aléatoires dans Excel, en sélectionnant parmi les listes de commerçants disponibles au niveau des structures d'encadrement et des organisations de la filière. La taille de l'échantillon est proportionnelle à la population de chaque catégorie d'acteur du système commercial et a été déterminée lors de la phase exploratoire. Les participants choisis pour cette recherche comprennent les personnes (grossistes, détaillants, collecteurs et semi-grossistes) intégrées dans le système commercial de la noix de cajou dans lesdites communes. Au total, un échantillon de deux cents (200) commerçants des quatre catégories a été constitué dans les deux communes. Cette collecte des données s'est menée en deux principales phases. Une phase exploratoire qui a permis la prise de contact avec les acteurs impliqués dans la chaîne commerciale afin de recueillir les informations sur l'état des lieux de la filière. Cette phase a également permis d'échantillonner les villages d'étude, conduite à l'aide des observations et entretiens de groupe avec les personnes ressources identifiées dans la zone. La seconde phase, celle d'enquête approfondie,

a consisté à la collecte des données spécifiques à l'aide d'un questionnaire d'enquête digitalisé sur Kobotoolbox et déployé pour l'exploitation à travers les smartphones auprès des enquêtés. Le tableau 1 ci-dessous présente la répartition des catégories d'acteurs enquêtés par commune.

Tableau 1: Répartition des types d'acteurs enquêtés par commune d'étude

Effectif		Type de commerçant				Total
		Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	
Commune	Tchaourou	2	33	12	53	100
	N'dali	27	42	1	30	100
Total		29	75	12	83	200

Source : Réalisé par les auteurs, 2023

1.4. Analyse et traitement des données

Dans le but d'atteindre l'objectif de cette étude, la statistique descriptive (Fréquence, effectifs) et le test de khi-deux, ont été réalisés afin de vérifier la corrélation entre les différentes variables et pourvoir réduire au maximum les informations pour une meilleure caractérisation des différents acteurs impliqués dans la commercialisation de la noix de cajou. Le logiciel STATA 15 SE a été utilisés pour les analyses.

2. Résultats

2.1. Répartition des catégories d'acteurs enquêtés par commune d'étude

Le tableau 2 ci-dessous présente les types d'acteurs identifiées dans les communes de Tchaourou et N'Dali.

Tableau 2 : Répartition des catégories d'acteurs enquêtés par commune d'étude

Commune	Catégorie d'acheteurs				
	Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	Total
Tchaourou	1,00%	16,50%	6,00%	26,50%	50,00%
N'dali	13,50%	21,00%	0,50%	15,00%	50,00%
Total	14,50%	37,50%	6,50%	41,50%	100,00%
Test de χ^2	Pearson chi2(3) = 38,31 Pr = 0.000				

Source : Réalisé par les auteurs, 2023

De l'analyse de ce tableau, il ressort quatre types d'acheteurs : les grossistes, les semis grossistes, les collecteurs et les détaillants. Les grossistes sont la catégorie d'acheteurs ayant la plus petite proportion (6,5%), les semis grossistes (41,5%), les détaillants (37,5%) et les

collecteurs (14,5%) sont les acteurs qui sont nombreux dans le système de commercialisation de la noix de cajou. Ce résultat s'explique par le fait que ceux-là qui représentent la catégorie dominante sont des agents qui travaillent pour le compte d'un autre (Grossistes), et ont pour tâche de réaliser l'assemblage primaire des noix de cajou.

L'analyse du même tableau révèle une différence de dominance de deux acteurs différents au niveau des communes. Cette différence est statistiquement significative au seuil de 1% ($p = 0,000 < 1\%$). Il s'agit des grossistes et semis grossistes qui dominent dans la commune de Tchaourou d'une part ; et des collecteurs et détaillants qui dominent dans la commune de N'Dali d'autre part.

2.2. Caractéristiques sociodémographiques des acteurs de commercialisation de la filière anacarde

Le tableau 3 ci-dessous présente la répartition des catégories d'acteurs (collecteurs, détaillants, grossistes et semi-grossistes) en fonction du sexe, de l'âge et du niveau d'instruction

Tableau 3 : Caractéristiques sociodémographique des catégories d'acteurs enquêtés

		Catégorie d'acheteurs				
		Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	Total
Sexe	Féminin	3,00%	17,50%	0,50%	10,50%	31,50%
	Masculin	11,50%	20,00%	6,00%	31,00%	68,50%
	Test de χ^2	Pearson $\chi^2(3) = 14,45$ Pr = 0,002				
Age	[20-30[5,00%	16,00%	2,00%	14,00%	37,00%
	[30-40[6,00%	13,50%	2,00%	21,00%	42,50%
	[40-50[1,50%	5,50%	0,50%	5,00%	12,50%
	[50----[2,00%	2,50%	2,00%	1,50%	8,00%
	Test de χ^2	Pearson $\chi^2(9) = 15,97$ Pr = 0,067				
Niveau d'instruction	Aucun	2,00%	11,00%	0,00%	2,00%	15,00%
	Primaire	1,50%	10,50%	1,50%	13,50%	27,00%
	Secondaire	7,00%	12,00%	2,00%	15,00%	36,00%
	Universitaire	4,00%	4,00%	3,00%	11,00%	22,00%
	Test de χ^2	Pearson $\chi^2(9) = 32,65$ Pr = 0,000				

Source : Réalisé par les auteurs, 2023

Il ressort que la plupart des acteurs de commercialisation d'anacarde sont de sexe masculin présentant une proportion de 68,5% contre 31,50% chez les femmes. Dans toutes les catégories

d'acteurs les femmes ont une proportion inférieure à celle des hommes. Le test du Chi² indique une valeur de 14,45 avec une probabilité associée (p) de 0,002. Cela signifie que la différence observée dans la distribution des catégories d'acheteurs par sexe est statistiquement significative au seuil de 5% (car $p < 0.05$). Il y a donc une différence significative dans la distribution des catégories d'acheteurs suivant le sexe. Cette différence pourrait suggérer que le sexe influence le type d'acheteur qu'une personne est susceptible de devenir.

Le même tableau offre une vue détaillée de la répartition des catégories d'acheteurs par tranche d'âge, avec des pourcentages indiquant la proportion de chaque catégorie au sein de chaque tranche. Dans la tranche d'âge de 20 à 30 ans, les collecteurs représentent 5%, les détaillants 16%, les grossistes 2%, et les semi-grossistes 14%, totalisant ainsi 37%. Pour la tranche d'âge de 30 à 40 ans, les pourcentages respectifs sont de 6%, 13.5%, 2%, et 21%, avec un total de 42.5%. La tranche de 40 à 50 ans présente des proportions de 1.5%, 5.5%, 0.5%, et 5%, totalisant 12.5%. Quant à la tranche des 50 ans et plus, elle présente une proportion totale de 8%. Les résultats du test du Chi² révèlent une valeur de 15,97 avec une probabilité associée (p) de 0.067, indiquant que la différence observée dans la répartition des catégories d'acheteurs par tranche d'âge n'est pas statistiquement significative à un seuil de 5% (car $p > 0.05$), mais elle est significative à un seuil de 10% (car $p < 0.10$).

Il ressort de l'analyse du même tableau que la plupart des acteurs ont atteint le second cycle 36%, suivi du niveau primaire 27% et du niveau universitaire 22%. 15% des acteurs enquêtés n'ont aucun niveau d'instruction scolaire. Le test du Chi² indique une probabilité (p) de 0.000, indiquant que la différence observée dans la distribution des catégories d'acheteurs par niveau d'instruction est statistiquement significative au seuil de 5% (car $p < 0.05$). Il y a donc une différence significative dans la distribution des catégories d'acheteurs par niveau d'instruction. Cette différence pourrait suggérer que le niveau d'instruction influence le type d'acheteur qu'une personne est susceptible de devenir.

2.3. Représentation selon la formation spécifique et le contact avec une structure de commercialisation.

Le tableau 4 présente la répartition des catégories d'acheteurs (collecteurs, détaillants, grossistes et semi-grossistes) en fonction de leur formation spécifique et de leur contact avec une structure de commercialisation. Les pourcentages indiquent la proportion de chaque catégorie d'acheteurs dans chaque groupe.

Tableau 4 : Répartition selon la formation spécifique et le contact avec une structure de commercialisation

Formation spécifique	Catégorie d'acheteurs				
	Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	Total
Non	13,50%	37,50%	5,00%	41,50%	97,50%
Oui	1,00%	0,00%	1,50%	0,00%	2,50%
Test de χ^2	Pearson $\chi^2(3) = 28,93$ Pr = 0,000				
Contact avec une structure de commercialisation	Catégorie d'acheteurs				
	Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	Total
Non	13,00%	33,00%	2,50%	34,50%	83,00%
Oui	1,50%	4,50%	4,00%	7,00%	17,00%
Test de χ^2	Pearson $\chi^2(3) = 20,51$ Pr = 0,000				

Source : Réalisé par les auteurs, 2023

D'après l'analyse du tableau 5, la plupart des enquêtés n'ont suivi aucune formation spécifique ; seulement une partie des grossistes et des collecteurs ont suivi de formation spécifique. Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que les grossistes et collecteurs ont besoins de compétence supplémentaire pour la gestion des stocks et l'évaluation des risques. Dans la section "Contact avec une structure de commercialisation", 83% des acheteurs n'ont pas eu de contact avec une telle structure, tandis que 17% en ont eu. Ce qui s'explique par le fait que les grossistes disposent d'une quantité importante et il est donc indispensable d'être en contact avec différentes institutions de cette filière pour être informé des changements éventuels au cours de la campagne.

Le test du Chi2 indique une valeur de 28.,93 avec une probabilité associée (p) de 0,000 pour la formation spécifique, et une valeur de 32,65 avec une probabilité associée (p) de 0,000 pour le contact avec une structure de commercialisation. Cela signifie que la différence observée dans la distribution des catégories d'acheteurs par formation spécifique et par contact avec une structure de commercialisation est statistiquement significative au seuil de 5% (car $p < 0.05$). Ainsi, il y a une différence significative dans la distribution des catégories d'acheteurs.

Ces résultats suggèrent que la formation spécifique et le contact avec une structure de commercialisation peuvent jouer un rôle important dans le type d'acheteur qu'une personne est susceptible de devenir.

2.4. Appartenance à une Organisation Paysanne (OP)

Le tableau 5 ci-dessous présente les différents acteurs de commercialisation de noix d'anacarde selon leur appartenance à une OP

Tableau 5 : Différents acheteurs selon leur appartenance à une OP

Appartenance à une Organisation Paysanne	Type de commerçant				Total
	Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	
Non	13,00%	37,50%	2,50%	37,50%	90,50%
Oui	1,50%	0,00%	4,00%	4,00%	9,50%
Test de χ^2	Pearson $\chi^2(3) = 48,8457$ Pr = 0.000				

Source : Réalisé par les auteurs, 2023

L'analyse de ce tableau révèle que ; seulement 9,5% des enquêtés appartiennent à une OP, ils travaillent donc de façon individuelle, mais ceci est beaucoup plus observé chez les semis grossistes et les détaillants avec une proportion de 37,5%. Ceci s'explique par le fait que les détaillants et les semis grossistes sont encore au bas de la chaîne de commercialisation de la noix de cajou ; ils sont souvent plus proches des producteurs. Le test du Chi2 indique une valeur de 48,84 avec une probabilité associée (p) de 0.000. Cela signifie que la différence observée dans la distribution des catégories d'acheteurs par appartenance à une OP est statistiquement significative au seuil de 5% (car $p < 0.05$). Il y a une différence significative dans la distribution des catégories d'acheteurs par appartenance à une OP.

2.5. Accessibilité au crédit des acteurs de commercialisation de la noix d'anacarde

Le tableau 6 présente la répartition des différents types de commerçants (collecteurs, détaillants, grossistes et semi-grossistes) en fonction de leur accessibilité au crédit. Les pourcentages indiquent la proportion de chaque catégorie d'acheteurs dans chaque groupe.

Tableau 6 : Représentation selon l'accessibilité au crédit ou non des commerçants de noix d'anacarde

Accès au crédit	Type de commerçant				Total
	Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	
Non	10,00%	32,00%	4,00%	28,50%	74,50%
Oui	4,50%	5,50%	2,50%	13,00%	25,50%
Test de χ^2	Pearson $\chi^2(3) = 7,7331$ Pr = 0.052				

Source : Réalisé par les auteurs, 2023

Dans la catégorie "Non accès au crédit", on observe que 13,5% sont des collecteurs, 37,5% sont des détaillants, 2,5% sont des grossistes et 37,5% sont des semi-grossistes. Dans la catégorie "Accès au crédit", on observe que 1,5% sont des collecteurs, 0% sont des détaillants, 4% sont des grossistes et 4% sont des semi-grossistes. Le test du Chi2 (Pearson χ^2) indique une valeur de 7,73 avec une probabilité associée (p) de 0.052. Cela signifie que la différence observée dans la distribution des catégories d'acheteurs par accessibilité au crédit n'est pas statistiquement significative au seuil de 5% (car $p > 0.05$), mais elle est significative au seuil de 10% (car $p < 0.10$). L'accessibilité au crédit n'est donc pas un facteur pertinent permettant de catégoriser les commerçants d'anacardes des deux communes.

2.6. Connaissance de prix de ventes de la noix d'anacarde par les acteurs de commercialisation

Le tableau 7 présente la répartition des différents types de commerçants (collecteurs, détaillants, grossistes et semi-grossistes) en fonction de leur connaissance de la variation du prix de la noix de cajou. Les pourcentages indiquent la proportion de chaque catégorie d'acheteurs dans chaque groupe.

Tableau 7 : Représentation selon les connaissances à la variation du prix de la noix de cajou

Connaissance de prix	Type de commerçant				Total
	Collecteurs	Détaillants	Grossistes	Semi-grossistes	
Non	0,50%	14,50%	1,00%	20,00%	36,00%
Oui	14,00%	23,00%	5,50%	21,50%	64,00%
Test de χ^2	Pearson $\chi^2(3) = 21,32$ Pr = 0.000				

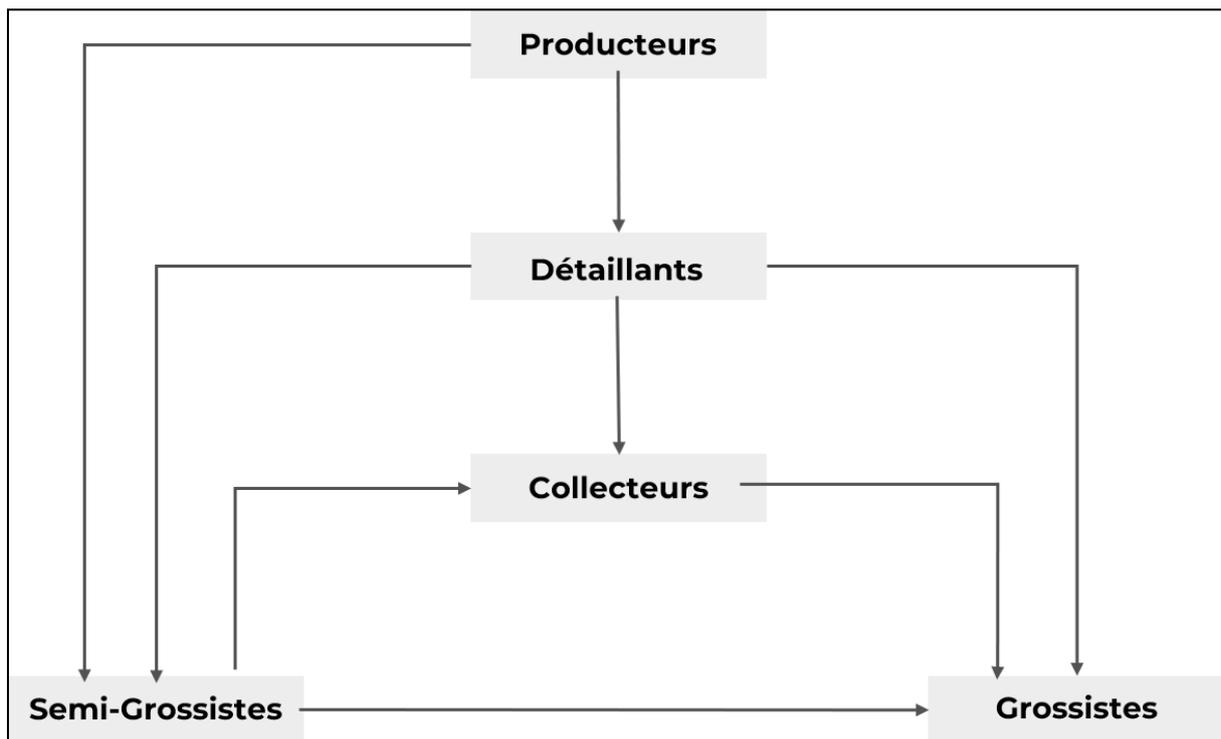
Source : Réalisé par les auteurs, 2023

De l'analyse de ce tableau il ressort que la plupart de ces acheteurs sont informés de la variation du prix, surtout les détaillants et les semis grossistes. Les grossistes sont moins informés par rapport aux collecteurs ce qui s'explique par le fait que les détaillants, les semis grossistes et collecteurs sont beaucoup plus proches des producteurs, ils connaissent les besoins de ces producteurs et ce sont les souhaits des producteurs concernant la variation du prix qu'ils font remonter à leurs supérieurs hiérarchiques. Le test du Chi2 indique une valeur de 21,32 avec une probabilité associée (p) de 0.000. Cela signifie que la différence observée dans la distribution des catégories d'acheteurs par connaissance du prix est statistiquement significative au seuil de 5% (car $p < 0.05$). Il y a une différence significative dans la distribution des catégories d'acheteurs par connaissance du prix.

2.7. Synthèse des différents acteurs de commercialisation de la noix d'anacarde dans les deux communes

La figure ci-dessous illustre les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement des noix d'anacarde, de la production à la vente en gros.

Figure 2 : acteurs de la chaîne d'approvisionnement des noix d'anacarde



Source : Réalisé par les auteurs, 2023

Au sommet de la chaîne, les producteurs fournissent directement leurs produits aux détaillants et aux semi-grossistes, établissant ainsi une liaison dans le processus d'approvisionnement. Les collecteurs, agissant en tant qu'intermédiaires, assurent la transmission efficace des produits aux grossistes, soulignant ainsi la dynamique de la chaîne d'approvisionnement.

Les flèches indiquent clairement la direction du flux des noix d'anacarde, illustrant la trajectoire précise des produits de l'étape de production à celle de la vente en gros. À ce stade, les grossistes, en tant que commerçants opérant généralement depuis les villes et les pays voisins, s'approvisionnent auprès des détaillants, des collecteurs, et des semi-grossistes pour acquérir des quantités importantes de noix.

Les semi-grossistes, agissant de manière autonome, jouent un rôle crucial en vendant la noix de cajou tant aux grossistes qu'aux collecteurs. Leur approvisionnement direct auprès des producteurs, en plus des détaillants, témoigne de leur position centrale dans la chaîne d'approvisionnement. Le transfert de leur stock vers les grossistes ou les collecteurs se réalise avec l'aide d'avances fournies par les grossistes, et leur rémunération se fait par sac de produits. Quant aux collecteurs, leur rôle est spécifiquement défini en tant qu'intermédiaires entre les producteurs et les grossistes. Souvent des individus visitant les lieux de production et les maisons des producteurs, ils contribuent à faciliter les échanges entre ces deux acteurs clés de la chaîne.

Enfin, les détaillants, présents aussi bien dans les zones rurales que dans les milieux urbains, agissent comme des interfaces essentielles. Ils achètent directement aux producteurs et revendent ensuite aux semi-grossistes, ou aux collecteurs, ces derniers assurant la liaison finale avec les grossistes. Ainsi, cette structure met en évidence la collaboration harmonieuse entre les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement en noix d'anacarde dans les communes de N'dali et Tchaourou, chacun jouant un rôle distinct dans le cheminement des noix d'anacarde du producteur au grossiste

3. Discussion

Le travail réalisé a proposé une démarche qualitative basée sur la statistique descriptive, pour identifier et caractériser les acteurs impliqués dans la commercialisation des noix de cajou au Bénin notamment dans les communes de N'dali et Tchaourou. Les résultats révèlent une diversité significative parmi les acteurs de la commercialisation des noix de cajou au Bénin. Quatre catégories d'acteurs ont été identifiées, à savoir les grossistes, les semi-grossistes, les collecteurs, et les détaillants. Notamment, les semi-grossistes et les détaillants semblent dominer dans la filière, avec des différences notables entre les communes de Tchaourou et N'Dali. Il est intéressant de noter que chaque acteur, qu'il s'agisse des producteurs, des détaillants, des semi-grossistes, des collecteurs ou des grossistes, joue un rôle distinct et crucial dans le cheminement des noix de cajou du producteur au grossiste. Cette structure met en évidence la collaboration harmonieuse entre les différents acteurs, chacun contribuant à faciliter les échanges et à assurer une transmission efficace des produits. Cependant, il est également

important de noter que cette dynamique est influencée par divers facteurs, tels que l'accès au crédit, le niveau d'éducation, le genre et l'âge des acteurs.

Par ailleurs, une distinction significative entre les genres a été observée dans la répartition des acteurs, avec une prédominance masculine (68,5%) par rapport aux femmes (31,5%). Cette différence, soutenue par le test du Chi², souligne une corrélation entre le genre et le type d'acheteur. En effet, plusieurs études ont également souligné les défis spécifiques auxquels sont confrontées les femmes dans le secteur de la noix de cajou. (Sakai, 2020) dans son étude sur les défis spécifiques au genre pour les productrices de noix de cajou au Bénin a révélé que les femmes productrices de noix de cajou au Bénin, doivent jongler entre de nombreuses responsabilités, y compris gagner de l'argent pour le ménage tout en assumant la majorité des responsabilités liées aux soins des enfants. De plus, les femmes ont généralement plus recours à la main-d'œuvre extérieure, ce qui a affecté leur capacité à produire et à récolter leurs noix de cajou de manière rentable. Bien qu'elles jouent des rôles significatifs dans la chaîne de valeur de la noix de cajou, de la production à la commercialisation, elles sont confrontées à des contraintes relatives au manque de propriété et d'accès à des ressources productives telles que la terre, le crédit et l'adhésion à des coopératives de commercialisation (Mihyo et al., 2019). Il est intéressant de noter que la majorité des acteurs se situent dans les tranches d'âge de 20 à 40 ans. Cela pourrait être dû à plusieurs facteurs, tels que la capacité physique à participer activement à la collecte et à la commercialisation des noix de cajou, l'accès aux ressources nécessaires, ou encore l'expérience et les connaissances acquises avec le temps. Cependant, il est également important de noter que l'âge peut interagir avec d'autres facteurs tels que le genre, le niveau d'éducation et le statut socio-économique pour influencer le rôle d'un individu dans la commercialisation des noix de cajou.

Une autre variable significative est le niveau d'instruction des acteurs. 36% des acheteurs ont le niveau secondaire avec une faible présence du côté des grossistes ; qui s'explique par le fait que les grossistes sont des gens ayant plusieurs années d'expérience dans le commerce, ils n'ont pas eu beaucoup de temps pour étudier et ils grandissent dans le système. Les résultats indiquent que la plupart des enquêtés n'ont pas suivi de formation spécifique, mais ceux appartenant à une Organisations Paysanne sont relativement peu nombreux (9,5%) avec environ 50% des grossistes. Le secteur de la noix de cajou étant dynamique, elle nécessite une connaissance approfondie du marché de la part des grossistes afin de rester informés des changements éventuels au cours de la campagne (Oladejo, 2015). Bien que l'accessibilité au crédit joue un rôle crucial dans le développement de l'agriculture, notamment dans le secteur de la noix de cajou (Sagbo, 2019) ; les résultats d'analyse analyse indique que ce n'est pas un

facteur déterminant dans la catégorisation des commerçants de noix de cajou dans les deux communes étudiées. Par ailleurs, la différence significative au seuil de 10% indique qu'il pourrait y avoir des nuances à explorer. Les résultats d'étude soulignent également l'importance de l'information dans la prise de décision des différents acteurs. En effet, la connaissance du prix et de la Dynamique de la Chaîne d'Approvisionnement revêt d'une très grande importance dans le secteur de la noix de cajou. Cela se justifie par les résultats d'étude de Degla, (2012) qui à montrer que les coûts de transaction, y compris la recherche d'informations sur les conditions du marché, sont une catégorie de coûts importante pour les acteurs du commerce de la noix de cajou au Bénin.

Conclusion

Cette étude offre une caractérisation détaillée des acteurs impliqués dans la commercialisation des noix de cajou au Bénin, identifiant clairement quatre catégories majeures : les grossistes, les semi-grossistes, les collecteurs et les détaillants. Parmi celles-ci, les semi-grossistes et les détaillants émergent comme des acteurs prédominants dans la filière. Les résultats soulignent l'influence significative de divers facteurs tels que le genre, le niveau d'instruction, la formation spécifique, et l'appartenance à une OP dans la catégorisation d'une part, et la détermination du rôle des acteurs de commercialisation de la filière anacarde. Il est crucial de noter que la catégorisation établie à partir de cette étude ne prétend pas à une généralisation universelle, mais plutôt à une illumination spécifique des dynamiques présentes dans la chaîne de commercialisation des noix de cajou au Bénin. Cette classification offre une perspective instructive sur d'autres aspects de la chaîne de valeurs anacarde, notamment en éclairant l'organisation du circuit de commercialisation des noix dans le contexte béninois. En définitive, cette caractérisation des acteurs contribue non seulement à la compréhension des structures actuelles de la filière anacarde, mais également à l'appréciation de l'organisation complexe du marché des noix de cajou au Bénin. Ces informations peuvent servir de base solide pour orienter des politiques ciblées visant à renforcer la durabilité et l'équité dans cette importante industrie agricole.

BIBLIOGRAPHIE

- Africa Green Magazine. (2020). Au Bénin : Le prix de l'anacarde est fixé à 325 CFA le kilo, deux fois moins qu'en 2017/2018—Africa Green Magazine.
<http://www.africagreenmagazine.com/2020/02/au-benin-le-prix-de-lanacarde-est-fixe.html>
- African Cashew Alliance. (2013). Le groupe d'exportateurs de noix de cajou du Bénin lance son site web | African Cashew Alliance. <https://www.africancashewalliance.com/fr/news-and-info/newsletter/le-groupe-dexportateurs-de-noix-de-cajou-du-benin-lance-son-site-web>
- Agai, O. G. (2004). Analyse socioéconomique de la commercialisation des noix de cajou dans les communes de Bantè et Savalou [PhD Thesis, Thèse d'Ingénieur Agronome, FSA/UAC, 92p].
https://scholar.google.com/scholar?hl=fr&as_sdt=0%2C5&as_yhi=2014&q=Analyse+socio%C3%A9conomique+de+la+commercialisation+des+noix+de+cajou+dans+les+communes+de+Bant%C3%A8+et+Savalou&btnG=
- Aina, M. M. S. (1996). L'anacardier dans le système de production au niveau paysan : Une approche de rentabilité économique et de la gestion du terroir dans la commune rurale d'Agoua (Zou). Thèse d'Ingénieur Agronome, FSA UNB, 112p.
- Bank African Development. (2019, mai 20). Bénin—Projet d'appui au développement de la filière anacarde et de l'entrepreneuriat agricole au Benin (PADEFA - ENA) —Rapport d'évaluation [Text]. Banque africaine de développement - Faire la différence ; African Development Bank Group. <https://www.afdb.org/fr/documents/document/benin-cashew-nuts-sector-and-agricultural-entrepreneurship-development-support-project-padefa-ena-appraisal-report-108718>
- Degla, P. K. (2012). Transaction Costs in the Trading System of Cashew Nuts in the North of Benin : A Field Study. *The American Journal of Economics and Sociology*, 71(2), 277-297.
- Dossa, F. K., & Miassi, Y. E. S. (2018). Facteurs Socio-Economiques Influençant L'adoption de Coton Biologique au Nord- Est du Bénin : Cas de la Commune de Kandi. *International Journal of Progressive Sciences and Technologies*, 6(2), Article 2.
<https://doi.org/10.52155/ijpsat.v6.2.293>
- Grimaud, M. (1998). Identification approfondie des organisations professionnelles de la filière anacarde au Bénin. Programme " Entrepreneuriat " Bénin. Rapport principal.

https://scholar.google.com/scholar?lookup=0&q=Identification+approfondie+des+organisations+professionnelles+de+la+fili%C3%A8re+anacarde+au+B%C3%A9nin&hl=fr&as_sdt=0,5&as_yhi=2014

MAEP. (2017). Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA) : Orientations stratégiques 2025.

<https://apidsa.agriculture.gouv.bj/public/storage/uploads/JGRyVh4YRKJawg2eh524c2tureYQE5wV9FiQz2sk.pdf>

Mihyo, P., Mihyo, Z., Msami, S., Kivuyo, M., & Rukonge, A. (2019). Gender and Social Inclusion in the Cashew Nut Value Chain : The Role of Women and Youth in Agro Processing in Tanzania. *Eastern Africa Social Science Research Review*, 35(1), 29-64.

Oladejo, J. (2015). Profitability and structural analysis of cashew nut market in Oyo State, Nigeria. *International Journal of Agricultural Policy and Research*, 3, 114-221.

<https://doi.org/10.15739/IJAPR.033>

ONU. (2021, avril 18). Pour en tirer un meilleur prix sur les marchés internationaux, l'Afrique doit transformer elle-même ses noix de cajou (CNUCED) | ONU Info.

<https://news.un.org/fr/story/2021/04/1094142>

Paraiso, A., Viniwanou, N., Akossou, A. Y. J., Mensah, G. A., & Abiola, W. (2011). Caractérisation morphométrique de l'abeille *Apis mellifera adansonii* au Nord-Est du Bénin. *International Journal of Biological and Chemical Sciences*, 5(1), Article 1.

<https://doi.org/10.4314/ijbcs.v5i1.68109>

Policy Working Group. (2018). Rapport de la deuxième réunion du Policy Working Group (PWG2) Présentation des résultats de l'enquête pilote TRAVERA sur la noix d'Anacarde du Bénin. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ifp_skills/documents/event/wcms_656575.pdf

Sagbo, N. (2019). Effects of agricultural loans in developing countries – benin case study. *Theses and Dissertations--Agricultural Economics*. <https://doi.org/10.13023/etd.2019.032>

Sakai, O. (2020, août 31). Addressing Gender-Specific Challenges for Women Cashew Farmers in Benin %. *TechnoServe*. <https://www.technoserve.org/blog/addressing-gender-specific-challenges-for-women-cashew-farmers-in-benin/>

Singbo, A. G., Savi, D. A., & Sodjinou, E. (2004). Etude du système de commercialisation des noix d'anacarde dans le département des collines au Bénin. Programme d'Analyse de la Politique Agricole (PAPA), Rapport technique final, 61.

Soglo, A., & Assogba, E. (2009). Etude sur la compétitivité de la filière anacarde du Bénin. Rapport final, CCI (PADEX). https://www.doc-developpement-durable.org/file/Fabrications-Objets-Outils-Produits/transformation-produits-agricoles/Competitivite_de_la_filiere_anacarde_au_Benin.pdf