



PRODUCTION, TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION DE L'ACAJOU ET D'AUTRES DÉRIVÉS AU BÉNIN



PROMOTEUR
DU PROJET

ODOUN
Donatien

TÉLÉPHONE

Whatsapp/Telegram :

(+229) 66 30 16 44 / 63 74 45 36

EMAIL :

infos@gbetoyoyo.com

Sommaire

QUI SOMMES NOUS ?	03
NOS OBJECTIFS	04
ÉTUDE DU MARCHÉ	08
PROBLÉMATIQUE	08
NOS SOLUTIONS	11
NOS PRODUITS	13
NOTRE VISION	14
FEUILLE DE ROUTE	15
COMMENT INVESTIR OU QUI PEUT INVESTIR ?	14
NOS ACQUIS ET RÉALISATIONS	15
NOTRE ÉQUIPE	15



DÉCLARATION DE NOTRE VISION

*Gbetoyoyo c'est l'innovation.
Nous voulons créer de la valeur, lutter
contre les fléaux qui minent notre continent.
Avant tout votre santé est notre priorité.*

Etre la seule et l'unique entreprise qui se soucie de votre bien-être et vous propose une gamme de produit que nul ne le fera. Nous avons compris l'importance du bien-être.

Nous savons une chose l'homme a besoin d'une bonne nutrition pour être en équilibre avec lui et la nature c'est cela que nous voulons vous offrir.

En investissant dans notre projet vous sauvez des multitudes de vie.

Et vous obtenez votre liberté financière.

N'investissez pas dans ce projet pour devenir uniquement milliardaire dans 2 ans, investissez plutôt pour être Acteur de l'innovation et donner à l'Afrique ce qui lui revient de droit.



DÉCLARATION DE NOTRE MISSION

*Gbetoyoyo a pour mission d'être l'une des
entreprises en Afrique qui veille sur la santé
parfaite de ces partenaires, lutte contre le
réchauffement de la planète, contribue à
l'amélioration des conditions de vie de
l'humanité.*

À travers notre usine de transformation des dérivés 100% bio de l'acajou, nous comptons permettre à toute l'humanité de jouir d'une santé parfaite en mettant à leur disposition des produits 100% sains, de contribuer à l'amélioration de leur condition de vie en partageant les bénéfices.

Nous souhaitons avoir l'une des plus grandes usines de transformation des dérivés 100% bio issus de l'acajou au Bénin et dans la sous-région.

L'entreprise GBETO YOYO SARL, sera le pionnier des entreprises en Afrique qui œuvre au bien être de l'humanité à travers la mise à leur disposition des produits 100% bio issus de la variété de transformation de l'acajou pour la consommation, participer à renforcer leurs conditions financières et lutter contre le réchauffement de la planète.

QUI SOMMES NOUS ?

GBETO YOYO SARL est une entreprise intervenant dans le domaine de l'agrobusiness.

Le secteur agricole est l'un des secteurs qui puissent garantir la croissance économique et la liberté financière des pays africains. Dans les régions septentrionales du Bénin par exemple, la culture des produits tropicaux en général, de l'anacarde et du maïs en particulier sont très propices avec des milliers de terres cultivables qui ne sont qu'exploitées qu'à seulement 20%. Ceci est véritablement dommage au vu de l'immense potentiel que ces terres non exploitées pour l'agriculture nous offrent. Les problèmes rencontrés sont souvent le manque de financement pour la production à grande échelle, de la mécanisation de l'agriculture et de mains d'œuvre pour accroître la production afin d'embraser des hectares de terres non cultivables.

Il s'agit donc d'un secteur rentable à court, moyen et long terme pour les investisseurs avérés ou les moins avérés. Que vous soyez fonctionnaire, employés dans le secteur public ou privé, particulier, indépendant, sachez qu'investir dans le secteur de l'agro-business en Afrique, est un très bon investissement.

NOS OBJECTIFS

OBJECTIF GÉNÉRAL

Etre la seule et l'unique des entreprises en Afrique qui se soucie de votre bien-être et vous propose une gamme de produits que nul ne le fera. Nous avons compris l'importance du bien-être.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES



Objectif 1 : production, transformation et commercialisation des dérivés issus des noix de cajou, maïs et arachide.



Objectif 2 : GBETOYOYO sera spécialisé dans la vente des jus de légumes, des fruits secs déshydratés et légumineuse en vrac. Notre gamme de produits bien sélectionnée a pour but de guider et éduquer notre population africaine à des méthodes d'alimentations plus saine.



Objectif 3 : 60% de nos produits seront vendus en vrac dans des emballages écologiques. Afin d'assurer la qualité optimale des produits ce qui contribuera à une diminution importante d'émission en CO₂.



Objectif 4 : Création de plus de 1000 emplois. Dans notre chaîne de production, département d'emballage, une prise en charge des personnes handicapées est prévue, leur offrir le maximum d'opportunités d'emploi possible. Nous savons qu'en Afrique la prise en charge et sécurité sociale des personnes handicapées est un réel défi. Nous voulons avec votre soutien que cela change, et nous sommes convaincus qu'avec votre collaboration ils seront dans les conditions de travail les plus optimales possibles.

ÉTUDE DE MARCHÉ

Présentation de Filière de l'anacarde

La filière de l'anacarde est l'une des filières phares à haute valeur ajoutée dont la promotion est consignée dans le Programme d'actions du gouvernement (PAG, 2016-2021) en raison de :

- i** Sa forte capacité à contribuer à la création d'emplois et de revenus ;
- ii** Sa contribution à la sécurité alimentaire et nutritionnelle ;
- iii** Son opportunité pour l'exportation. En effet, l'anacarde est le 2ème produit agricole d'exportation du pays après le coton et fournit 3% du produit national brut (PNB), et 25% des revenus de l'agriculture d'exportation. La zone du projet représente, à elle seule, plus de 87% de la production nationale.

Cependant, elle figure parmi les zones affichant les taux de pauvreté les plus élevés avec une incidence de la pauvreté monétaire qui s'est accrue de 36,2% en 2011 à 40,1 % en 2015 au-dessus de la moyenne nationale de 30,2%. Tenant compte des orientations stratégiques du Bénin et celles de la Banque, la formulation du projet met un accent sur :

- i** la sécurité alimentaire et nutritionnelle,
- ii** le développement de la chaîne de valeur de la filière, notamment la transformation locale des noix brutes de cajou (NBC),
- iii** l'emploi de jeunes et des femmes,
- iv** le changement climatique (CC) et le renforcement de la résilience



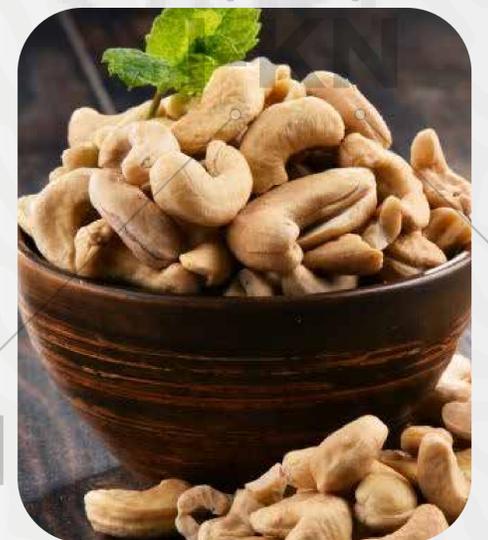
Présentation de l'anacardier

Origine et caractéristiques de l'anacardier

La noix de cajou ou anacarde est le vrai fruit de l'anacardier. De son nom scientifique *Anacardium occidentale*, l'anacardier est un arbre à racine pivotante, originaire du Brésil. Il a été découvert par les Portugais et emmené par les colons en 1578 au Mozambique puis dans l'état du Kerala en Inde pour finalement se répandre dans d'autres régions de l'Asie. La culture s'est depuis étendue à d'autres zones du globe, notamment l'Afrique de l'Ouest.

Après la fécondation des fleurs de l'arbre, le vrai fruit ou noix de cajou se développe en premier lieu. Lorsqu'il atteint son volume maximum, au bout de trente à trente-cinq jours, le pédoncule, qui jusque-là était normal, se développe considérablement et très rapidement. Il devient la pomme cajou, tandis que la noix perd de l'humidité, diminue de volume et durcit.

Au centre de la noix de cajou se trouve une seule amande en forme de demi-lune d'environ trois centimètre de longueur entourée d'une pellicule blanche. Elle deviendra, après avoir été grillée et salée, la « noix de cajou » commercialisée et dégustée par nombre de personnes. L'amande comestible de cet akène qui est le vrai fruit, constitue donc le principal produit utilisé de cette plante.



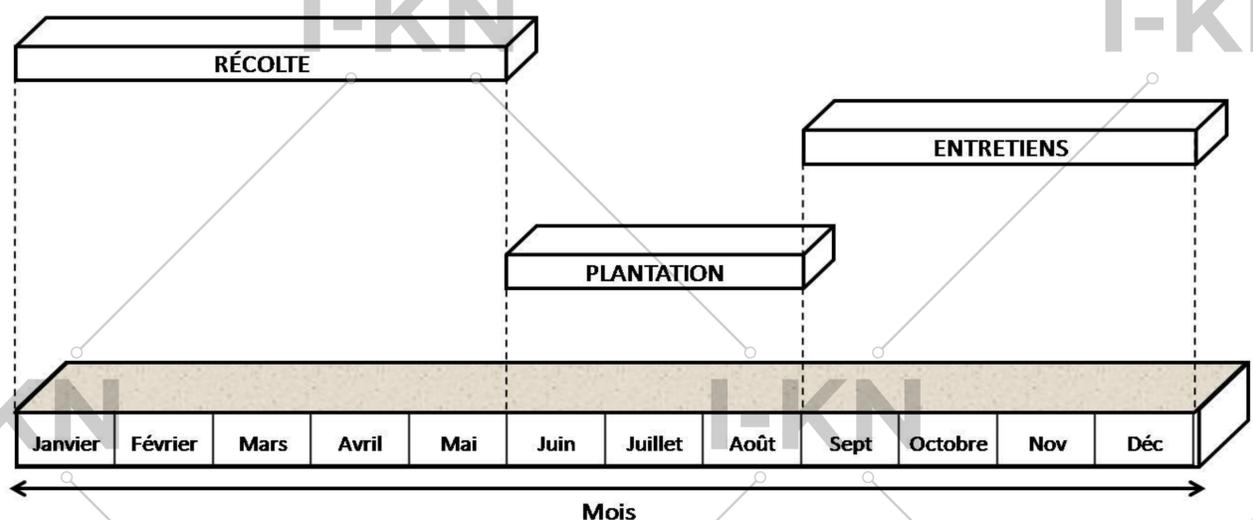
Culture et cycle de l'anacardier

La durée du cycle végétatif varie entre vingt et trente ans. La phase de floraison commence vers l'âge de deux ou trois ans. La pleine floraison se situe vers la septième année. Les arbres âgés ont une faible productivité mais ils peuvent être régénérés par recépage. La culture de l'anacardier se fait par semis direct où parmi trois graines semées, les plus beaux plants sont sélectionnés. Elle peut se faire aussi par utilisation des plants de pépinière en sac de polyéthylène. Dans ce dernier cas, le semis est effectué un à deux mois avant le début de la pleine saison des pluies, période au cours de laquelle les plants seront mis à leur place définitive. Cette technique a l'avantage d'allonger la période favorable à la croissance et permet l'installation du système racinaire en profondeur avant l'entrée en saison sèche. Les densités définitives de plantation varient entre cent et deux cent plants à l'hectare, en fonction du développement des arbres.

Du fait de l'enracinement de l'anacardier sur les 60 cm de profondeur, il est bon de favoriser la croissance des racines absorbantes dans cet horizon superficiel du sol en creusant des trous de plantation suffisamment larges et profonds ou en pratiquant un sous-solage lorsqu'on dispose des moyens mécaniques nécessaires. En revanche on évite des labours profonds susceptibles de sectionner les racines superficielles. Le feu est le principal ennemi des anacardiens dans de nombreuses zones. On doit donc éviter l'accumulation de matières végétales à la surface du sol en début de saison sèche. Les plantes de couverture améliorantes ne sont utilisables que lorsque le risque de feu peut être maîtrisé. En période de récolte, les fruits ne doivent pas être cueillis mais ramassés sur le sol quand ils sont mûrs et se détachent de l'arbre spontanément. On sépare la noix du faux fruit qu'est la pomme cajou par torsion. Ils doivent ensuite être séchés dans des lieux aérés.

Faisant abstraction totale du long cycle de la plante, la figure 2 montre l'organisation des activités culturelles pour la production de l'anacarde au Bénin. L'installation des vergers ou des plantations d'anacardier s'opère généralement entre juin et août où la pluviométrie suffisante à cause des précipitations de la saison pluvieuse, fournit suffisamment d'eau aux plantules pour leurs développements. Les entretiens notamment les sarclages se font entre septembre et décembre pour protéger les plantes contre les feux de végétation, principal ennemi de l'arbre. Les récoltes de la noix et éventuellement de la pomme cajou s'étalent de janvier à mai.

Figure 1 :
Organisation
des activités
de production
de la noix
de cajou



L'Afrique de l'Ouest exporte majoritairement de la noix de cajou en coque. Le Bénin ne se dérobe pas à cette réalité mais exporte en plus de la noix de cajou en coque, une infime partie de la noix de cajou décortiquée (environ 0,1%). La commercialisation de la noix de cajou s'opère sur le marché intérieur et sur le marché extérieur. Le marché intérieur comprend les acteurs locaux qui résident dans le pays et le marché extérieur regroupe les acteurs étrangers qui ne résident pas dans le pays. De ce fait, le circuit de commercialisation de ce fruit (**Figure 2**) comprend à l'amont, les producteurs locaux qui font l'important travail de récolte. Après ce premier travail, les produits sont mis dans des sacs et vendus aux collecteurs locaux qui les livrent à leur tour aux grossistes locaux. Soulignons tout de même que les producteurs locaux desservent les consommateurs locaux qui s'intéressent à l'amande après transformation du fruit. Les transformateurs locaux sont servis par les producteurs ou par les grossistes locaux. Après la transformation, les produits sont vendus aux grossistes locaux qui vont desservir les détaillants locaux qui permettront aux consommateurs locaux de disposer du produit sur leur table.

Par ailleurs, les exportateurs qui alimentent le marché extérieur, sont approvisionnés en noix de cajou par les producteurs, les grossistes et les transformateurs locaux. Au-delà des frontières, les grossistes et les détaillants étrangers assurent l'accès du produit aux consommateurs étrangers.

Les prix aux producteurs se caractérisent par leur grande variabilité au cours d'une même campagne. Les premières ventes se négocient avant le

début de la récolte (ventes sur pied) sur la base de 150 FCFA/kg, que certains producteurs sont contraints d'accepter pour faire face à des besoins de trésorerie, en particulier pour payer la main-d'œuvre nécessaire à l'entretien des plantations. Dès l'ouverture officielle de la campagne (15 mars), les prix augmentent ensuite régulièrement et passent rapidement à 250 FCFA pour atteindre 350 à 375 FCFA/kg voire plus (500 FCFA-600 FCFA) selon la période. Les prix FOB (*Free On Board*, soit en français *Franco à bord*) déclarés étaient en moyenne de 340 FCFA/kg pour l'année 2000 contre 320 FCFA/kg l'année précédente.

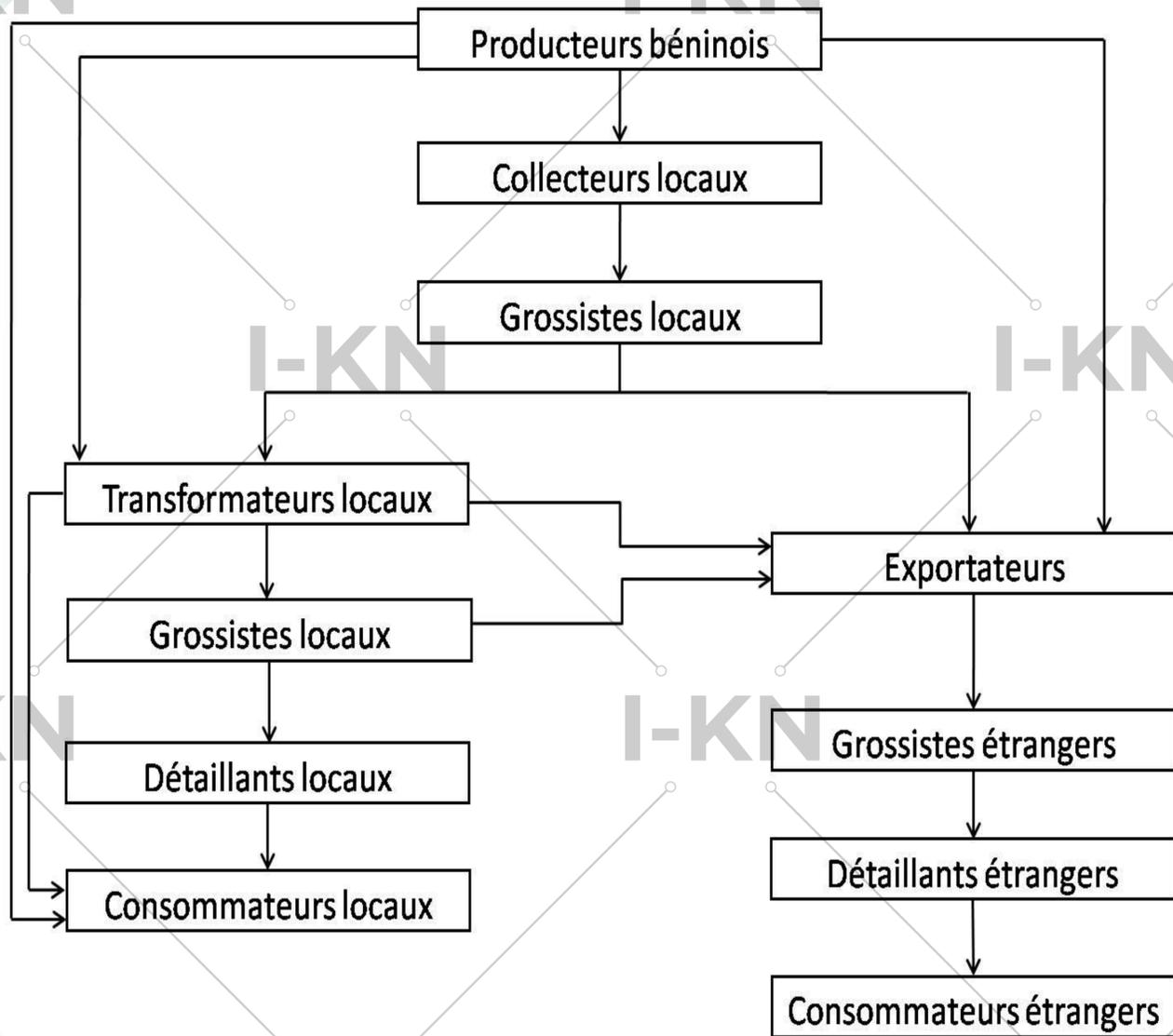


Figure 2 : Circuit de commercialisation de la noix de cajou

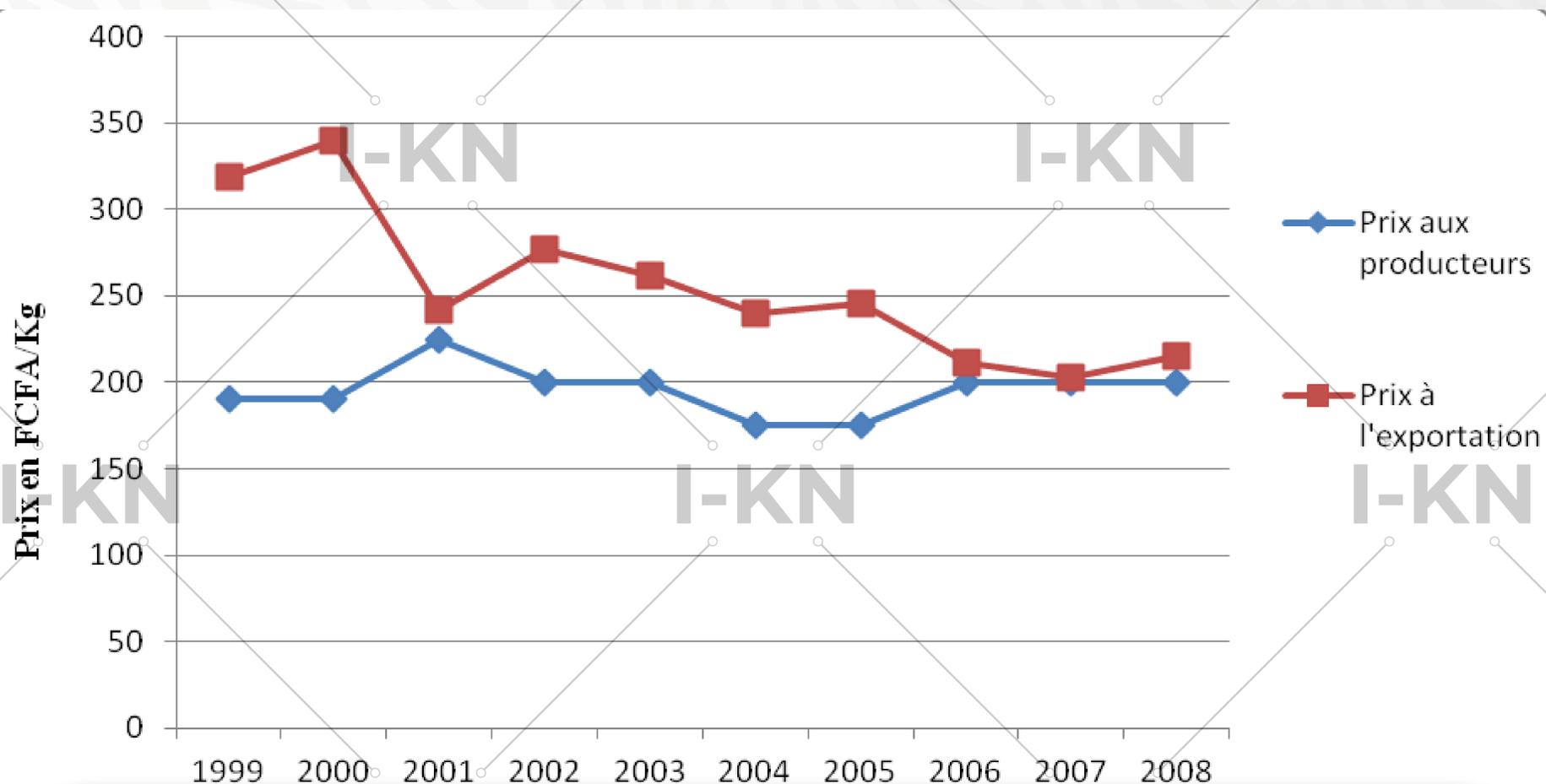


Figure 3 : Evolution des prix aux producteurs et des prix à l'exportation de la noix cajou en coque au cours de la période de 1999 à 2008

Évolution de la transformation de la filière Cajou

Au cours de la dernière décennie, la Production de noix de cajou a connu une constante augmentation de 8% p.a., avec le Vietnam et l'Afrique de l'Ouest comme les plus gros producteurs. L'approvisionnement mondial a augmenté considérablement au cours de la dernière décennie :

Vietnam a activement visé la croissance de son industrie de cajou et est devenue leader du marché en conséquence.

L'Inde et le Brésil ont perdu une part du marché à cause d'une production plus faible, en partie liée à la concurrence pour la capacité de production agricole.

La croissance de la production des noix de cajou en Afrique de l'Ouest est égale à celle du Vietnam, même s'il existe encore des doutes quant à la production nigériane.

La production en Afrique de l'Est reste largement faible en raison de la chute de production liée au vieillissement du verger.

En 2018 les exportations ivoiriennes s'élèvent à 800,000 tonnes de noix de cajou. Ce qui en fait le deuxième producteur mondial.

La demande d'amande de cajou augmente sans cesse en particulier en l'Amérique du Nord et en l'Europe. Les autres marchés gagnent aussi en importance.

La tendance de la demande de l'anacarde :

Le marché du cajou augmente sans cesse malgré l'absence de campagnes de promotion.

Le pouvoir d'achat des pays émergents (l'Inde, la Chine) stimule la demande.

La demande mondiale est prévue augmenter, en particulier dans les pays émergents.

L'anacarde est recherché pour son goût et ses avantages thérapeutiques.

Les États Unis et l'UE sont les plus gros consommateurs au monde. Au cours de la dernière décennie la consommation a augmenté, particulièrement en Europe. Toutefois, la croissance est en baisse depuis peu.

Les États-Unis sont le plus gros marché au monde, avec environ 88,500 tonnes p.a. Les principaux fournisseurs sont l'Inde (51%) le Vietnam (23%) et le Brésil (17%).

Les importations européennes d'amandes de cajou sont passées de moins 25.000 tonnes pour atteindre près de 61.000 tonnes pendant la dernière décennie, soit un taux de CAGR de 9.5%. C'est encore, l'Inde le principal fournisseur, 50% des importations totales, suivie du Vietnam et le Brésil. Les Pays Bas constitue le principal marché européen, environ 1/3 des importations, même si la majeure partie est destinée à la réexportation.

Le Canada, le Japon, l'Australie, l'Inde et le Moyen Orient constituent d'autres marchés importants.

La Consommation africaine est relativement faible même si le potentiel existe. Toutefois la production locale artisanale n'est pas prise en compte dans les statistiques du commerce international.

Il est admis qu'il existe un immense marché potentiel de l'amande de cajou, particulièrement sur les nouveaux marchés d'Europe, du Moyen Orient et d'Asie.

L'Inde et le Vietnam se sont imposés comme leaders de l'industrie de la transformation de noix de cajou pour l'exportation.

Le Vietnam est vite devenu le 2ème transformateur au monde par volonté politique, interdiction d'exporter des noix brutes de cajou.

L'Inde qui a aussi interdit l'export de noix de cajou, a une longue tradition de la transformation avec une M.O qualifiée et des entrepreneurs locaux.

La transformation de l'Anacarde est une industrie tournée principalement vers l'export. Pourtant la demande locale est en croissance en Inde.

La Filière Maïs

Le maïs (Zeamays L.) est la principale céréale intervenant dans l'alimentation des populations du Bénin. Habituellement cultivé au sud et au centre (Ouémé, Mono, Atlantique et Zou), le maïs tend à se développer dans les régions septentrionales (surtout dans le Borgou), où autrefois seul le maïs jaune était cultivé pour les périodes de soudure.

Il est consommé sous diverses formes : épis grillés ou bouillis (maïs vert) ; grains torréfiés sous forme de semoules ; farine pour la préparation de l'akassa, pâtes, galettes, etc., grains humidifiés pour la production de mawé ou ogui (farine fermentée traditionnelle) servant de farine de base pour la préparation de diverses bouillies d'akassa, d'akpan, etc.

L'évolution en dents de scie des rendements s'explique par l'utilisation des écotypes locaux par beaucoup de paysans et de certaines variétés améliorées par un nombre très restreint de paysans. Elle est aussi due à la baisse de fertilité des terres surexploitées des zones de grande production de maïs.

Les modes de récolte sont presque les mêmes d'une région à une autre. Dans les zones septentrionale et centrale où les conditions climatiques offrent des possibilités de séchage au champ et surtout sur pied, la récolte s'effectue en épis déspathés. Au sud, le mode de récolte diffère car celle-ci s'effectue dans des conditions climatiques spécifiques en grande saison (épis non secs) et surtout à cause des habitudes. La récolte s'effectue en épis non déspathés.



Localisation du projet

Le projet a démarré effectivement en 2022 sur un domaine de 6 hectares et va s'étendre sur 50 hectares d'ici la fin l'année 2025. Le projet est implémenté dans la commune de Tchaourou, département du Borgou situé à environ 450 km de Cotonou. Le département fait la meilleure production des noix d'acajou dans tout le Bénin. Situé au nord du pays, la commune de Tchaourou est la plus grande commune du Bénin et ayant plusieurs terres non cultivables et très propice à la production des noix d'acajou. Chaque année des hectares seront acquis dans l'objectif d'augmenter notre production et de faire plus de revenus. Notre objectif principal est d'être une entreprise de transformation des dérivés de la noix d'acajou et d'autres produits d'ici 2025.



Entre 2000 et 2018, le commerce mondial de noix de cajou brutes a plus que doublé : il atteint aujourd'hui 2,21 Mt. 20 pays d'Afrique occidentale et orientale produisent environ 90 % des noix de cajou brutes commercialisées sur le marché mondial. Ce marché est environ 7 Milliards de dollars.

C'est à partir de la fin des années 1980, la demande mondiale croissante pour cette noix exotique et de grande qualité nutritionnelle, la crise de l'industrie de transformation d'anacarde mozambicaine qui dominait jusque-là et le développement des relations commerciales Afrique-Asie ont favorisé la naissance d'une demande à l'exportation pour approvisionner en noix brute l'industrie de transformation indienne.

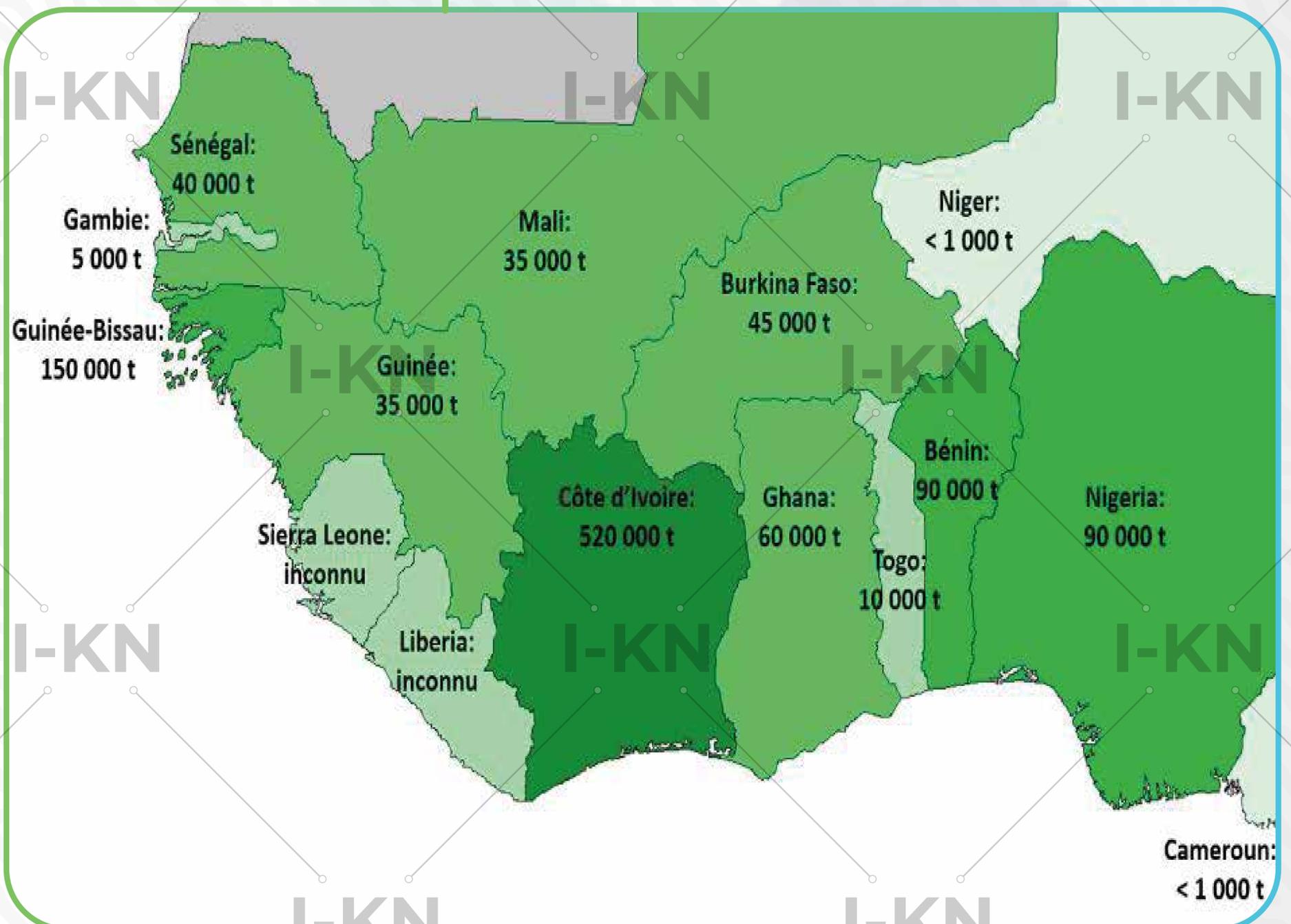
Figure 4 : Notre première plantation d'anacardier

Au cours des années 1990, cette demande des industriels indiens s'est accrue provoquant une hausse progressive des prix qui sont passés de 25 à 50 FCFA/kg au début des années 1990 à plus de 400 FCFA/kg en 1999, sous le double effet conjugué de prix internationaux élevés et de la dévaluation du Franc CFA de 1994.

Répartition de la production d'anacarde en Afrique de l'Ouest

En raison de l'absence de statistiques nationales précises dans les différents pays producteurs d'Afrique de l'Ouest, de l'importance des flux sous régionaux et des variations interannuelles de la production et des stocks de noix de cajou brute, la production d'anacarde d'Afrique de l'Ouest ne peut être estimée qu'en recoupant différentes sources d'information officielles (statistiques douanières des pays de destination des exportations) et informelles (estimation des commerçants, des exportateurs et des analystes de la filière). Au cours des vingt dernières années, la production ouest-africaine a connu une croissance importante, raison pour laquelle les estimations de production et de flux sous régionaux fournies ne sont valables que pour l'année 2013 (année la plus récente pour laquelle des statistiques et estimations fiables sont disponibles).

Les estimations présentées ci-dessous pour l'année 2013, sont fiables à plus ou moins 10 000 t pour les gros pays producteur et à plus ou moins 5000 t pour les petits pays producteurs.



Carte 1 : Estimation de la production d'anacarde en Afrique de l'Ouest en 2013 (RONGEAD 2015)

Le tableau ci-dessous présente le détail des stocks, des flux et de la transformation locale en Afrique de l'Ouest qui ont été estimés à partir des statistiques d'exportation et des sources informelles consultées par les analystes de marché du Service N'Kalô. Les exportations officielles sont celles pour lesquelles les flux d'exportation ont été enregistrés officiellement par des organismes de transit. Les flux sous régionaux sont basés sur des estimations à partir de nos connaissances des zones de production et des estimations des acteurs du commerce sous régional de noix de cajou. La colonne destination/origine ne mentionne pas les pays de transit des flux sous régionaux informels et n'indique que les origines (pays de production) et les destinations (pays où se trouve le port d'exportation).

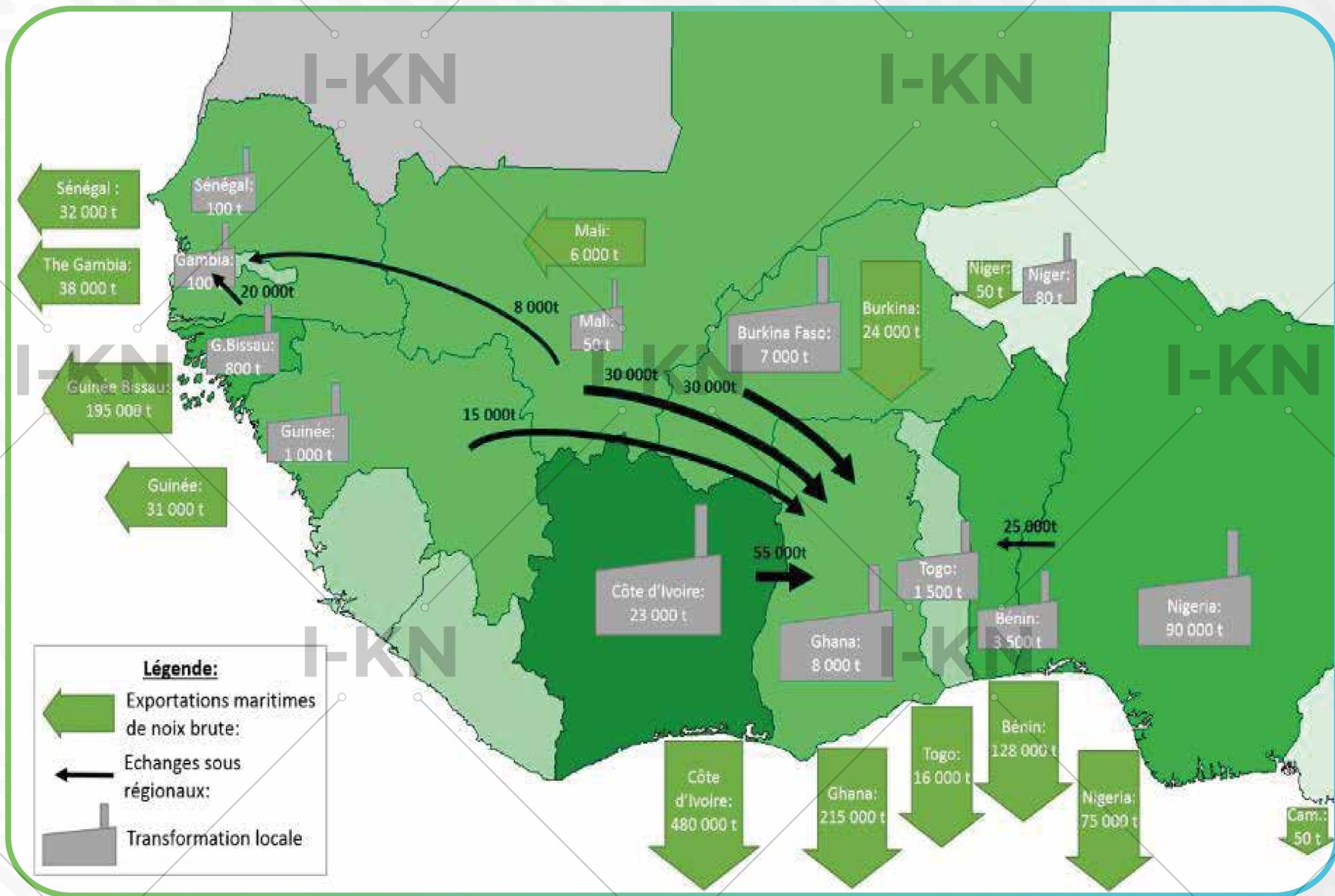
Production 2013	Stocks de 2012	Exports officiel de Noix Brute	Exports d'Amandes	Conso locale d'amande	Flux sous régionaux informels	Flux sous régionaux	Destination /Origine
Nigéria	90 000	20 000	76 000	4 200	3 900	- 25 900	Bénin, Togo
Benin	90 000	20 000	129 000	3 100	100	22 200	Nigéria
Togo	10 000	5 000	17 000	1 650	50	3 700	Nigéria
Burkina Faso	45 000	-15 000	24 000	6 400	600	- 29 000	Ghana
Ghana	60 000	30 000	215 000	7 800	100	132 000	CI, Burkina, Mali, Guinée
Côte d'Ivoire	520 000	40 000	480 000	23 000	100	- 56 900	Ghana
Mali	35 000	10 000	5 800	20	30	-39 150	Ghana, Gambie
Guinée	35 000	14 000	32 000	1 100	50	-15 850	Ghana
Sénégal	40 000	10 000	32 000	80	50	-17 870	Gambie
Gambie	5 000	5 000	39 000	60	25	29 085	Sénégal, Mali, G.Bissau
Guinée-Bissau	150 000	50 000	196 000	760	25	- 3 215	Gambie
TOTAUX	1 080 000	-219 000	1 245 800	48 170	5 030	/	/

Tableau 1 : Production, flux, transformation et consommation d'anacarde en Afrique de l'Ouest en 2013

(Source : RONGEAD à partir des données douanières indiennes, vietnamiennes, brésiliennes et chinoises et de discussion avec des commerçants d'anacarde – réalisation en 2015)

Les flux sous régionaux et les flux des ports de la sous-région vers les principaux pays transformateurs d'anacarde (Inde, Vietnam, Brésil, Chine) sont représentés sur la carte ci-dessous pour l'année 2013.

L'importance des ports du Ghana (Téma) et de la Gambie (Banjul) par lesquels transitent une grande partie de la noix de cajou brute des pays voisins est particulièrement visible sur cette carte. Elle s'explique principalement par les frais portuaires et les taxes à l'exportation moins élevées dans ces deux pays.



Carte 2 : Transformation locale et commercialisation de la noix de cajou brute en Afrique de l'Ouest en 2013 (Source : RONGEAD – 2015)

PROBLÉMATIQUE

D'un point de vue agro-écologique, l'aire favorable de production de l'anacardier au Bénin couvre actuellement huit (8) des douze (12) nouveaux départements du pays à savoir: l'Atacora, la Donga, le Borgou, l'Alibori, les Collines, le Zou, le Plateau, le Couffo et permet de résoudre à la fois, trois problèmes de développement importants et complémentaires que sont: l'économie, le social et l'environnement. De plus, la noix d'anacarde est la deuxième culture d'exportation de notre pays après le coton (Gagnon, 1998). Le Bénin occupe la sixième (6eme) place au plan mondial en volume de noix exporté et le deuxième (2ème) rang des pays Ouest africains (après la Guinée-Bissau) en thème de qualité de la production (MAEP, 2003 et LARES, 2004). La compétitivité de l'anacarde béninois n'est plus à démontrer ce qui entraîne l'évolution de la demande des noix de cajou béninoises sur le marché international.





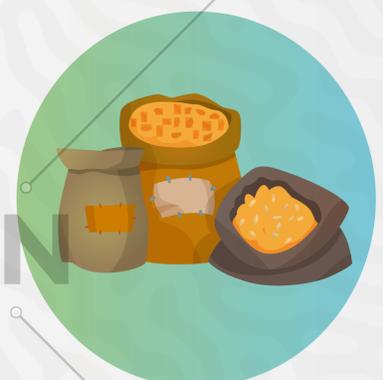
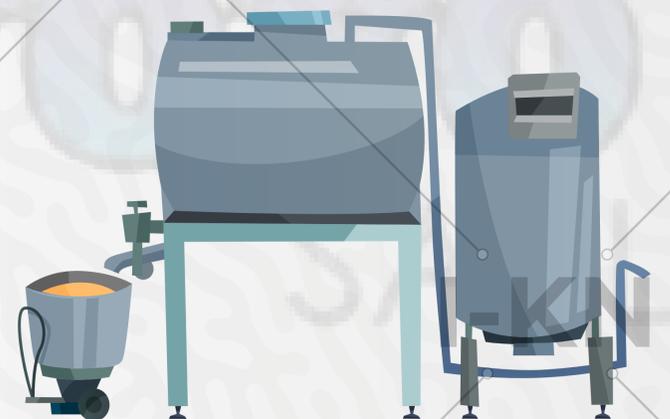
A cet effet, les exportations des produits anacardes se sont accrues passant de 10.000 tonnes en 1996 à 116.398 tonnes en 2008 (avec influences des flux entrants du Nigéria, du Togo, et du Burkina Faso estimés à 15%, selon les acteurs, soit 17.460 tonnes en 2008) (PAC, 2009). La dynamique observée au niveau de cette filière a permis à l'économie locale, régionale et nationale de tirer des revenus substantiels pour équilibrer la balance commerciale au regard de la part de sa contribution de 8% au revenu d'exportation nationale et de 24,87% à celui des exportations agricoles, 7% du PIB agricole et 3% du PIB national (MEF, 2008 et PAC, 2009). Aussi, 2,5 à 3% de la population dépendent-elles de la production d'anacarde (INSAE, 2002; 2008) et 200.000 producteurs dont 95% d'hommes et 5% de femmes (MAEP, 2008 ; Tandjiékpon et al, 2008), exploitant un total de 190.000 hectares de terre (FAO stat rapporté par FBSPL (2008)) sachant que 78% des anacardiens ont moins de 10 ans en 2008 (Tandjiékpon et al, 2008).

Au Bénin, la filière anacarde est confrontée à des contraintes telles que : la non fonctionnalité des organisations des producteurs et acteurs, le vieillissement du matériel végétale existant, l'accès difficile aux intrants spécifiques, la faible capacité de transformation locale, la faible productivité des plantations, la faible maîtrise des normes pour l'accès au marché international, le manque de statistiques fiables, l'absence de crédits adaptés, le monopole du marché par les exportateurs (Tandjiékpon, 2010). Au niveau départemental, notamment communal, certains facteurs entravent le développement de la filière. Ces facteurs sont : l'insuffisance de magasins de stockage, la mauvaise gestion dans les organisations paysannes, la dégradation continue des ressources naturelles, le bradage des produits agricoles, l'insuffisance de personnel d'encadrement technique, la faible organisation de la commercialisation des noix de Cajou (CAPO-CHICHI, 2006).

De plus, chaque acteur de la filière cherche à pérenniser ses intérêts et à maximiser ses profits au détriment des autres acteurs.

De ce point de vue, la nécessité de créer de nouvelles plantations avec des anacardiens beaucoup plus jeunes pour une meilleure rentabilité n'est plus à démontrer.

La nécessité aussi de la création de nouvelles entreprises pour la transformation des dérivées de l'acajou est un défi que les pays producteurs africains tout comme le Bénin doivent relever.



NOS SOLUTIONS

Apport de l'entreprise GBETO YOYO SARL
dans la filière cajou, maïs et autres produits :

01

Construction d'une usine de transformation des dérivées 100% Bio de l'acajou sur 5 hectares.



02

Production sur 50 hectares de plantation bio d'anacardier d'ici 2025 pour lutter contre le réchauffement de notre planète.



03

Production sur 30 hectares pour la production du maïs, du soja et autres produits.



04

Mise en place de plusieurs boutiques pour la commercialisation de produits bio.



05

Partenariat avec des centres de santé et des hôpitaux pour l'exécution de programme de nutrition.



06

Création d'une coopérative des producteurs pour avoir accès à la matière première, indispensable au fonctionnement de notre usine de transformation.



NOS PRODUITS

I-KN

I-KN

01

Produit: Jus de Cajou



02

Produit: Chocolat de Cajou



FABRIQUÉ AU BENIN

03

Boutique vente en vrac des variétés de noix et légumineuses



I-KN

I-KN

I-KN

04

Programme d'accompagnement Santé



I-KN

I-KN

I-KN

I-KN

MARCHÉ CIBLE

Exportation de noix de cajou vers l'Europe

La demande de noix de cajou en Europe est motivée par la popularité des en-cas sains, du goût agréable et du fait que les noix peuvent servir à remplacer les protéines animales. De nouveaux fournisseurs des pays en développement peuvent trouver des acheteurs sur de grands marchés tels que l'Allemagne, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Espagne. Les nouveaux fournisseurs de noix de cajou peuvent obtenir un avantage concurrentiel en investissant dans des installations de transformation (décorticage), offrant des produits sûrs, durables et de haute qualité à des prix stables. Les nouveaux fournisseurs doivent pouvoir concurrencer les offres du Vietnam, de l'Inde et du Brésil, ou vendre des produits à valeur ajoutée (tels que les noix de cajou biologiques ou certifiées éthiques). Le potentiel du marché européen des noix de cajou à long terme, le marché européen des noix de cajou devrait connaître une croissance stable. Cette croissance sera probablement alimentée par l'évolution des habitudes de consommation des consommateurs européens, notamment par la demande croissante d'en-cas plus sains et de sources de protéines végétales. L'Allemagne, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la France, l'Italie et l'Espagne offrent des possibilités aux fournisseurs des pays en développement. La popularité des noix contribue à la demande croissante de noix de cajou sur le marché européen. Les consommateurs européens de noix de cajou continuent de préférer les noix de cajou comme simple en-cas salé et grillé, mais la consommation de noix de cajou non salées augmente également. Des noix nature sans aucun ajout sont de plus en plus souvent vendues, ainsi que différentes saveurs de torréfaction. En outre, les noix de cajou sont de plus en plus utilisées comme ingrédients dans les barres de fruits et de noix, les céréales pour le petit déjeuner, les pâtes à tartiner à base de noix, les boissons à la noix, les garnitures de glaces, les biscuits et autres sucreries.

Description des produits Les noix de cajou sont les graines en forme de rein qui adhèrent au fond de la pomme de cajou, le fruit de l'anacardier (*anacardium occidentale*). La noix elle-même est protégée par une coque très solide, qui doit être grillée/passée à la vapeur avant d'être décortiquée. La partie comestible est l'amande de la noix de cajou qui est obtenue après le décorticage. L'amande ne représente qu'environ 20 % du poids total de la noix de cajou. Dans la plupart des pays producteurs, les anacardiens ont 2 ou 3 cycles de floraison et de récolte au cours de l'année, en fonction des conditions climatiques. L'anacardier est originaire du nord-est du Brésil, mais il est aujourd'hui cultivé dans de nombreuses régions du monde. Actuellement, l'hémisphère nord représente 80 % de la production mondiale de noix de cajou brutes, contre 20 % pour l'hémisphère sud. La plus grande zone de production est l'Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire en étant le premier producteur. Le deuxième producteur est l'Inde, suivie par les pays d'Afrique de l'Est (la Tanzanie étant le premier producteur d'Afrique de l'Est).

La production des pays d'Afrique de l'Est et de l'Ouest augmente considérablement, mais en raison d'un manque de capacités de transformation (décorticage), les producteurs africains exportent la majorité de leurs récoltes sous forme de noix de cajou en coque vers le Vietnam et l'Inde. L'Inde et le Vietnam sont les deux plus grands transformateurs de noix de cajou, et les principaux fournisseurs du marché mondial et européen. Le volume de transformation de ces deux pays dépasse leurs récoltes, et ils importent donc tous deux beaucoup de noix de cajou en coque, principalement d'Afrique, mais le Vietnam importe de plus en plus du Cambodge également. La production d'amandes de noix de cajou brutes est différente dans de nombreuses régions de production. Après avoir retiré les noix en coque de la pomme de cajou, la transformation comprend généralement les cinq étapes suivantes :

01

Préparation des noix pour le décortiquage (séchage, calibrage, nettoyage, bain de vapeur ou rôtissage).

02

Décortiquage (avec des machines automatiques, semi-automatiques ou manuelles).

03

Pelage (séchage des noix décortiquées, pelage automatique ou manuel).

04

Classement (tri par couleur, calibrage, nettoyage).

05

Emballage (pesage, scellage sous vide).

Le principal avantage des principaux transformateurs de noix de cajou (comme le Vietnam) est la production à grande échelle à l'aide d'équipements automatiques. Actuellement, le volume de noix de cajou décortiquées en Afrique est faible en raison de l'utilisation courante de presses manuelles (actionnées à la main ou à la pédale). Habituellement, un ouvrier peut couper jusqu'à 40 kg de noix par journée de travail, tandis que les capacités de traitement des machines automatiques peuvent dépasser les 100 kg par heure.

Sur le marché européen, les amandes de noix de cajou sont principalement utilisées comme en-cas grillé et salé. Récemment, la noix de cajou est également devenue populaire en tant qu'ingrédient dans la confiserie et d'autres industries alimentaires, étant utilisées dans les biscuits, les en-cas aux fruits et aux noix, les céréales de petit déjeuner, comme beurre, comme garniture pour la glace et dans les sauces et condiments.

Qu'est-ce qui fait de l'Europe un marché intéressant pour les noix de cajou ?

L'Europe est la plus grande région importatrice d'amandes de cajou dans le monde, représentant environ 35 à 40 % du total des importations mondiales. Les importations européennes de noix de cajou ont augmenté en volume de 6 % en moyenne au cours de la période comprise entre 2016 et 2020. Presque toutes les importations en provenance de pays tiers proviennent de pays en développement. En 2021, les importations de noix de cajou ont également continué à augmenter. Au cours des six premiers mois de 2021, 4 000 tonnes de plus ont été importées par rapport à la même période en 2020. Au cours des cinq prochaines années, le marché européen des noix de cajou devrait connaître une croissance annuelle de 3 à 5 %. La demande de noix de cajou en Europe est stable, mais les quantités importées fluctuent parfois en raison de la production variable dans les principaux pays fournisseurs. Les fluctuations régulières des importations continueront à être influencées par les récoltes et la situation des prix plutôt que par les changements de la demande. Bien que la demande de noix de cajou sur le marché européen soit assez stable, elle est influencée par les fluctuations de prix. Le prix des noix de cajou est plus élevé que celui de la plupart des autres noix sur le marché européen. Un prix élevé peut avoir un impact sur le comportement des consommateurs, car ils se tourneront vers d'autres noix moins chères. Le prix élevé peut influencer la demande de noix de cajou par les entreprises qui les utilisent comme ingrédient pour des mélanges de noix, des mélanges pour le petit déjeuner, etc.

Si les noix de cajou sont chères, ces entreprises réduiront la part des noix de cajou du mélange et augmenteront les parts des noix moins chères. En 2021, malgré les effets de la COVID-19, les prix de détail des noix de cajou en Europe ont continué à chuter, ce qui a stimulé la consommation à domicile. D'autre part, en raison des mesures de confinement, la consommation dans les segments de l'industrie et de la restauration a diminué de manière significative et on est passé des repas à l'extérieur aux repas à la maison. Cependant, les confinements, les tendances liées à une alimentation saine et les prix attractifs ont stimulé la consommation totale de noix de cajou.

Depuis 2016, les importations européennes de noix de cajou ont augmenté de 6 % par an en quantité et de 2,8 % en valeur. Cette différence entre les taux de croissance en quantité et en valeur indique une augmentation des prix à l'importation. En 2020, les importations ont atteint 167 mille tonnes. Le commerce intra-européen en 2020 était de 64 mille tonnes. Le commerce européen total des noix de cajou (y compris les importations et le commerce intra-européen) a atteint une valeur de 1,32 milliard d'euros. Le commerce intra-européen représente 28 % de toutes les importations. Le commerce intérieur européen consiste en une simple réexportation d'amandes de noix de cajou brutes importées, mais il comprend également une transformation à valeur ajoutée, telle que la torréfaction, le salage et le conditionnement pour la vente au détail. Les importations européennes en provenance des pays en développement ont augmenté de 44 000 tonnes au cours des cinq dernières années, passant de 122 000 tonnes en 2016 à 166 000 tonnes en 2020. Les noix de cajou sont importées en Europe tout au long de l'année. Toutefois, il existe une tendance selon laquelle le premier trimestre enregistre les chiffres d'importation les plus bas, les quantités augmentant vers la fin de l'année. Le pic est généralement atteint entre septembre et novembre, en raison de l'augmentation de la consommation pendant les vacances d'hiver en Europe. Par conséquent, les fournisseurs de noix de cajou émergents devraient pouvoir disposer de stocks suffisants pour les livraisons les plus importantes pendant les hautes saisons.

Quels sont les pays européens qui offrent le plus de possibilités pour les noix de cajou ?

En tant que principal importateur et consommateur de noix de cajou en Europe, l'Allemagne est un marché cible intéressant. L'Allemagne offre également des possibilités spécifiques pour les noix de cajou certifiées biologiques. L'Allemagne et les Pays-Bas sont également d'importantes plaques tournantes commerciales qui réexportent de grandes quantités de noix de cajou importées. Les autres pays européens qui sont de grands importateurs nets et qui consomment la plupart des noix de cajou importées sont le Royaume-Uni, la France, l'Italie, la Belgique, l'Espagne et la Pologne. L'Allemagne, le plus grand marché européen de la noix de cajou, est le plus grand importateur de noix de cajou en Europe. La valeur totale des importations allemandes était de 430 millions d'euros en 2020, soit 32 % de toutes les importations de l'UE. Les importations allemandes ont augmenté annuellement de 7,8 % en volume entre 2016 et 2020, atteignant 65 000 tonnes en 2020. L'Allemagne est également un pays par lequel les noix de cajou importées transitent beaucoup. Environ 30 % de toutes les noix de cajou importées sont réexportées d'Allemagne chaque année vers d'autres marchés européens. Les activités de réexportation sont menées par les négociants et les agents spécialisés, dont beaucoup sont situés à Hambourg (le principal port allemand). En 2020, les principaux marchés cibles des exportations et réexportations allemandes ont été la France et le Royaume-Uni (représentant chacun 15 % des exportations) puis le Luxembourg (7 %). Il peut paraître surprenant que l'Allemagne réexporte des quantités importantes de noix de cajou au Luxembourg, qui est l'un des plus petits pays européens dont la consommation est très limitée. Cela s'explique par les capacités de transformation des noix de cajou (torréfaction et décorticage) des entreprises installées au Luxembourg.

Une grande partie des noix de cajou sont transformées et emballées au Luxembourg pour le marché de détail allemand, puis réexpédiées en Allemagne. Actuellement, le marché allemand des importations de noix de cajou est très concentré, en effet l'Allemagne importe 63 % de toutes ses noix de cajou du Vietnam (34 000 tonnes en 2020) et de l'Inde (7 000 tonnes), ce qui laisse relativement peu de place aux autres fournisseurs. En réalité, ces deux fournisseurs ont une part bien plus importante car certaines quantités sont importées de Belgique et des Pays-Bas, qui servent de pays de transit pour les noix de cajou vietnamiennes et indiennes. La principale raison de cette forte dépendance vis-à-vis des importations en provenance du Vietnam et de l'Inde est le manque de capacités de transformation dans d'autres régions en croissance. Cette situation caractérise non seulement l'Allemagne, mais aussi tous les autres pays importateurs européens. Les pays émergents en développement qui fournissent des noix de cajou à l'Allemagne sont l'Indonésie, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Nigéria, le Mozambique, le Kenya, le Bénin et le Ghana. À moyen et long terme (jusqu'aux dix prochaines années), les pays africains devraient augmenter considérablement leur approvisionnement en amandes de noix de cajou décortiquées en Allemagne et vers d'autres destinations européennes. C'est ce que révèlent les investissements prévus dans des infrastructures de transformation des noix de cajou à plus grande échelle. Dans plusieurs pays africains, la transformation est déjà soutenue par des fonds internationaux et gouvernementaux. La consommation allemande de noix de cajou a été motivée par la tendance des en-cas sains. Depuis peu, les noix de cajou sont également de plus en plus utilisées comme ingrédient dans les pâtes à tartiner et les barres de céréales (surtout biologiques), comme le montrent les photos ci-dessous. Des sources industrielles estiment que l'Allemagne est le plus grand consommateur de noix de cajou biologiques en Europe.

Les fournisseurs de noix de cajou émergents des pays en voie de développement qui souhaitent exporter vers l'Allemagne doivent être conscients des strictes normes exigées par les importateurs allemands. Ces normes comprennent une certification en matière de sécurité alimentaire, comme la norme IFS, mais aussi l'engagement d'un approvisionnement durable et fiable. L'agence gouvernementale allemande pour le développement (GIZ) a lancé un projet complet appelé ComCashew pour améliorer la production compétitive et durable de noix de cajou dans plusieurs pays africains. Le marché allemand offre également de bonnes possibilités aux amandes de noix de cajou biologiques. Parmi les importateurs allemands de noix de cajou, citons August Töpfer, Märsch Importhandels, Intersnack et Nutwork. Les principales marques de détail (ainsi qu'importateurs et emballeurs) dans le segment conventionnel sont Seeberger, Farmers Snack et Kluth, et Alnatura et Rapunzel dans le segment biologique. En dehors des marques indépendantes, de nombreuses noix de cajou sont vendues sous les marques des détaillants (des distributeurs). Les principales marques de distributeur sont Alesto (par Lidl), Trader Joe's (par Aldi Nord), Farmer (par Aldi Süd), K-Classic (par Kaufland), ja et REWE Bio (par REWE) et Gut & Günstig et EDEKA (par EDEKA).

Au cours des cinq dernières années, les importations néerlandaises de noix de cajou ont fluctué mais ont atteint un pic de 58 mille tonnes, soit 362 millions d'euros. Les Pays-Bas jouent un rôle important en tant que plaque tournante du commerce en Europe, presque 70 % de toutes les noix de cajou décortiquées importées étant réexportées vers d'autres pays européens. L'Allemagne est la première destination des réexportations néerlandaises de noix de cajou, les importations s'élevant à 14 000-15 000 tonnes par an. Une autre grande destination des réexportations néerlandaises de noix de cajou est la France, qui a importé plus de 4 000 tonnes en 2020. Comme en Allemagne, le marché néerlandais des noix de cajou est assez concentré et dépend principalement des importations en provenance du Vietnam et de l'Inde. En 2020, 79 % des importations néerlandaises provenaient du Vietnam, suivi de l'Inde (8 %). Les importations en provenance d'Afrique, bien que relativement faibles, ont continué à augmenter en 2020. En 2020, les trois principaux fournisseurs africains des Pays-Bas étaient la Côte d'Ivoire (735 tonnes), le Ghana (587 tonnes) et le Burkina Faso (522 tonnes). L'augmentation de la consommation de noix de cajou aux Pays-Bas est due à la tendance aux en-cas sains et à l'utilisation de noix comme substitut de protéines animales. En dehors des en-cas, les noix de cajou sont de plus en plus utilisées comme ingrédient, notamment dans les pâtes à tartiner comme le beurre de cajou.

Aux Pays-Bas, le beurre de cajou est produit à 100 % à partir de noix de cajou ou en mélange avec d'autres noix telles que les arachides et les amandes. Les consommateurs néerlandais sont déjà habitués aux pâtes à tartiner à base de noix, car les Pays-Bas sont le plus grand consommateur européen de beurre de cacahuètes. Le beurre de noix de cajou constitue une excellente alternative (perçue comme plus saine) au beurre de cacahuète. Les consommateurs et les négociants néerlandais de noix de cajou exigent de plus en plus un approvisionnement durable et éthique en noix de cajou. L'approvisionnement durable en noix de cajou aux Pays-Bas est fortement soutenu par plusieurs initiatives telles que Sustainable Nut Initiative, Woord en Daad ou Fair Match Support. Par conséquent, la mise en œuvre de programmes de production durable serait bénéfique pour les fournisseurs des pays en développement qui souhaitent pénétrer le marché néerlandais de la noix de cajou. Parmi les importateurs néerlandais de noix de cajou, citons Catz International, Nutland, Rhumveld, Amberwood Trading, Global Trading and Agency et Delinuts. Les Pays-Bas sont un marché très exigeant, car la majorité des noix de cajou sont vendues aux consommateurs sous des marques de distributeur (marques de détaillants) telles que celles de Albert Heijn ou Jumbo.

La consommation de noix fraîchement grillées et sans marque (comme celles vendues dans des sacs en papier) est également importante. Un changement important peut également être observé dans l'utilisation du sel de mer par rapport au sel de table et dans l'utilisation de la torréfaction par rapport à la friture dans l'huile. Conseils • Pour en savoir plus sur l'industrie néerlandaise de la noix de cajou, contactez l'Association néerlandaise pour le commerce des fruits secs, des noix, des épices et des produits connexes (site Web en néerlandais uniquement). Le Royaume-Uni, marché innovant de la noix de cajou Le Royaume-Uni est le troisième pays importateur et le deuxième marché européen pour les noix de cajou. En 2020, les importations ont atteint 22 mille tonnes et on estime que 20 mille tonnes ont été consommées. Cela signifie que le Royaume-Uni est un importateur net de noix de cajou, la majorité des noix importées étant consommées dans le pays. Les importations de noix de cajou au Royaume-Uni sont relativement stables, sans grandes fluctuations au cours des cinq dernières années. En 2020, la consommation de noix de cajou par habitant au Royaume-Uni était estimée à 0,9 kg/an. Tout comme l'Allemagne et les Pays-Bas, les importations de noix de cajou du Royaume-Uni dépendent de l'approvisionnement en provenance du Vietnam. Le Vietnam représente 70 % de la part de marché.

En 2020, le Royaume-Uni a importé 2,3 milliers de tonnes des Pays-Bas, 2,1 milliers de tonnes d'Allemagne et 913 tonnes de France (tous trois pays de transit), suivis par 628 tonnes d'Inde. Les nouveaux fournisseurs de noix de cajou dont la part de marché augmente au Royaume-Uni sont le Bénin, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire. Le Royaume-Uni est probablement le marché le plus innovant en matière de consommation de noix de cajou. Si elles sont utilisées comme en-cas salé et grillé, les noix de cajou sont proposées dans une variété de saveurs différentes. Les transformateurs alimentaires utilisent également de plus en plus de noix de cajou dans les barres aux fruits et aux noix (comme Natural Balance Foods ou Primal Pantry), dans les pâtes à tartiner au beurre de noix (comme Meridian Foods ou Biona) et dans le lait de noix (comme Rude Health ou Plenish) La durabilité et l'approvisionnement éthique sont des aspects importants pour les importateurs britanniques de noix de cajou. Le Royaume-Uni est le plus grand marché de produits certifiés « commerce équitable » en Europe. Barrow, Lane & Ballard, Community Foods, Freeworld Trading et Premier Fruit and Nut sont quelques exemples d'importateurs britanniques de noix de cajou.

La France, un marché biologique en pleine expansion

Les importations françaises de noix de cajou ont augmenté de 8 % en valeur et de 10 % en volume par an entre 2016 et 2020. En 2020, les importations de noix de cajou en France ont atteint 14 500 tonnes et 105 millions d'euros. La même année, le premier pays à fournir des noix de cajou à la France était le Vietnam, dont la part était de 66 %, suivi par l'Inde (13 %) et par les Pays-Bas (pays de transit, 8 %). Le Vietnam gagne des parts de marché sur l'Inde sur le marché français. Le volume des importations du Vietnam a augmenté de 16 % par an, passant de 5 300 tonnes en 2016 à 9 700 tonnes en 2020. Par ailleurs, les importations en provenance de l'Inde ont diminué, passant de 2 900 tonnes en 2016 à 1 900 tonnes en 2020. Les pays émergents en développement qui fournissent des noix de cajou à la France sont le Ghana, le Burkina Faso et Madagascar. Curieusement, la France est le seul pays européen à être fourni par le Sénégal (23 tonnes en 2020). Les noix de cajou en France sont un en-cas populaire représenté par un nombre important de marques. Elles sont aussi de plus en plus utilisées comme ingrédient dans les boissons aux noix, comme le lait de cajou sans sucre et d'autres produits innovants comme le chocolat ou les en-cas.

Par ailleurs, l'apparition de marques de détails biologiques en France augmente, nous pouvons par exemple citer des marques de distributeurs et des marques indépendantes comme Jardin Bio, Ethiquable ou Naturalia.

L'Italie se caractérise par des importations plus stables que les autres principaux pays importateurs. Entre 2016 et 2020, les importations italiennes ont augmenté de 6 % par an en valeur et de 14 % en quantité. En 2020, les importations ont atteint 13 100 tonnes et 64 millions d'euros. Le premier fournisseur de l'Italie en volume est le Vietnam, avec une part de 59 %, suivi du Brésil (14 %) et de la Côte d'Ivoire (7 %). La Côte d'Ivoire augmente ses exportations vers l'Italie (de 270 tonnes en 2019 à 880 tonnes en 2020). D'autre part, l'Inde, qui est un fournisseur important d'autres marchés européens, perd des parts de marché en Italie. Les importations italiennes en provenance de l'Inde ont diminué, passant de 280 tonnes en 2019 à seulement 12 tonnes en 2020. Les fournisseurs des marchés émergents qui ont une part de marché croissante en Italie sont le Ghana, le Burkina Faso et la Guinée-Bissau. Une tendance spécifique au marché italien est l'utilisation croissante des noix de cajou dans les sauces au pesto. La recette traditionnelle du pesto comprend des pignons, mais en raison des prix élevés et de l'instabilité de l'offre, les fabricants italiens remplacent souvent les pignons par des noix de cajou ou des amandes. Au cours des cinq dernières années, le prix à l'importation des noix de cajou en Italie était inférieur au prix pratiqué sur les autres grands marchés européens.

L'Espagne, importateur stable

L'Espagne est également un importateur important et stable de noix de cajou. Bien que l'Espagne importe de plus petites quantités que la Belgique (le sixième plus grand importateur), elle est plus attractive pour les fournisseurs émergents. La Belgique est un pays de transit dont la consommation intérieure est plus faible que celle de l'Espagne. Entre 2016 et 2020, les importations espagnoles ont augmenté annuellement de 14 % en valeur et de 17 % en quantité, pour atteindre respectivement 8 700 tonnes et 62,7 millions d'euros. Le premier fournisseur de l'Espagne en volume est le Vietnam, avec une part de 50 % en 2020, suivi par l'Inde (32 %) et l'Allemagne (un pays de transit ayant une part de 7 %). Les fournisseurs émergents du marché espagnol sont le Ghana, la Guinée-Bissau, le Bénin, le Nigeria et la Tanzanie.

Quelles tendances offrent des opportunités sur le marché européen des noix de cajou ?

La demande croissante d'en-cas sains combinée à la nécessité d'un approvisionnement stable et durable sont les principaux moteurs de l'intérêt croissant des consommateurs pour les noix de cajou en Europe. Avec l'intérêt croissant pour les régimes végétariens, la consommation de noix salées (« en-cas sain »), de pâtes à tartiner à base de noix (comme le beurre de noix de cajou) et l'utilisation de boissons produites à partir de noix comestibles (lait de noix) est en hausse, car les consommateurs doivent satisfaire leurs besoins en protéines et faire face à des intolérances au lactose en l'absence de protéines animales. Les noix, y compris les noix de cajou, jouissent d'une bonne réputation auprès des consommateurs européens. La consommation de noix devrait connaître sa plus forte croissance dans le segment des en-cas. Dans les principaux pays consommateurs, les noix de cajou sont considérées comme une alternative plus saine à d'autres en-cas salés, tels que les chips et les en-cas extrudés, et plus bénéfiques pour la santé que les cacahuètes.

Selon une étude du cabinet d'études de marché IRI, l'analyse de six marchés (Royaume-Uni, France, Allemagne, Italie, Espagne et Pays-Bas) a montré que les consommateurs optent pour des produits plus sains ou plus légers. Avec leur mode de vie très actif, les consommateurs européens remplacent les traditionnelles pauses déjeuner par des en-cas sains, dont les noix sont un ingrédient important. De nombreux nutritionnistes et chefs cuisiniers célèbres comme Jamie Oliver prônent les bienfaits nutritionnels des noix. Les noix de cajou sont présentées comme étant riches en phosphore, cuivre et magnésium, ce que l'on ne trouve pas couramment dans d'autres aliments. Les noix de cajou, avec les pistaches, ont la plus faible teneur en matière grasse parmi les noix. Près de 80 % de la graisse des noix de cajou est insaturée et permet donc de maintenir un taux de cholestérol sain. Elles sont également riches en tocophérols et en phytostérols.

FEUILLE DE ROUTE



NB : Cette chronologie de notre projet pourrait être modifiée en fonction de l'atteinte ou non des objectifs de la levée de fond.

COMMENT INVESTIR ?

Toute personne de par le monde peut investir. Il s'agira ici pour chaque Investisseur, d'**acheter des parts dans l'entreprise** qui représente ici des parts de l'entreprise GBETO YOYO SARL. L'entreprise met en vente pour cette deuxième phase de levé de fond, **30% de son capital social**.

Cette levée de fond a pour objectif principal **l'acquisition des machines et équipements nécessaire à la construction de son usine de transformation des dérivés 100% Bio de la noix de cajou**.

L'investissement minimal pour l'achat des parts est de

2000 FCFA



Avec nos prévisions dans 5 ans,

plus de 100.000.000 FCFA

seront distribués aux actionnaires après la construction de l'usine.

Comment Participer ?

Pour prendre part à la levée de fond dans le cadre de notre projet il suffira pour chaque actionnaire de suivre le lien :

www.gbetooyo.com

Les différents moyens de paiement sont notamment : **Paypal, Mobile Money, Carte VISA**. Vous pouvez investir en contactant un vendeur agréé dans l'un des pays de votre choix.

Pour effectuer le paiement il suffira de cliquer sur les différents émoticônes de paiement et de suivre les instructions.



Valeur des parts

La levée de fond se fera sur **02 ans**. Sur une période de 02 ans, les investisseurs auront la possibilité d'acheter la part à **250 FCFA** donnant droit à **des bonus octroyés selon les packs choisis**.

N.B.:

Le nombre d'achat effectuable par une personne sur les 02 ans est infini.

DÉBUT DES VENTES
à compter du
1^{er} Avril 2023

FIN DES VENTES
1^{er} Avril 2025

01 Part =

250 FCFA

EVOLUTION DE LA VALEUR DES PARTS

PHASE	DÉLAI	FIN	DÉLAI
Phase 1 : 1 part = 250 FCFA	1 ^{er} Avril 2023	30 Juin 2023	03 mois
Phase 2 : 1 part = 300 FCFA	1 ^{er} Juillet 2023	30 Septembre 2023	03 mois
Phase 3 : 1 part = 500 FCFA	1 ^{er} Octobre 2023	31 Décembre 2023	03 mois
Phase 4 : 1 part = 600 FCFA	1 ^{er} Janvier 2024	31 Mars 2024	03 mois
Phase 5 : 1 part = 700 FCFA	1 ^{er} Avril 2024	31 Juillet 2024	04 mois
Phase 6 : 1 part = 1000 FCFA	1 ^{er} Août 2024	31 Septembre 2024	02 mois
Phase 7 : 1 part = 2000 FCFA	1 ^{er} Octobre 2024	31 Décembre 2024	03 mois
Phase 8 : 1 part = 5000 FCFA	1 ^{er} Janvier 2025	1 ^{er} Avril 2025	14 Jours

NOS ACQUIS ET RÉALISATIONS

Démarrer effectivement en 2023, plusieurs réalisations ont été enregistrés.
Il est à noté :

01

Acquisition et Aménagement de 6 hectares de domaine pour la production de l'acajou et du maïs.

02

Transformation de jus de pomme de cajou disponible au siège de l'entreprise et mise sur le marché béninois.

03

Signature de contrats de partenariat pour l'écoulement de nos produits sur le marché européen et sur la recherche de financement pour la construction de notre usine de transformation.

04

Réalisation de la plate-forme www.gbetoyoyo.com pour la gestion de tous les actionnaires de la société et pour levé des fonds pour le développement de l'entreprise.

05

Ouverture d'un nouveau siège social.



PRÉCISION AUX INVESTISSEURS

Toutes les données dans ce document peuvent être ajustées. Et si cela devrait arriver, l'entreprise se réserve le droit de modifier ces données à tout moment. Il est de la responsabilité de tous les détenteurs de part de s'assurer d'avoir la dernière version dudit document.

Les profits que réalisera **GBETO YOYO SARL** pour l'activité de production et commercialisation des noix d'acajou et du maïs seront **partagés avec les associés au prorata du nombre de parts détenus**. Le versement des profits sera décidé après l'Assemblée Générale et avec l'approbation du Conseil d'Administration. Le partage des dividendes débutera en **Décembre 2024**.

Mettre les clients d'un côté et le capital/investisseur d'un autre conduit inévitablement au capitalisme à outrance.

Nous avons longtemps décrié notre comportement à consommer les produits de l'extérieur au détriment des nôtres. Il est temps d'inverser la tendance et de consommer ce que nous produisons, quel que soit le domaine.

Aujourd'hui il vous est donné l'opportunité de changer le cours des choses, d'être le levier du changement, car tout commence toujours par un petit groupe avant d'envahir la foule.

Investir chez GBETO YOYO, vous donne l'opportunité de créer une nouvelle identité qui croit qu'ensemble nous pouvons créer la richesse et atteindre la liberté financière.

ÉQUIPE

NOMS

POSTE

ODOUN SEKPEGNON Donatien

CEO Founder & Directeur Général de GBETO YOYO SARL, Investisseur et Entrepreneur, Bénin

MEDONTIO Vanessa Noël

CEO & Co-founder, Entrepreneur Agribusiness, Gestionnaire logistique, Coaching, Belgique

ABOUMON Razak

Chargé de la production, Bénin

ADIMI Gloria Diane Fidélia

Chargé de la communication et marketing, Bénin

POUR PLUS D'INFORMATIONS, VOUS POUVEZ NOUS CONTACTER À L'ADRESSE SUIVANTE

TÉLÉPHONE

Whatsapp/Telegram :

(+229) 66 30 16 44 / 63 74 45 36

EMAIL :

infos@gbetoyoyo.com