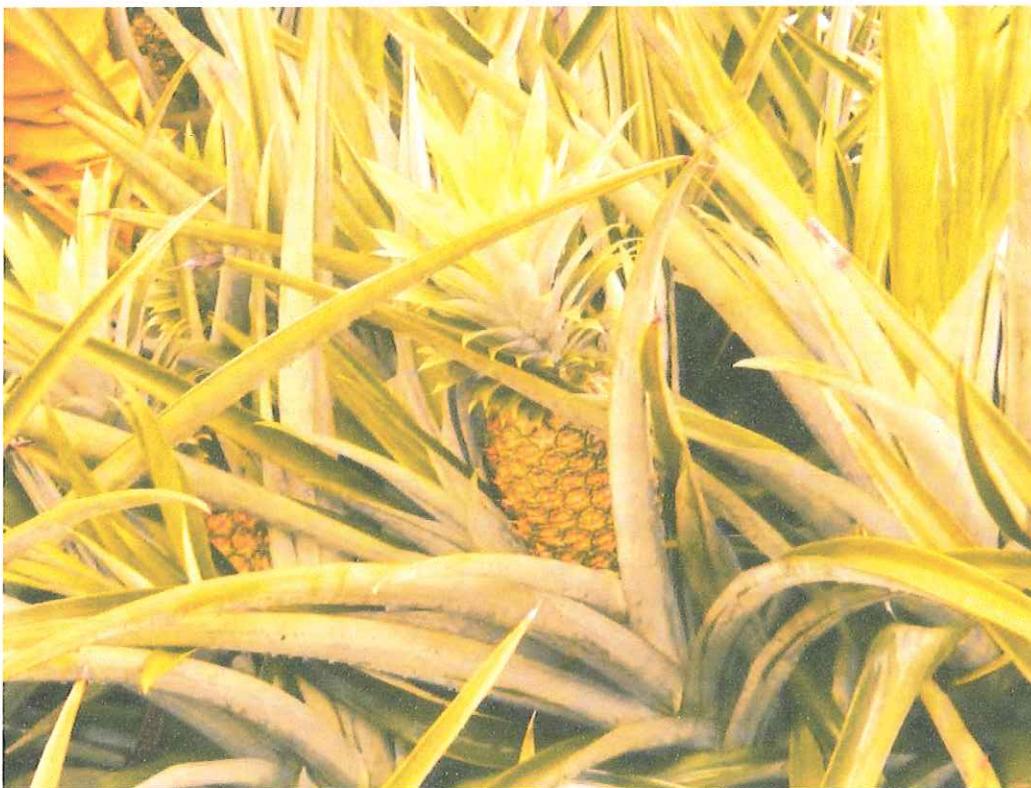




**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



# PLAN DE DEVELOPPEMENT DE PRODUIT : L'ANANAS

RAPPORT FINAL

Novembre 2006

Cette publication a été produite pour l'Agence des Etats-Unis d'Amérique pour le Développement International. Elle a été préparée par Chemonics International Inc.

# **PLAN DE DEVELOPPEMENT DE PRODUIT : L'ANANAS**

**RAPPORT FINAL**

**Contract No. PCE-I-00-99-00003-00  
Task Order No. 29  
Prepared for USAID/Guinea, NRM SO**

Les opinions de l'auteur exprimées dans cette publication ne reflètent pas nécessairement celles de l'Agence des Etats-Unis d'Amérique pour le Développement International ou du Gouvernement des Etats-Unis.

# TABLE DES MATIERES

RÉSUMÉ ANALYTIQUE .....	4
1. CADRE GÉNÉRAL .....	6
1.1 LA SITUATION ACTUELLE .....	6
1.1.1 Les exportations .....	6
1.1.2 Le transport des produits exportés .....	7
1.1.3 Structure de la base de production .....	7
1.1.4 La production .....	9
1.1.4.1 La formation et la vulgarisation .....	10
1.1.5 Le traitement après récolte .....	10
1.1.6 La transformation .....	10
1.1.7 Documentation et certification .....	11
1.1.8 La finance et le crédit .....	11
1.2 LES CHAINES DES TRANSACTIONS .....	12
1.2.1 Le marché local .....	12
1.2.2 Le marché régional – le Sénégal .....	12
1.2.3 Les exportations vers l'Europe par la voie aérienne .....	13
1.2.4 Les exportations vers l'Europe par la voie maritime .....	14
1.2.5 Les produits transformés .....	14
1.3 LES PROJETS DE DÉVELOPPEMENT ACTUELS .....	15
1.3.1 Projets de développement spécifiques .....	15
1.3.2 Programmes de bailleurs de fonds disponibles .....	15
2. ANALYSE .....	17
2.1 LES OPPORTUNITÉS .....	17
2.2 LES AVANTAGES COMPÉTITIFS .....	18
2.3 LES CONTRAINTES .....	18
2.3.1 La structure et les capacités du secteur .....	18
2.3.2 La production .....	19
2.3.3 Le marketing .....	20
2.3.4 La transformation .....	21
3. LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DU PRODUIT .....	22
3.1 OBJECTIFS DU PLAN .....	22
3.2 ÉLÉMENTS RECEVANT UNE ATTENTION PARTICULIÈRE .....	22
3.2.1 Régions ciblées .....	22
3.2.2 Les groupes ciblés .....	23
3.2.3 Les opportunités du marché .....	23
3.2.4 Les chaînes des transactions .....	23
3.2.5 Le potentiel économique .....	24
3.2.6 Les principaux bénéficiaires .....	24
3.3 STRATÉGIE ET ACTIONS .....	24
3.3.1 Structure et professionnalisation du secteur .....	25
3.3.1.1 Organisation des exportateurs .....	25
3.3.1.2 Les unions de producteurs .....	26
3.3.2 Introduction de la variété MD-2 .....	26

3.3.3	Le développement de la production .....	27
3.3.3.1	La présence et l'accès aux intrants.....	27
3.3.3.2	L'irrigation.....	28
3.3.3.3	La santé des plantes et les programmes de production.....	28
3.3.4	L'accès au marché et la promotion du produit .....	29
3.3.4.1	Les marchés des pays voisins et de l'Afrique du Nord .....	29
3.3.4.2	Le transport maritime vers les marchés des pays voisins.....	30
3.3.4.3	Les normes et les certifications .....	30
3.3.4.4	Les marchés européens.....	31
3.3.4.5	Les emballages .....	31
3.3.5	La technologie de la transformation.....	32
4.	LE ROLE DES FEMMES .....	34
4.1	CADRE GÉNÉRAL .....	34
4.2	LES FEMMES DANS LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT.....	36
4.3	L'IMPACT SUR L'EMPLOI ET LA FORMATION .....	37
4.3.1	Augmentation de l'emploi .....	37
4.3.2	La formation .....	38

Annexe 1	Description des tâches
Annexe 2	Liste des documents consultés
Annexe 3	Liste des personnes rencontrées
Annexe 4	Résumé des programmes de bailleurs de fonds, en cours ou dans un passé récent

## SIGLES ET ABREVIATIONS

BADEA	Banque Arabe de Développement Agricole
CAFEX	Centre d'Appui aux Formalités d'Exportations
CCI	Centre pour le Commerce International
CDE	Centre pour le Développement de l'Entreprise
CRAF	Centre de Recherche Agronomique de Foulaya
\$ EU	Dollar des États-Unis
FAD	Fonds Africain de Développement
FAO	Food and Agriculture Organisation of the United Nations (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture)
FG	Franc guinéen
FOB	Free on Board
FOPBG	Fédération des Organisations Paysannes de Basse Guinée
FPFD	Fédération des Paysans du Fouta Djallon
HACC	Hazard Analysis and Critical Control Points (Analyse des risques et points critiques de contrôle)
NST	Nouvelle Société Tropicale
UGPAM	Union des Groupements de Planteurs d'Ananas de Maférinyah
UPFBG	Union des Planteurs de Fruits de Basse Guinée
UPFF	Union des Planteurs de Fruits de Fuiguiagbé
UPFGM	Union des Producteurs de Fruits de la Guinée Maritime

## RESUME ANALYTIQUE

Le secteur de la production des ananas de la Guinée est modeste – de 5 à 10.000 tonnes /an – et se concentre dans la région comprise entre Kindia et Forécariah. Les exportations varient autour de 1.000 tonnes par an, et comprennent des livraisons vers les pays voisins – principalement le Sénégal – et les exportations par voie aérienne vers l'Europe. La production est faite par des groupements organisés de petits producteurs et quelques opérations de petite production commerciale. Bien que la Guinée soit à proximité des grands marchés européens et près des solides marchés des pays voisins et de l'Afrique du Nord, et bien qu'il bénéficie de bonnes conditions environnementales de production, le secteur n'a pas réussi à établir une production de dizaines voire de centaines de milliers de tonnes comme l'ont fait ses concurrents.

Malgré une présence solidement établie par les principaux concurrents sur les grands marchés, il existe encore tout un éventail d'opportunités qui permettraient de développer et de soutenir une croissance substantielle de la production et des exportations. Les marchés des pays voisins et de la région sont encore sous approvisionnés ; il y a encore de la place pour augmenter les expéditions par la voie aérienne vers l'Europe, et l'introduction de la variété MD-2 ouvrirait la voie pour pénétrer sur le marché à grand volume des exportations vers l'Europe par la voie maritime. Les coûts unitaires de production et la productivité peuvent être améliorés par un meilleur approvisionnement et une meilleure gestion des intrants nécessaires, et les possibilités existent de développer un secteur de la transformation des fruits.

Le développement du secteur est limité par toute une série de contraintes, qu'il faudra résoudre. Le secteur n'est ni structuré, ni coordonné, les exportateurs agissent isolément, ce qui empêche de profiter de possibilités de synergies et d'actions coordonnées pour résoudre les problèmes et fait que le secteur ne peut exercer un contrôle sur son développement. Les petits producteurs sont organisés en toute une série d'organisations, qui sont essentielles pour qu'ils puissent recevoir des services pour la production et l'exportation, mais ces organisations n'ont ni compétences ni expérience technique, d'entreprise et de marketing, et manquent de ressources financières.

La production connaît de graves contraintes : les coûts sont élevés, les intrants ne sont pas disponibles et on ne peut accéder au crédit. L'absence d'un secteur de la transformation empêche la diversification des produits et limite la valeur ajoutée sur le marché local.

Un Plan de développement est présenté ici pour surmonter les contraintes du secteur, ses objectifs étant d'atteindre une croissance régulière et substantielle des exportations, améliorer les revenus des producteurs, maintenir la diversité de la base de la production et commencer à développer le secteur de la transformation des produits. Ce plan s'appuie sur les opportunités offertes par les marchés régionaux et le marché européen et traite de l'avenir de l'exportation par la voie maritime. Les stratégies et activités clés du programme de développement sont centrées sur des programmes de travail pour soutenir le développement structurel et professionnel du secteur, l'introduction de la variété MD-2, le développement de la production, l'accès au marché et la promotion des ventes, et l'introduction et l'adoption d'une technologie appropriée pour la transformation.

On estime que les exportations actuelles ont une valeur FOB d'environ 500.000 dollars EU par an. Les objectifs à court terme sont de porter ces exportations à 1,2 millions de dollars en trois ans, puis de les augmenter jusqu'à 1,8 à 3 millions de dollars EU dans le moyen terme (5 ans). Le développement d'un secteur d'exportation par voie maritime ouvrirait un potentiel à long terme de plus de 10 millions de dollars EU de recettes provenant de ces exportations.

## **1. CADRE GENERAL**

L'histoire du développement commercial du secteur de l'ananas en Guinée est bien documentée dans toute une série de rapports (voir annexe 2). En résumé, le secteur de la production pour l'exportation a été développé par des planteurs français au milieu du 20<sup>ème</sup> siècle dans la région de Kindia-Forécariah-Coyah. A cette époque, la Guinée était le centre de la production des ananas en Afrique de l'Ouest. Les exportations atteignaient leur maximum en 1972, avec 12.000 tonnes, après quoi elles déclinaient rapidement jusqu'aux environs de 1.000 tonnes, où elles se trouvent encore aujourd'hui.

Une usine de transformation (la COPROA) était établie en 1950 pour la production de jus et de produit en tranches, avec une capacité de 3.000 tonnes à l'entrée et 1.500 tonnes à la sortie. Cette usine était nationalisée et recevait des terres pour résoudre le problème de l'approvisionnement et en 1980, elle était incorporée dans une opération conjointe avec la Libye (la SALGUIDA), remise en état et modernisée, mais qui ne réussissait pas à prospérer. L'usine a une capacité de traitement de 5 tonnes/heure, avec des lignes pour les ananas et les oranges pour la production de jus, de concentrés et de nectars, 2.100 hectares de terres, un grand entrepôt frigorifique et d'autres installations. En 2001, les biens de l'usine étaient placés dans une nouvelle compagnie, la Nouvelle Société Tropicale (NST) avec une contribution financière de l'ancienne société de 50%, les autres 50% étant aux mains d'un entrepreneur privé, mais comme la part de ce dernier n'a pas été payée, la compagnie n'est pas active. La NST a eu une production minimale dans les années 2001 à 2005, mais l'usine n'a pas fonctionné en 2006.

### **1.1 LA SITUATION ACTUELLE**

#### **1.1.1 Les exportations**

Les exportations actuelles sont estimées à 1.000 tonnes environ, avec en gros, la moitié par voie aérienne vers l'Europe (principalement la France) et l'autre moitié par voie de terre vers les marchés des pays voisins (principalement le Sénégal). Aucune exportation par voie maritime n'est faite vers l'Europe ou vers les marchés régionaux. La principale saison de production et d'exportation s'étend depuis le mois d'octobre jusqu'en avril/mai. La demande sur le marché européen est gravement réduite pendant la saison d'été et, en Guinée, la saison des pluies - de mai à octobre - crée des difficultés de production et de transport. Seules les compagnies qui ont des bases établies en Europe (SOBRAGUI, BURQUIAH, CMRA/DAFCO) exportent vers l'Europe.

De petites quantités de produits seraient exportées vers les marchés voisins et de la région – la Guinée Bissau, le Mali, la Sierra Leone, et le Liberia – mais il n'existe aucune documentation sur les volumes exportés et le potentiel de la demande. De petites quantités ont été envoyées par la voie aérienne vers le Maroc, mais la capacité actuelle des vols d'Air Maroc se limite à 0,5 - 1 tonne par vol, deux fois par semaine. On parle souvent de la demande potentielle des marchés du Maroc, de la Tunisie et de la Libye, mais aucun lien commercial n'a été développé<sup>1</sup> et aucune donnée n'existe sur la demande de ces marchés. Les exportateurs vers le Sénégal signalent qu'une

---

<sup>1</sup> La coopérative Bourquiah a exporté vers le Maroc

grande partie des produits sont emballés à nouveau par les importateurs qui les réexportent vers le Maroc, mais on ne possède pas de données basées sur les faits.

### 1.1.2 Le transport des produits exportés

Les produits exportés sont transportés par la route vers les pays voisins et par la voie aérienne vers l'Europe. Des expéditions par voie maritime en utilisant des bateaux locaux vers le Sénégal ont été faites par le passé, dont le coût et la durée du transit sont avantageux par rapport à la route. Un quai nouvellement construit existe à Mawondé près de Fanjie dans la zone de production fruitière avec le port de Benti pour les bateaux locaux. Le fret maritime pourrait aussi être utilisé pour des expéditions vers le Maroc en utilisant les lignes de la compagnie Maersk.

Les coûts du fret aérien sont comparables à ceux des concurrents qui fournissent les marchés européens, et la capacité actuelle est suffisante, mais la production pourrait s'étendre à un rythme supérieur à la capacité de transport, ce qui pourrait mener à des augmentations de prix. Pour que la production puisse avoir un développement substantiel, les exportateurs devront avoir accès au marché du transport maritime en Europe. Maersk a deux voyages réguliers par semaine vers l'Europe, mais les coûts vers les ports nordiques sont plus élevés que pour les autres fournisseurs ouest africains – à cause du faible volume - et la durée du transit est désespérément lente, de 15 à 17 jours<sup>2</sup>, à cause du transbordement à Algésiras, ce qui offre peu d'avantages par rapport à d'autres fournisseurs ouest africains en termes de durée du voyage. Les coûts diminueront lorsque les volumes atteindront un niveau critique. Les volumes actuels par conteneurs réfrigérés se limitent à environ 50 conteneurs de mangues par an.

Lorsque les volumes atteindront 250 conteneurs par an (soit autour de 4 à 5.000 tonnes/an) on peut s'attendre à une révision des prix vers le bas. Le passage du transport par la route au fret maritime aurait un avantage significatif grâce d'une part, à la réduction de la durée de transit – le transit vers les ports de l'Europe du Nord étant inférieur à 10 jours<sup>3</sup>, et d'autre part, à la possibilité de livrer un fruit de qualité nettement supérieure que les fournisseurs qui utilisent aussi le transport maritime, mais qui travaillent avec une durée de transit de 19 à 21 jours ce qui pourrait être un avantage important dans les premières étapes du développement du commerce par la voie maritime.

### 1.1.3 Structure de la base de production

La base de la production est une combinaison des éléments suivants :

- Une production 'agro-industrielle' à grande échelle, par des compagnies individuelles sur des superficies de 10 hectares et plus
- La production de grandes exploitations (ou production 'patronale') avec des superficies de 1,5 à 3,5 hectares
- Les petits agriculteurs ayant des superficies allant de 0,2 à 1 hectare

<sup>2</sup> Six jours jusqu'à Algésiras, 3 jours d'attente en moyenne, 6 jours vers un port d'Europe du Nord, soit une moyenne totale de 15 à 17 jours.

<sup>3</sup> Et en offrant un accès immédiat et direct au marché espagnol

**Le secteur de la production industrielle** – et les superficies de production sont très petites comparées aux superficies standard internationales – est très limité. La SOBRAGUI était la principale compagnie concernée avec des exportations par la voie aérienne allant jusqu'à 500 tonnes par an, mais la production s'arrêtera en mai 2007. Elle possède 200 hectares de terre et loue une superficie additionnelle de 500 hectares. La CMRA (auparavant la DAFCO) vient juste de reprendre la production avec 13 hectares plantés et 13 hectares supplémentaires prévus, avec un total de 100 hectares disponibles pour la culture ; les variétés plantées sont la Queen (aussi appelée Victoria ou Tahiti) et la Smooth Cayenne. La SALGUIDIA/NST ne fonctionne pas. Il ne reste rien du projet des 500 hectares de plantation développés par le projet de la Banque mondiale à Duboya. Les sites de production industrielle sont des terres plates ou en pente douce avec un bon drainage, entièrement mécanisées et dépendant beaucoup des engrangements et de l'irrigation. Le plus souvent, les compagnies importent directement les emballages et les engrangements dont elles ont besoin, ce qui représente une forte proportion de devises étrangères dans les coûts de production.

**Les grands et les petits producteurs** sont le plus souvent organisés en groupements structurés. Les principaux acteurs sont la Coopérative de Bourquiah<sup>4</sup>, l'Union des Groupements des Planteurs d'Ananas de Maférinyah (UGPAM), l'Union des Planteurs de Fruits de Fuiguiagbé (UPFF)<sup>5</sup>, l'Union des Producteurs de Fruits de la Guinée Maritime (UPFGM), l'Union des Planteurs de Fruits de la Basse Guinée (UPFBG).

- La coopérative de Bourquiah est un réseau (8) de grands producteurs, auxquels se rattachent plusieurs petits producteurs. Les grands producteurs doivent cultiver au moins 1 hectare pour la coopérative et la coopérative fournit les intrants et achète la récolte dans les champs pour l'exportation. La production actuelle couvre 14 hectares et les exportations annuelles sont d'environ 95 tonnes (2005/2006), contre 30 tonnes en 2004/2005, les projections étant de 215 tonnes en 2006/2007 et de plus de 500 tonnes pour 2007/2008 ; selon la coopérative, la demande serait de 1.000 tonnes.
- L'UGPAM compte actuellement 236 agriculteurs répartis en 16 groupements (et 6 zones), et le nombre d'adhérents ne cesse de croître (elle comptait auparavant environ 100 membres). Les membres doivent avoir un minimum de 1.000 plants (soit environ 170 m<sup>2</sup> de culture). L'union fournit les intrants et vend la récolte. Vu le coût élevé de l'irrigation (surtout le carburant pour les motopompes), la culture se déplace de plus en plus des coteaux à drainage libre vers les bas-fonds. Le marché actuel est centré sur le Sénégal, avec un contrat de 40 tonnes par mois pour la période octobre/mai et l'UGPAM espère obtenir un second contrat de 20 tonnes par mois pour Banjoul (Gambie).

Les unions sont elles-mêmes membres de la Fédération des Organisations Paysannes de Basse Guinée (FPBG), qui est groupée avec d'autres fédérations régionales pour former la Confédération Nationale des Organisations Paysannes de Guinée (CNOPG).

<sup>4</sup> La Bourquiah possède un grand nombre des éléments qui caractérisent la production dite 'industrielle', en termes de capacité d'entreprise, de marketing et financière mais est classée dans ce groupe à cause de la structure de sa base de production

<sup>5</sup> L'UGPAM et l'UPFF sont les principales unions dont la production est centrée sur l'ananas, mais les membres des autres unions s'adonnent aussi à la production de l'ananas.

#### 1.1.4 La production

On estime qu'à l'heure actuelle la production totale d'ananas se situe autour de 5.000 à 10.000 tonnes par an. Selon les statistiques de la FAO la production dépasserait les 100.000 tonnes, mais ceci n'est pas crédible – et probablement le résultat d'un coefficient annuel standard appliqué à la superficie sans tenir compte de la situation sur le terrain. Dans la zone cible, on trouve des terres en pente d'une superficie substantielle et qui conviennent à la culture de l'ananas à grande échelle, irriguée et entièrement mécanisée. Les ressources nécessaires pour soutenir une production de 100.000 tonnes par an existent certainement. De plus, il y a aussi des zones plus restreintes de bas-fonds sur lesquelles, à condition d'avoir un bon drainage et que l'eau soit contrôlée, et en sacrifiant un peu le rendement et la qualité, on peut entreprendre une production moins onéreuse dans des petites unités de production. La production couvre un cycle de 36 mois, la récolte se faisant après 15 à 18 mois, suivie de la production de rejets pour les plantations futures.

Une des composantes du projet Fruits et Légumes possède les ressources nécessaires pour soutenir le développement de 100 hectares d'ananas de plus avec un potentiel de production d'environ 1.500 tonnes par an<sup>6</sup>.

Les protocoles de culture de l'ananas ont été établis lors de travaux de développement antérieurs, mais sont surtout centrés sur les intrants et des rendements élevés. Avec les contraintes actuelles de coûts et de disponibilité des intrants, et les dépenses opérationnelles de l'irrigation, les petits producteurs utilisent moins d'intrants et d'irrigation et acceptent des rendements moins élevés et des fruits plus petits. Les marchés d'exportation desservis exigent des fruits de grande taille - 1,3 kg ou plus pour l'Union Européenne, 1 kg ou plus pour les marchés exclusifs du Sénégal – et le pourcentage de qualité d'exportation peut se réduire à 30 pour cent de la récolte totale. Les producteurs augmentent les espacements entre les plants afin de ramener le pourcentage de la qualité d'exportation à 45-50 pour cent de la récolte totale. Lorsque le protocole de culture est entièrement appliqué, les récoltes atteignent 60 à 80 tonnes à l'hectare avec 70 pour cent de qualité d'exportation. Lorsque les protocoles sont révisés pour diminuer les coûts de production, les rendements sont dans l'intervalle de 35 à 50 tonnes par hectare.

La production repose sur trois variétés : Smooth Cayenne est la variété dominante, suivie par Baron de Rothschild. Queen (aussi appelée Victoria, ou Tahiti) a été introduite récemment et reçoit un prix substantiellement plus élevé que la Smooth Cayenne sur les marchés européens approvisionnés par fret aérien, mais pas autant que les types classés 'sweet' (probablement le MD-2) ou 'baby' (un fruit très petit, de 300 à 500 g, provenant principalement d'Afrique du Sud). Fait significatif, la variété MD-2 n'est pas présente et cette variété domine maintenant les livraisons sur le marché européen et accapare toute la croissance sur le marché tout en obtenant un bonus significatif (d'environ 27 pour cent) par rapport à la Smooth Cayenne dans le marché dominant de l'exportation par la voie maritime.

---

<sup>6</sup> Le Projet Fruits et Légumes est un projet financé par la Banque Arabe de Développement des Exportations Agricoles qui fournit toute une série d'intrants (installations et services techniques) pour la culture et la transformation des fruits et légumes.

#### **1.1.4.1 LA FORMATION ET LA VULGARISATION**

Le secteur possède une base solide de compétences techniques de production qui résulte de programmes de formation antérieurs<sup>7</sup>, ainsi qu'une expérience dans la production commerciale. Les grands producteurs sont chargés de leur propre soutien technique. La fédération et les unions fournissent l'appui technique à leurs membres. Le service de vulgarisation du Ministère de l'Agriculture a une modeste capacité sur le terrain à cause de contraintes financières et autres contraintes de gouvernement. Le secteur devrait adopter une stratégie qui consiste à renforcer les compétences d'appui technique au sein des compagnies, de la Fédération et des unions, plutôt que par le Ministère de l'Agriculture, parce que c'est la seule voie qui offre des perspectives réalistes de développement d'un service technique durable. Ceci devra être associé avec le développement de relations contractuelles entre les organisations au sein du secteur et les services de la recherche du Ministère où les travaux de recherche seront mandatés par le secteur.

#### **1.1.5 Le traitement après récolte**

Il existe un certain nombre d'infrastructures importantes pour le traitement après récolte, mais aucune n'est actuellement utilisée pour d'autres usages qu'un simple triage et emballage. Aucune chaîne du froid n'est utilisée pour les exportations vers l'Europe ou les autres marchés, et comme ces unités auraient besoin de générateurs, les frais de fonctionnement de telles unités, si elles n'étaient pas utilisées à pleine capacité, seraient prohibitifs. Parmi ces installations on peut citer :

- Le centre d'emballage avec entrepôt réfrigéré de l'aéroport – une installation très substantielle avec une large aire d'emballage, trois entrepôts frigorifiques et trois entrepôts de congélation ; ne fonctionne ni pour l'accès ni pour la sortie des produits et la connexion au réseau électrique n'est pas achevée.
- Le port de Conakry – est prévu pour accommoder environ 40 conteneurs réfrigérés
- Futur Agri, à Kindia – une installation toute nouvelle de triage, emballage, entrepôt frigorifique et entrepôt de congélation. Seule l'unité de congélation est utilisée.
- La SIPEF<sup>8</sup>, à Kindia – a repris une installation d'emballage et de réfrigération financée par la Banque mondiale. Utilisée pour les mangues pendant la saison.
- Le port de Mawondé (Fanje) – une grande unité d'emballage et de réfrigération avec un quai pour des bateaux de 30 tonnes. Inutilisé (était utilisé en 1998-2001 par une compagnie belge, l'AIC, pour les melons).
- Enfin, le projet Fruits et légumes comprend un volet qui prévoit la construction de 4 entrepôts frigorifiques avec unités de triage et de stockage pour les fruits dans la zone.

#### **1.1.6 La transformation**

Aucun produit de transformation n'est produit à aucune échelle pour aucun des créneaux du marché existants depuis le marché local dans les rues et au dessus. L'entreprise de la SALGUIDA n'est pas fonctionnelle et vu son échelle, ne sera

<sup>7</sup> Y compris le Centre de Formation des Ananas à Maférinyah, pour la formation des petits producteurs, où on leur enseignait la culture de l'ananas ; le centre, qui était financé par l'Union Européenne, est maintenant fermé.

<sup>8</sup> SIPEF: Société Internationale de Plantations et de Finance, une grande compagnie de plantations belge

probablement pas une ressource viable pour le secteur dans le court et moyen terme, et à ce moment là, ses installations seront probablement désuètes. Jusqu'en 2000/2001, une petite compagnie, la NABEKAM, exportait un produit d'ananas séché certifié biologique (près de 80 tonnes par an), mais, suite à un changement dans la réglementation des produits biologiques qui a interdit l'application du produit utilisé pour stimuler la floraison, la production a cessé.

Une nouvelle entreprise de production de jus ( principalement pour les mangues, mais aussi pour l'ananas, etc.) est prévue dans le cadre du projet Fruits et Légumes.

Il convient de noter que, contrairement à l'échelle et au caractère sophistiqué des installations de la SALGUIDA, il semble que peu de technologies simples de traitement à petite échelle existent sur le plan local, pour les jus ou les produits séchés, et certainement pas dans la zone cible de production de l'ananas. On ne voit pas de machines simples à extraire des jus sur les marchés, fonctionnant à la main ou à pédales pour la production de jus frais, ni de boîtes de jus de production locale dans les magasins.

#### **1.1.7 Documentation et certification**

Les formalités d'exportation sont réunies dans le Centre d'Appui aux Formalités d'Exportations (CAFEX), au Ministère du Commerce, qui constitue une source unique pour toute la documentation nécessaire à l'exportation et qui a des bureaux à l'aéroport, dans les ports maritimes et à Labé (pour les exportations par la route vers le Sénégal) ; un autre bureau est prévu à Kankan (vers le Mali). Le CAFEX n'est pas chargé de déterminer la qualité, mais travaille avec le Service national de contrôle de la qualité – qui peut faire des analyses en laboratoire, mais dont les capacités sont limitées. Le CAFEX maintient des informations sur les Normes et Réglementations (et collabore pour le faire avec les agences de l'Union Européenne, le COLEACP<sup>9</sup>, le CDE<sup>10</sup>, etc.) et donne des conseils sur la façon d'améliorer la qualité et/ou de satisfaire aux normes.

Il n'existe aucune source de certification locales, telle que EurepGAP, FairTrade, Organic, HACCP<sup>11</sup> etc.

#### **1.1.8 La finance et le crédit**

Les petits producteurs n'ont qu'un accès limité au crédit. Le Crédit Rural prête de l'argent aux producteurs, mais le plafond des prêts est de 20 millions de francs guinéens – près de 3.000 dollars EU – qui équivaut au total des dépenses nécessaires pour cultiver ½ hectare d'ananas et la période maximale du prêt est de douze mois pour la production agricole. Il vise principalement les petits producteurs qui ne peuvent se procurer un montant forfaitaire pour acheter un intrant spécifique (engrais, matériel de plantation, etc.) mais peuvent le rembourser dans les mois qui suivent avec d'autres sources de revenus. La principale source de crédit pour les petits producteurs est celle des organisations de producteurs – groupements, unions – qui fournissent les intrants aux membres pendant la saison de culture et déduisent la dépense lors de la vente des produits au groupement.

<sup>9</sup> Comité de Liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique

<sup>10</sup> Centre de Développement de l'Entreprise

<sup>11</sup> Hazard Analysis and Critical Control Point (Analyse des risques et points de contrôle critiques)

## 1.2 LES CHAINES DES TRANSACTIONS

Il existe trois chaînes de transactions de base, chacune d'entre elles étant actuellement rentable et qui offrent des possibilités d'améliorations considérables en affinant continuellement le modèle. Les rapports sur le secteur contiennent une documentation substantielle et on ne présentera que des données résumées. Les données indiquent les principales dépenses, le but étant de présenter des niveaux de revenus en gros. Pour une analyse détaillée des rapports, veuillez consulter les rapports contenus dans l'annexe 2<sup>12</sup>.

A l'heure actuelle, il n'y a pas d'exportations vers l'Europe par la voie maritime, mais cette chaîne des transactions sera présentée. On ne possède aucune donnée sur les options de produits transformés – jus, fruits séchés – mais on peut espérer que des créneaux rentables sur le marché seront trouvés en faisant les études nécessaires.

### 1.2.1 Le marché local

Les frais de production dans les champs sont estimés à près de 500 FG/kg (0,08 \$EU). Les prix à la production sont de l'ordre de 600 à 800 FG/kg (0.09-0.12 \$EU). Les prix sur les marchés de détail sont de 1.000 FG/kg (0.15 \$EU) et plus selon la distance.

### 1.2.2 Le marché régional – le Sénégal

ARTICLE	COUT LOCAL	COUT \$EU
Prix de vente livré Dakar	2,700 FG/kg (CFA 225)	\$0.42
Coûts du transport	840 FG/kg (CFA 70)	\$0.13
Prix du produit dans la plantation	800 FG/kg	\$0.12
Marge brute	1,060 FG/kg	\$0.16

L'analyse exclut le prix de l'emballage (on réutilise des grands cartons à cigarettes) et les droits perçus le long de la route et à la frontière (droit administratif de 5.000 CFA/tonne, soit 60 FG/kg, etc.), mais il est clair que la voie commerciale ajoute de la valeur par rapport aux ventes simples sur le marché local (ou la vente dans la plantation à des acheteurs sénégalais).

Il existe une marge considérable pour augmenter les revenus et les marges commerciales, en particulier :

- Avancer le long de la chaîne de distribution au Sénégal : les prix sur le marché final de la haute qualité sont de 500 CFA/kg (6.000 FG/kg).
- Réduire les frais de transport : des expéditions par voie de mer ont été faites dans le passé (en utilisant des caboteurs de 30 tonnes), mais qui se sont heurtées à des difficultés de permis pour que les bateaux puissent entrer dans le port de Dakar. A cette époque, le transport routier coûtait 600 FG/kg, alors que le transport par bateau coûtait 200 FG/kg. Si cette voie devenait plus structurée, les coûts seraient

<sup>12</sup> Les taux de change utilisés dans ce rapport sont : 1€ = 1.25\$ EU; 1\$EU = 6,500 FG; 1 CFA = 12 FG

inférieurs, le transit plus rapide (3 à 4 jours contre 4 à 7 jours) et il y aurait moins de fruit endommagé.

- Réexportation du fruit du Sénégal vers le Maroc et autres marchés ; établir (ou passer des contrats avec) des entreprises d'emballage et de stockage au Sénégal pour permettre de réexporter le fruit vers d'autres marchés de l'Afrique du Nord en profitant d'une plus grande capacité de fret aérien et diminuer les coûts à partir du Sénégal ; plus tard, à mesure que les volumes augmenteront et que des capacités d'emballage de qualité d'exportation se développeront en Guinée, explorer les possibilités de faire expéditions directes par conteneurs réfrigérés depuis Conakry vers Casablanca.

### 1.2.3 Les exportations vers l'Europe par la voie aérienne

ARTICLE	COUT LOCAL	COUT \$EU
Prix de vente livré en Europe	16,250 FG/kg	\$2.50
Fret aérien	8,905 FG/kg	\$1.37
Carton & traitement après récolte	2,535 FG/kg	\$0.39
Coût du fruit dans la plantation	800 FG/kg	\$0.12
Marge avant les frais de marketing & commission	4,010 FG/kg	\$0.62
Frais de marketing et commission de 5 à 15% du prix de vente	813 à 2,438 FG/kg	\$0.13-0.38
Marge brute	572 à 3,197 FG/kg	\$0.24-0.49

La marge réalisée dépend beaucoup du prix obtenu et des frais de marketing et de commission. Le prix dépend beaucoup de la variété et d'autres facteurs de qualité – aspect, taille – et à quel niveau de la chaîne le produit est vendu. Les prix de vente des produits acheminés par fret aérien varient de 2 à 4€/kg (2.50 à 5 \$EU/kg). Les frais de marketing et les commissions varient selon la chaîne utilisée et la compétence et l'habileté de l'exportateur.

Ici aussi, il existe une marge considérable pour augmenter les revenus et les marges commerciales, en particulier :

- Maximiser les prix en choisissant les variétés et en ajustant les paramètres de la qualité aux exigences du marché
- Réduire les frais de marketing et les commissions en explorant la livraison directe en dehors des marchés en gros

#### 1.2.4 Les exportations vers l'Europe par la voie maritime

ARTICLE	COUT LOCAL	COUT \$EU
Prix de vente livré Europe	6,955 FG/kg	\$1.07
Fret	1,755 FG/kg	0.27
Carton & traitement après récolte	1,690 FG/kg	\$0.26
Prix du fruit dans la plantation	800 FG/kg	\$0.12
Marge avant les frais de marketing & commission	2,710 FG/kg	\$0.42
Frais de marketing et commission de 5 à 15% du prix de vente	348 à 1,043 FG/kg	\$0.05-0.16
Marge brute	1,667 à 2,362 FG/kg	\$0.26-0.36

Ici encore, il existe une marge considérable pour augmenter les revenus et les marges commerciales, en particulier :

- Augmenter le prix de vente en cultivant la variété MD-2, qui apporterait un supplément de 10 à 15 pour cent , compte tenu du fait que le prix de vente de la MD-2 originaire de Costa Rica est de 27 pour cent supérieur au prix vendu ici ;
- Réduire les coûts de marketing et les commissions en explorant la livraison directe en dehors des marchés en gros.
- Réduire les coûts du fret et la durée du transit (ce qui améliorera la qualité et augmentera le prix du fruit) en explorant les options de transport vers Algésiras puis utiliser le transport routier vers la destination finale.

#### 1.2.5 Les produits transformés

Des possibilités considérables existent pour le développement de produits transformés – et surtout les jus frais. On ne trouve aucun jus frais sur le marché local, mais les gens affirment que le produit de la SALGUIDA – lorsqu'il était sur le marché – se vendait bien. Il existe toute une série de technologies qui permettraient de développer des jus frais pour différents créneaux du marché, depuis les vendeurs dans la rue et au-dessus, ce qui augmenterait la valeur des fruits trop petits, trop mûrs ou endommagés, augmentant ainsi le revenu global du producteur. Avec des emballages conformes aux normes internationales (du type Tetrapak), on pourrait approvisionner les marchés de la région tout en restant compétitif.

Il existe tout un éventail d'options de fruits transformés pour le marché européen, par exemple les fruits séchés, ou les fruits semi préparés, vendus en vrac, ou préparés en portions toutes prêtes pour la vente au secteur de la restauration et aux traiteurs). Outre les exigences standard du secteur, le développement de certaines certifications – en particulier Biologique ou FairTrade – pourrait jouer un rôle important pour assurer à la fois l'accès au marché et des prix acceptables. Mais le niveau élevé de sophistication des exigences d'hygiène et d'emballage des produits frais pour le marché européen (jus, produits semi préparés) fait que le développement de ces produits ne peut s'envisager que dans le moyen ou le long terme.

### **1.3 LES PROJETS DE DEVELOPPEMENT ACTUELS**

Il existe un certain nombre de projets de développement, actuels et en voie de planification et les programmes des bailleurs de fonds ont une influence sur le secteur. Un résumé des principaux programmes, actuels ou qui viennent de se terminer, se trouve dans l'annexe 4.

#### **1.3.1 Projets de développement spécifiques**

##### **LE PROJET FRUITS ET LEGUMES/BANQUE ARABE DE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE (BADEA)**

Ses activités concernant l'ananas dans la région de Kindia, comprennent l'appui donné au développement d'une superficie de 100 hectares de culture, la construction de quatre entrepôts frigorifiques et une entreprise de production de jus.

##### **GROUPE AGENCIE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT**

Ce groupe a un long passé d'appui au développement de la Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPFD) pour la commercialisation de la pomme de terre et lance en ce moment un programme pour aider les unions de producteurs dans la zone de Forécariah, par le moyen d'un programme d'appui à la Fédération des Paysans de la Basse Guinée (FPBG), qui contient un volet centré sur la structuration et le développement des activités commerciales des unions. Le groupe est sur le point de faire démarrer un programme pour examiner les exigences de la certification FairTrade et a longtemps collaboré avec le Crédit Rural.

##### **FONDS COMMUN POUR LES PRODUITS DE CONSOMMATION**

Ce programme vise la relance de la production et de l'exportation des bananes, qui a beaucoup de points communs avec l'ananas et les autres fruits d'exportation par suite de contraintes communes – les intrants, l'emballage, la chaîne du froid, etc.

##### **CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL (CCI)/MINISTÈRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE**

Appui à la formation sur le commerce et l'exportation par le moyen du Projet de Renforcement des Capacités de la Guinée en Matière de Commerce International et d'Exploitation par la Formation (1 million d'€). Il s'agit d'un nouveau programme d'aide à la fourniture des intrants (avec d'autres bailleurs de fonds) à partir de 2007 (12 millions de dollars EU). Le centre aide à l'établissement et au fonctionnement d'un centre d'information au sein du Ministère, avec accès aux bases de données du CCI.

L'Union Européenne possède des fonds substantiels pour le secteur agricole, mais les activités sont arrêtées en ce moment vu certaines conditions avec le Gouvernement de la Guinée. La Banque mondiale a aussi été un bailleur de fonds substantiel en faveur du secteur agricole dans le passé, mais n'a actuellement aucune activité dans ce secteur.

#### **1.3.2 Programmes de bailleurs de fonds disponibles**

##### **LA FONDATION AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT (FAD)**

Elle fournit deux types d'appui au développement de l'entreprise, en travaillant au cas par cas : une assistance technique centrée sur une pénétration plus efficace sur le marché, et l'octroi de dons pour l'expansion des entreprises.

## **LES AGENCES DE L'UNION EUROPEENNE**

Un certain nombre d'agences de l'Union Européenne ont des programmes auprès desquels on peut demander une assistance. Le Centre pour le Développement de l'Entreprise (CDE) a, dans le passé, aidé des développements commerciaux en Guinée et peut soutenir le développement du secteur privé dans le secteur de la transformation et des études des marchés d'exportation.

## **LA SOCIETE FINANCIERE INTERNATIONALE<sup>13</sup> /FONDS AFRICAIN DE DEVELOPPEMENT DES PROJETS**

Peut aider à planifier et évaluer des entreprises, et identifier des sources de financement pour des investissements à grande échelle du secteur privé.

---

<sup>13</sup> SFI –Groupe de la Banque mondiale

## **2. ANALYSE**

### **2.1 LES OPPORTUNITES**

Les possibilités d'un développement commercial substantiel du secteur de l'ananas reposent sur un certain nombre d'opportunités essentielles :

- L'accès aux marchés demandeurs : un grand potentiel existe d'augmenter les ventes tant sur le marché régional que vers ceux de l'Europe. Les différentes exigences du marché justifient un large éventail d'opérations de production.
  - Les marchés des pays voisins et de la région : le marché sénégalais est probablement le principal marché d'exportation actuel pour l'ananas de Guinée, mais il reste une demande additionnelle qui n'est pas satisfaite. Les fournitures vers les autres marchés voisins n'ont pas encore été sérieusement développées. Le potentiel existe aussi d'augmenter l'accès aux autres marché d'Afrique du Nord, tout d'abord en passant par le Sénégal et plus tard avec des expéditions par voie maritime en provenance directe de la Guinée.
  - L'Europe : à l'heure actuelle les exportations vers l'Europe ne sont faites que par la voie aérienne, principalement vers la France (avec des envois plus modestes vers la Suisse et la Belgique). Il existe une possibilité d'expansion modérée des volumes vers les marchés existants, et de prospection des autres marchés européens, en particulier le Royaume Uni, les Pays-Bas et l'Allemagne. D'une façon générale, les volumes exportés pourraient certainement doubler, voire tripler dans le court à moyen terme. Mais la réalisation d'augmentations considérables de volumes vers les marchés de l'Europe dépendra du développement des exportations par la voie maritime, qui pourrait ouvrir la porte à un nouveau marché de plusieurs centaines de milliers de tonnes ; les fournisseurs actuels de la variété Smooth Cayenne sont en train de perdre une part de ce marché au profit de nouveaux fournisseurs qui exportent la variété MD-2, ce qui fournit un point d'entrée compétitif à la Guinée.
- Le développement des exportations par la voie maritime : l'accès au marché sénégalais pourrait considérablement s'améliorer en utilisant le transport maritime local. Un accès direct au marché de l'Afrique du Nord, et tout d'abord le marché marocain, pourrait être ouvert par l'envoi de conteneurs réfrigérés de Conakry à Casablanca. L'utilisation du fret maritime ouvrirait la porte au principal marché des ananas frais en Europe.
- Les possibilités d'augmentation de la production : des superficies substantielles de terres cultivables existent dans des zones qui conviennent bien à la culture intensive de l'ananas, et avec des producteurs expérimentés.
- Les possibilités d'augmentation de la productivité et de réduction des coûts unitaires : la Guinée affiche déjà une production à coûts unitaires réduits, mais il est possible d'augmenter encore plus la productivité par une meilleure gestion des intrants et de l'irrigation et en réduisant les coûts des intrants.
- Le changement de variété : le marché européen de l'ananas approvisionné par la voie maritime est maintenant dominé par la variété MD-2. Les fournisseurs traditionnels ouest africains ont été lents à adopter cette variété. La Guinée, avec

sa petite base de production actuelle, n'est pas liée aux variétés existantes et pourrait baser son expansion sur la nouvelle variété.

- Le développement de la transformation : il existe un potentiel considérable de développement d'un secteur de la transformation pour approvisionner les marchés locaux, régionaux et européens, en se basant sur diverses technologies et à des échelles variées.

## 2.2 LES AVANTAGES COMPÉTITIFS

Parmi les avantages compétitifs clés que la Guinée peut mobiliser pour avoir accès aux opportunités offertes, citons :

- Un excellent environnement de culture pour l'ananas – le climat, les sols ;
- Des ressources en terre étendues avec accès à l'eau d'irrigation et convenant à la culture mécanisée ;
- L'accès aux marchés : une forte demande du marché dans les pays voisins ; la Guinée est la plus proche du marché de l'Europe par rapport aux principaux fournisseurs avec des avantages potentiels pour la durée et le prix du transit.

## 2.3 LES CONTRAINTES

Malgré la longue histoire de la production de l'ananas en Guinée, et les nombreuses opportunités et avantages compétitifs, la production et les exportations restent faibles et instables par suite d'un grand nombre de graves contraintes. La réalisation des opportunités dépend de la façon dont ces contraintes seront résolues. Les contraintes existent dans la production, la transformation, le marketing, la structure du secteur de la production et les capacités des organisations au sein du secteur.

### 2.3.1 La structure et les capacités du secteur

Alors que la base de production comprend à la fois des opérations industrielles et des petits producteurs, les opérations industrielles sont peu nombreuses et sont petites, et les groupements organisés ont peu de ressources, des compétences aux affaires limitées et une organisation faible.

- Absence de producteurs industriels à grande échelle. Le développement d'un grand marché par fret maritime vers l'Europe dépend très certainement de l'établissement d'au moins un producteur à grande échelle (de 1.000 hectares et plus). L'entrée d'un tel investisseur dépendra presque certainement de la présence de la variété MD-2 (voir la section 2.3.2, ci-dessous)<sup>14</sup>.
- L'absence d'une association du secteur (association d'exportateurs). A l'heure actuelle, le secteur est un assemblage d'opérateurs individuels, chacun travaillant séparément face aux contraintes. Il existe de nombreux domaines d'intérêt commun où une position collective aurait un impact plus vigoureux. Un front commun du secteur attirerait aussi l'appui des bailleurs de fonds et permettrait au secteur d'exercer un contrôle sur la question de savoir où et comment un appui a

<sup>14</sup> De nombreux rapports mentionnent le besoin de créer un 'programme d'incitations' pour attirer des grands producteurs multinationaux. Le présent rapport pense que lorsque la situation actuelle sera la suivante : (i) la variété MD-2 existe sur place (une des activités du Plan de Développement) ; (ii) un block substantiel de terre est disponible (telles que les terres de la SALGUIDA) et (iii) il existe un secteur de production et d'exportation de l'ananas bien établi, stable et en expansion – ce sont les objectifs de ce Plan de Développement – un grand producteur acceptera de s'établir sur place.

été fourni. Il y avait auparavant une Association d'Exportateurs, mais elle n'existe plus ; un des problèmes de cette association était que la plupart de ses membres n'étaient pas des professionnels du secteur, mais simplement des commerçants qui s'intéressaient peu aux investissements stratégiques et au développement du secteur. Il est essentiel que certains membres soient des personnes engagées appartenant au secteur.

- La faiblesse des organisations de producteurs. Les petits producteurs sont groupés par le moyen de groupements et d'unions dans le cadre d'une fédération. Ces organismes jouent un rôle essentiel pour le développement de la production et des exportations des petits producteurs, en leur fournissant des services essentiels – programmation de la production, accès aux intrants, formation et marketing. Mais les ressources de ces unions et fédérations sont limitées – qu'il s'agisse de ressources matérielles ou de compétences aux affaires et à la commercialisation. Le rôle qu'elles pourraient jouer se voit dans le développement du secteur de la pomme de terre à travers les activités de la Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPFD).

### 2.3.2 La production

Les principales contraintes qui affectent la production sont les suivantes:

- La présence et le prix des intrants (engrais, pesticides et autres produits chimiques) : les intrants manquent souvent lorsqu'on en a besoin. Il n'existe aucun système national de distribution. L'ananas exige des engrains simples – non composés - et la plus grande partie de ce qui est importé pour les autres cultures sont des engrains composés, c'est-à-dire le type qui ne convient pas. Les frais locaux ont augmenté et continuent d'augmenter rapidement. On utilise des taux d'application élevés – le protocole de pleine production exige 3.500 kg d'engrais plus 666 kg de chaux par hectare.
- La présence et le coût de l'équipement (motopompes pour l'irrigation, tubages, matériel de culture). Les pompes, tuyaux, asperseurs, etc. doivent être importés spécialement et coûtent cher. Tout ceci, s'ajoutant au prix élevé du carburant augmente les frais de production sur les coteaux et la production se déplace vers des superficies d'plus petites dans les bas-fonds.
- L'accès au crédit pour financer la production. La culture de l'ananas est un système intrants élevés/production élevée avec un long cycle de culture (36 mois) et si les producteurs veulent s'adonner à cette culture et l'étendre de façon significative, il faut la financer. Le coût total de l'application de la dose d'engrais complète se situe aux environs de 10 millions de FG par hectare. Le prix du carburant pour l'irrigation nécessaire à la production sur les coteaux ajoute 5 millions de FG par hectare. Les mécanismes actuels de financement du Crédit Rural ne peuvent qu'aider les petits producteurs à maintenir la production. Une expansion significative de la production du secteur des petits producteurs exige qu'ils aient accès au crédit – tout au moins à un système où les intrants sont fournis et déduits du produit de la récolte.
- La disponibilité de la variété MD-2 avec un protocole de production approprié. Le développement d'un commerce viable d'exportation vers l'Europe et par la voie maritime dépend très certainement de l'introduction et du développement de la

variété MD-2, qui exigera un programme de tests sur le terrain et la mise au point de protocoles de production spécifiques avec définition des zones de production qui conviennent.

### 2.3.3 Le marketing

Le développement des exportations est entravé par une série de facteurs qui limitent l'étude, le développement et l'approvisionnement des marchés. Les principales contraintes sont les suivantes :

- L'information et les contacts avec le marché : les producteurs industriels qui exportent vers l'Europe ont tous des liens fixes basés sur le marché. Les groupements de petits producteurs n'en ont pas. Pour ces derniers, le développement du marché régional a été lent et fastidieux ; il y a eu peu de prospection au-delà du Sénégal et les producteurs ont peu d'expérience et d'aptitudes pour identifier, développer et maintenir les contacts du marché et trouver les sources d'informations. Les ressources et l'appui pour les informations du marché se trouvent au Ministère du Commerce, mais peu – voire aucun – membre clé de ces organisations ne sont capables d'exploiter ces ressources.
- L'expérience commerciale (le marketing, les affaires). Outre les producteurs industriels, l'expérience et les aptitudes sont très limitées. Les membres des organisations, et les organisations elles-mêmes, sont essentiellement des producteurs. Les aptitudes et l'expérience des affaires sont très limitées, en dehors du marché local.
- La chaîne de l'exportation : la chaîne de l'exportation contient certains éléments clés, à savoir la chaîne du froid et l'entreposage – bien qu'ils ne soient pas encore utilisés compte tenu de la nature limitée du commerce d'exportation vers l'Europe et les caractéristiques des marchés régionaux – ainsi que les installations et connexions nécessaires pour développer les exportations vers l'Europe par la voie maritime. Les contraintes principales sont liées au prix des transports vers les marchés régionaux et l'accès à ces marchés. Le transport par la voie maritime pourrait réduire substantiellement les coûts et améliorer l'accès au marché sénégalais, mais il est gêné par des questions d'accès aux ports. Un développement significatif des exportations vers les marchés de l'Afrique du Nord commencera probablement en utilisant le Sénégal comme point de départ du fret aérien, mais des transports maritimes directs de conteneurs réfrigérés vers le Maroc (Casablanca) pourraient être développés à moyen terme.
- Présence et coût de l'emballage d'exportation de qualité. Les emballages locaux sont coûteux et de mauvaise qualité, et ne conviennent que pour le transport en vrac vers les marchés des pays voisins. Les emballages pour exporter vers le marché européen doivent être importés. Ceci sera aussi exigé pour tout développement vers les marchés de plus haute valeur en Afrique du Nord. Le développement d'une capacité locale de production d'emballages convenables à un prix compétitif profiterait au secteur de l'ananas et à de nombreux autres secteurs.
- Normes et certification. Pour garantir un accès continu et étendu au marché européen, il faut **satisfaire aux normes actuelles des produits, des entreprises et des installations (EurepGAP, HACCP, etc.)** et s'appuyer sur le potentiel de

certification par FairTrade (pour les organisations basées sur les petits producteurs). FairTade est un outil de marketing de plus en plus puissant et offre la possibilité de faire en sorte que la base des petits producteurs devienne un élément positif. La possibilité de certification de produit biologique peut être limitée dans le cas des ananas, mais elle s'applique certainement aussi à d'autres produits agricoles et devrait être incluse. Les dépenses de certification sont élevées si tout se fait en Europe et il faut développer une compétence dans ce domaine pour servir le secteur.

#### 2.3.4 La transformation

A l'heure actuelle, chaque produit suit la chaîne des produits frais, ou n'a pas de marché. Les fruits trop petits ou endommagés sont soit vendus à très bas prix ou n'ont pas de marché. Le développement d'un secteur de la transformation – en particulier pour les jus – ouvrirait des nouveaux débouchés et augmenterait le revenu global des agriculteurs. Le séchage des fruits – combiné à d'autres fruits – ouvrirait d'autres créneaux de valeur ajoutée. L'échelle de l'entreprise de la SALGUIDIA ne convient pas à ce développement ; il s'agit ici de développements simples et à petite échelle. On se concentrerait pour commencer sur le marché local, puis, selon le potentiel du marché et les exigences concernant les emballages, sur les marchés régionaux. Les principales exigences sont les suivantes :

- L'existence sur place d'une technologie appropriée pour préparer des jus et des fruits séchés et pour les emballages.
  - Les jus : des presses simples pour extraire les jus, fonctionnant à la main ou avec des pédales soutiendraient les micro-entreprises dans les marchés locaux et dans les rues. Un petit équipement mixte à la main et mécanique avec des types d'emballages en plastique déjà utilisés pour l'eau permettrait de développer des petites entreprises pour fournir la demande du marché intérieur par des chaînes de distribution standard. En y ajoutant des installations à petite échelle d'emballages du type Tetrapak et qui respectent les normes d'hygiène internationales, on pourrait ouvrir l'accès aux marchés régionaux.
  - Les fruits séchés : le séchage solaire est largement utilisé ailleurs, mais vu que des terres sont disponibles et que la saison des pluies dure longtemps, on pourrait porter une attention particulière à des unités indirectes de séchage chauffées au bois, liées avec des entreprises de plantations d'arbres. Ceci permettrait de produire pendant toute l'année un produit de haute qualité par le moyen d'un séchage rapide et contrôlé. Les coûts d'investissement sont faibles, de 5.000 à 10.000 dollars EU et la seule dépense opérationnelle directe est un petit générateur pour faire tourner un ventilateur.
- La présence d'une expertise technique : une expertise technique sera nécessaire pour aider à identifier des technologies qui conviennent (extraction des jus, séchage, emballage) ; adopter et faire fonctionner la production mécanisée des jus, les chaînes d'emballage ainsi que les séchoirs. On aura aussi besoin d'un appui technique pour les questions de santé et d'hygiène des produits. Cet appui devra être fourni par une institution locale doté d'un pouvoir de décision pour la transformation des produits.

### **3. LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DU PRODUIT**

#### **3.1 OBJECTIFS DU PLAN**

Le Plan de Développement du produit a pour objectifs :

- Une croissance substantielle et régulière
  - A court terme (1-3 ans) : augmenter les exportations jusqu'à 2.000 tonnes/an par l'expansion continue des exportations existantes par fret aérien vers l'Europe et vers le Sénégal, et l'ouverture de nouveaux marchés dans les pays voisins
  - A moyen terme (3-5 ans) : augmenter les exportations jusqu'à 3.000 à 5.000 tonnes/an par l'expansion continue des exportations vers les marchés des pays voisins, le développement des marchés de l'Afrique du Nord et l'expansion sur les marchés européens avec l'octroi de la certification FairTrade.
  - A long terme (de 7 à 10 ans et plus) : augmenter les exportations jusqu'à 10.000 à 30,000 tonnes/an par le développement des exportations par la voie maritime basées sur la variété MD-2 et des investissements par de grandes compagnies de plantations fruitières.
- Améliorer les revenus pour les agriculteurs
  - A court terme : réduire le coût des intrants et des transports
  - A moyen terme : augmenter les prix de vente en améliorant la qualité du produit et en remontant la chaîne de l'approvisionnement dans les marchés
  - A long terme : augmenter les prix obtenus en développant la variété MD-2 ainsi que les expéditions par voie maritime vers le marché européen.
- Développer et maintenir la base mixte du secteur – producteurs à l'échelle industrielle et groupements de petits producteurs
  - A court et à moyen terme : appui aux producteurs industriels et aux organisations de petits producteurs
  - A long terme : trouver des investisseurs pour une production à grande échelle
- Faire démarrer le développement d'un secteur de la transformation des fruits
  - A court et à moyen terme : introduire et promouvoir le démarrage de technologies appropriées
  - A long terme : appui au développement du secteur

#### **3.2 ELEMENTS RECEVANT UNE ATTENTION PARTICULIÈRE**

##### **3.2.1 Régions ciblées**

Le plan est centré sur le triangle de production délimité par Kindia, Forécariah et Coyah. La production commerciale de l'ananas est concentrée dans cette zone, qui est dotée des meilleures conditions climatiques pour cette production, possède des

superficies suffisantes de terres arables convenant à cette culture et est proche des points clés de l'exportation, à savoir, l'aéroport international et le port maritime de Conakry.

### **3.2.2 Les groupes ciblés**

Le plan est centré sur:

- Les producteurs industriels et les unions de producteurs d'ananas, tels que l'UGPAM, l'UPFF, et la Coopérative de BURQUIAH par le moyen de la Fédération des Planteurs de la Basse Guinée (FPBG)
- Les compagnies du secteur privé qui participent à la fourniture des intrants (produits chimiques pour l'agriculture et emballages), équipement pour la culture et l'irrigation, et à la manutention des produits frais pour l'exportation.

Le Plan de développement est conçu de façon à maintenir la base mixte du secteur de la production (gros et petits producteurs) et de renforcer la capacité des compagnies de prestation des services essentiels nécessaires au développement commercial.

### **3.2.3 Les opportunités du marché**

Le Plan de développement est basé sur:

- Les marchés régionaux des pays voisins et de l'Afrique du Nord
- Le marché du fret aérien vers l'Europe
- Le marché du fret maritime vers l'Europe

Tous ces marchés offrent des possibilités d'augmenter les fournitures en provenance de la Guinée. A court et à moyen terme, les exportateurs développeront le volume des exportations en augmentant les livraisons aux marchés régionaux et au marché européen par transport aérien. A mesure que les unions des producteurs locaux acquerront plus de compétence et d'expérience par la fourniture des produits sur les marchés régionaux, elles seront en mesure de gravir l'échelle vers le marché du fret aérien vers l'Europe qui offre des marges sont plus élevées mais qui sont aussi plus exigeants. A long terme, l'introduction de livraisons vers le marché européen par fret maritime ouvrira des perspectives pour une augmentation très substantielle des volumes d'exportation.

### **3.2.4 Les chaînes des transactions**

Le plan visera:

- Le marché intérieur pour les fruits frais
- Le marché régional pour les fruits frais
- Le marché européen pour les fruits frais exportés par la voie aérienne et la voie maritime
- Les marchés intérieur et régional pour les jus et autres produits de la transformation

Tous ces marchés sont des marchés rentables et offrent un potentiel pour élargir les marges et augmenter le volume des livraisons. La diversité et la combinaison des chaînes de transactions visées s'ajoutent à la diversité de la base de production (gros et petits producteurs) et il est important de les maintenir.

### **3.2.5 Le potentiel économique**

La valeur FOB des exportations actuelles de fruits frais est estimée à environ 500.000 dollars EU par an. Les objectifs à court terme sont de doubler ce montant et le porter aux environs de 1,2 millions de dollars dans les trois ans, puis de l'augmenter jusqu'à 1,8 à 3 millions de dollars EU dans les cinq ans. Un développement réussi d'un secteur d'exportation par la voie maritime dans le long terme pourrait augmenter les revenus des exportations jusqu'à 7 à 10 millions de dollars EU, le potentiel de croissance à plus long terme étant de 20 millions de dollars.

Les développements proposés pour la transformation de l'ananas reposent initialement sur une technologie élémentaire à petite échelle centrée sur le marché intérieur et on peut espérer que le secteur de la micro-entreprise pourra réaliser un revenu total de l'ordre de 50.000 à 300.000 dollars EU<sup>15</sup>. Le développement de petites entreprises bien structurées avec une technologie de transformation et d'emballage moderne capable de satisfaire aux normes du marché d'exportation régional (jus, fruit séché) pourrait faire que le chiffre d'affaires imputable à l'ananas atteigne 500.000 à 1 million de dollars EU. L'avantage offert par le développement de la transformation est qu'elle permettrait de traiter plusieurs types de fruits (mangues, bananes, agrumes et autres), l'ananas ne comptant que pour une partie du chiffre d'affaires et de ce fait, le travail sur l'ananas pourrait stimuler une activité économique accrue.

### **3.2.6 Les principaux bénéficiaires**

Les principaux bénéficiaires seront:

- Les petits agriculteurs et leurs organisations: le développement d'un cadre techniquement solide de petits producteurs, groupés dans des organisations gérées de façon professionnelle qui offrent des services clés à leurs membres ; des agriculteurs offrant un emploi familial et non familial
- Les compagnies agricoles à échelle industrielle : le développement d'un certain nombre d'opérations agricoles à échelle industrielle, solides et bien établies, fournissant de l'emploi
- Le secteur des services : le développement de compagnies du secteur privé servant le secteur de la production agricole et de l'exportation.

## **3.3 STRATEGIE ET ACTIONS**

La stratégie et le plan d'action permettront de réaliser les objectifs du Plan de Développement de l'ananas. Il n'est pas nécessaire d'appliquer la stratégie et d'exécuter le plan d'action en tant que projet isolé et, comme on l'a déjà noté, un certain nombre de bailleurs de fonds, en particulier l'Agence française de développement et son projet Fruits et Légumes, exécutent certaines activités

<sup>15</sup> On prévoit au début un total de 1.000 kg/jour de fruits transformés (20 opérations traitant 50 kg/jour) avec une valeur du produit fini de 1.000 FG/kg ; ceci avec un potentiel d'augmentation permettant d'atteindre 6.000 kg/jour.

directement et les opérateurs du secteur peuvent accéder directement à plusieurs programmes de développement des entreprises et du marketing (FAD, CDE). Cependant, les principales interventions stratégiques sont présentées par ordre chronologique, en reflétant les besoins prioritaires du secteur et les conditions pour un développement global.

### **3.3.1 Structure et professionnalisation du secteur**

Les opérateurs commerciaux du secteur doivent jouer un rôle de leader et être responsables de son développement ; ils doivent pouvoir mobiliser les synergies qui résulteraient de la collaboration entre eux afin de surmonter les principales contraintes.

Les principales activités requises sont les suivantes :

- Etablissement d'une organisation couvrant tout le secteur (Organisation d'Exportateurs)
- Introduction d'une composante plus professionnelle dans les unions de producteurs et développement des services offerts aux membres de ces unions.

#### **3.3.1.1 ORGANISATION DES EXPORTATEURS**

Pour que le développement du secteur soit réussi, une base mixte de producteurs sera nécessaire ainsi que des activités de collaboration en dehors des domaines de compétition, tels que la mise sur pied d'une industrie. Une entité sera nécessaire par laquelle l'industrie pourra aborder les problèmes communs, s'adresser aux bailleurs de fonds et agir auprès du gouvernement. La création d'une telle entité, avec un secrétariat minime mais professionnel, est considérée comme une condition préalable au développement du secteur.

L'organisation des exportateurs pourrait ne s'occuper que du secteur de l'ananas, mais les principaux fruits exportés (mangues, ananas) ont de nombreux problèmes en commun, les aires de production se ressemblent beaucoup et certains opérateurs couvrent plus d'un produit ; de plus, le nombre d'opérateurs est réduit et l'organisation pourrait avoir plus d'adhérents, pour couvrir tous les fruits ou même les fruits et les légumes.

L'organisation permettrait à l'industrie d'adopter une approche proactive pour son développement. Parmi les domaines prioritaires et d'intérêt commun, citons :

- La fourniture des intrants
- La promotion et l'accès au marché
- Les normes et la certification
- L'introduction de la variété MD-2
- Un arrangement avec un terrain pour un investisseur pour le créneau de l'exportation par voie maritime

Les principaux éléments du programme d'appui sont les suivants :

- Une assistance technique pour aider à constituer une association d'exportateurs et renforcer sa fonction opérationnelle
- Une assistance pour soutenir le fonctionnement d'un petit bureau et d'un secrétariat.

### **3.3.1.2 LES UNIONS DE PRODUCTEURS**

Pour assurer un développement significatif du secteur des petits producteurs, les unions de producteurs devront devenir des unions professionnelles qui fournissent les services nécessaires pour permettre à la production et aux exportations planifiées d'honorer les contrats sur le marché. La production du secteur ne pourra augmenter de façon significative et durable que si on garantit sa sécurité, si on contrôle l'accès aux principaux intrants et si on couvre les marchés régionaux au-delà du Sénégal. Ceci ne sera possible que si les unions sont aptes à fournir aux producteurs les services professionnels et les intrants nécessaires et développer une robuste fonction commerciale et de marketing.

Un certain nombre d'unions existent dans la zone de production (UGPAM et autres). La coopérative BURQUIAH a une petite base de producteurs mais elle maintient son indépendance. Une fédération régionale existe aussi (la FPBG) et les organisations intéressées peuvent y adhérer.

Les principaux éléments de soutien qui sont nécessaires sont les suivants:

- Une assistance technique à long terme dans tous les aspects du renforcement institutionnel de l'organisation.
- Une assistance technique à long terme dans tous les aspects du développement et de la gestion des affaires, y compris le marketing.
- Un appui financier pour permettre de centraliser les acquisitions des intrants et de les vendre aux membres à crédit (le remboursement se faisant à l'aide de déductions sur la vente des produits).
- Une assistance technique à long terme et un appui financier pour poursuivre les activités de recherche et de développement en vue de mettre au point des protocoles de production pour des systèmes avec moins d'intrants pour les petits producteurs, et le maintien de la santé des plantes en renouvelant le matériel de plantation.

### **3.3.2 Introduction de la variété MD-2**

L'introduction et l'établissement de la variété MD-2 sont considérés comme une condition préalable pour l'entrée d'un producteur industriel à grande échelle, pour le développement des exportations par la voie maritime, et pour augmenter les ventes et obtenir des prix de vente plus élevés sur le marché européen. Du matériel de plantation propre devra être introduit et multiplié au laboratoire de culture de tissus au CRAF, des essais en plein champ devront être faits pour confirmer l'adaptation aux conditions locales et établir des protocoles de production, et le matériel devra être produit en masse pour le distribuer au secteur. Ce processus durera au moins cinq ans

et devrait commencer immédiatement. Tous les producteurs du secteur devront exiger d'avoir accès au matériel de plantation et le meilleur moyen de réaliser son introduction sera par un contrat passé entre l'association des exportateurs et le CRAF.

Les principaux éléments du programme de soutien sont les suivants :

- Un appui financier pour le contrat entre l'association des exportateurs et le CRAF pour l'introduction de la nouvelle variété, le développement des protocoles de production et la production en masse du matériel de plantation pour le distribuer au secteur.
- Une assistance technique au CRAF pour l'aider à exécuter le programme.

### **3.3.3 Le développement de la production**

Les volumes actuels des exportations sont limités par la production et ceci continuera tant que les principales contraintes de la production ne sont pas résolues. Les exportations vers le marché européen vont chuter lorsque la SOBRAGUI se retirera du secteur et l'UPGAM et les autres unions dans le secteur des petits producteurs ne sont pas capables d'augmenter la production pour couvrir la demande dans ses principaux marchés régionaux. Il faut résoudre ces contraintes avant de pouvoir pousser le développement du marché.

Les contraintes principales à la production sont la faible disponibilité et un mauvais accès aux intrants (engrais, pesticides), et le coût de l'irrigation (équipement et prix du carburant). De tous ces éléments, les engrais constituent la principale contrainte, parce que les niveaux de la production dépendent directement de la quantité d'engrais appliquée et ces dépenses représentent jusqu'à 30 pour cent des coûts de production. La durabilité à long terme et l'expansion de la production, surtout dans le secteur des petits producteurs, exige aussi que l'on maintienne un matériel de plantation vigoureux, et que l'on poursuive le développement et l'affinement des protocoles de production pour les adapter aux diverses zones écologiques et aux divers types de variétés.

#### **3.3.3.1 LA PRESENCE ET L'ACCÈS AUX INTRANTS**

Les importations actuelles d'intrants sont minimes. Pour les engrais, sur une demande nationale 'théorique' de 60.000 tonnes par an, les importations annuelles sont de l'ordre de 4.000 à 6.000 tonnes dont une grande partie est fournie dans le cadre du programme KR-2 du Japon. Ces engrais sont essentiellement utilisés pour fertiliser le coton et le palmier à huile. Les intrants sont importés par un grand nombre d'organismes, dont le Ministère de l'Agriculture, toute une série de projets, des ONG et autres entités travaillant avec des cultures ou des programmes spécifiques et quelques compagnies du secteur privé. Le taux élevé de l'inflation limite d'autant le développement du secteur parce qu'il augmente sérieusement les frais du stockage et de la distribution et les importations se limitent à des petits volumes pour être vendus et utilisés immédiatement. La nature fracturée du secteur empêche d'établir le réseau de voies commerciales de distribution qui serait justifié par le niveau actuel des importations. En dehors des principales cultures, les producteurs qui ne sont pas liés à un programme ou un projet qui font des importations spécifiques, ou qui organisent leurs propres importations, ont de graves difficultés à se procurer les intrants nécessaires lorsqu'ils en ont besoin. C'est le cas des petits producteurs d'ananas.

L'expansion du secteur de la production par les petits agriculteurs exige que les intrants soient fournis à crédit, avec paiement à la récolte.

Cette situation peut s'améliorer soit dans le cadre d'un programme national des intrants, soit sous forme d'un programme indépendant. Un programme devra être établi avec la Fédération des producteurs, qui fournirait un fonds de roulement pour l'achat des intrants qui seraient alors distribués aux producteurs par leurs unions. Les commandes d'importation doivent être placées auprès des compagnies commerciales d'importation et de distribution qui s'occupent actuellement des intrants pour profiter des économies d'échelle et assurer la durabilité de leurs opérations. Les producteurs dans le secteur industriel devraient être encouragés à regrouper leurs commandes avec la Fédération pour promouvoir les économies d'échelle tout en offrant aussi des bénéfices au secteur industriel.

Un tel programme de soutien comprendra les éléments essentiels suivants :

- Un appui financier pour l'établissement et le fonctionnement d'un fonds de roulement pour l'achat des intrants.
- Une assistance technique fournie à la Fédération pour la gestion du programme.

### 3.3.3.2 L'IRRIGATION

Un programme sera établi pour augmenter la sécurité de la production et réduire les coûts de l'irrigation dans le secteur des petits producteurs. Ce programme comprendra :

- L'importation directe des motopompes et des tuyaux pour l'irrigation pour réduire les dépenses avec livraison à crédit à des groupes de producteurs pour une utilisation maximale et minimiser le coût unitaire de l'utilisation.
- L'octroi de dons de partage des frais pour les matériaux nécessaires à une gestion améliorée de l'eau et du drainage dans les aires de bas-fonds ; pour la construction de puits superficiels à manchons dans les bas-fonds et pour la construction de petits barrages.

Le programme sera exécuté par l'intermédiaire de la fédération.

Les éléments clés nécessaires au programme d'appui sont les suivants :

- Un programme d'assistance technique pour la formation et l'appui aux groupements qui construisent des installations d'irrigation en commun
- Une assistance technique pour la planification et les spécifications de systèmes améliorés de gestion de l'eau pour les aires de bas-fonds
- Un appui financier pour établir un fonds de roulement pour l'achat de l'équipement d'irrigation.

### 3.3.3.3 LA SANTE DES PLANTES ET LES PROGRAMMES DE PRODUCTION

La compétitivité du secteur dépend du maintien de la santé et de la vigueur du matériel de plantation et un programme sera mis en place dans le secteur des petits

producteurs pour en prendre soin, dans le cadre d'un contrat entre la Fédération et le CRAF.

Le secteur des petits producteurs continuera d'étendre l'exploitation des zones de bas-fonds, et adoptera des systèmes de production avec moins d'intrants et une production plus modeste. Un programme de recherche d'adaptation doit être établi pour adapter les protocoles de production actuels aux protocoles de production officiels établis pour ces situations qui détermineront aussi les revenus de la production. Ce programme de recherche sera défini, ici aussi, dans le cadre d'un contrat entre la Fédération et le CRAF.

Un tel programme d'appui contiendra les éléments clés suivants :

- Le financement du contrat de travail avec le CRAF.
- Une assistance technique fournie au CRAF pour l'aider à entreprendre le travail requis.

### **3.3.4 L'accès au marché et la promotion du produit**

Cinq éléments clés doivent être considérés pour améliorer et étendre l'accès au marché et augmenter la demande à l'exportation :

- Les marchés voisins et d'Afrique du Nord
- Le transport maritime vers les marchés voisins
- Les normes et les certifications
- Les marchés européens
- L'emballage

Aucune aide supplémentaire n'est recommandée pour la chaîne du froid. Les installations existent ou sont en projet lorsque le secteur en aura besoin. Lorsque les exportations par la voie aérienne vers les marchés européens augmenteront de façon substantielle, la base commerciale pourrait justifier l'installation et l'utilisation d'un entrepôt frigorifique, mais toute aide qui serait nécessaire devra être fournie en temps voulu par l'Association des exportateurs.

#### **3.3.4.1 LES MARCHES DES PAYS VOISINS ET DE L'AFRIQUE DU NORD**

L'UGPAM et d'autres organisations ont réussi à s'implanter sur le marché du Sénégal mais on estime qu'il existe un potentiel substantiel pour augmenter les expéditions et remonter la chaîne des transactions à l'intérieur du Sénégal. Des petites quantités seraient expédiées vers d'autres marchés voisins, mais il n'existe aucun programme structuré pour développer et approvisionner ces marchés. Le Maroc et la Tunisie sont considérés comme des marchés qui pourraient offrir un potentiel considérable, mais pour réaliser des ventes significatives il faudra développer le secteur et trouver des voies de livraisons ayant la capacité requise à un coût compétitif.

Le programme de développement de ces marchés doit être établi dans le cadre de la Fédération.

Les éléments clés d'un tel programme sont les suivants :

- Une assistance technique pour préparer des études de marché détaillées
- Un financement pour aider les exportateurs à visiter les marchés et assister aux foires commerciales
- Une assistance technique pour la formation du personnel de la Fédération et des exportateurs en matière de gestion des affaires et de marketing

#### **3.3.4.2 LE TRANSPORT MARITIME VERS LES MARCHES DES PAYS VOISINS**

A l'heure actuelle, toutes les exportations vers les pays voisins se font par la route.

La réouverture de la voie maritime (en particulier vers le Sénégal, qui est le principal marché) non seulement se traduirait immédiatement par une augmentation des marges des exportations actuelles et aiderait à améliorer la qualité des fruits livrés, mais aussi apporterait une aide importante au développement des exportations vers les marchés de l'Afrique du Nord. L'amélioration de l'accès au Sénégal (en réduisant la durée du transit, diminuant les coûts et minimisant la perte de qualité) aiderait les exportateurs à accéder à de meilleures liaisons de fret aérien (volume, fréquence et coûts) de Dakar vers les marchés d'Afrique du Nord pour réexporter vers ces marchés. Lorsque l'accès et un certain volume auront été établis, on pourra développer le fret maritime directement de Conakry.

Une aide devra être offerte, par l'intermédiaire de l'Association des exportateurs, pour travailler avec le Ministère du Commerce et de l'Industrie pour régulariser la situation avec les autorités sénégalaises concernées.

Un des éléments clés du programme d'appui est le suivant :

- Une assistance technique à l'Association des exportateurs et au Ministère du Commerce pour les aider à identifier et à résoudre les problèmes qui empêchent des petits bateaux d'entrer dans le port de Dakar.

#### **3.3.4.3 LES NORMES ET LES CERTIFICATIONS**

Les normes et certifications constituent une exigence clé pour maintenir et développer l'approvisionnement des marchés européens. La certification EurepGap est une exigence fixe pour les fournitures à long terme. Le HACCP est une exigence commune croissante pour les activités après la récolte pour approvisionner les principaux marchés et il en est de même pour les produits transformés. La structure du secteur des petits agriculteurs convient parfaitement à la certification FairTrade qui peut offrir l'accès à des marchés préférentiels avec des prix plus élevés et plus stables. Les produits frais et les produits transformés doivent satisfaire aux normes établies du marché pour ces produits.

A l'heure actuelle, en Guinée, cet élément du secteur est peu développé et l'utilisation de services extérieurs implique des frais très élevés, qui limitent sa mise en place et son développement. Pour une expansion significative des exportations par fret aérien on devra pouvoir accéder à ces services sur place.