

ETUDE DE PREFAISABILITE



POSSIBILITES D'INVESTISSEMENT DANS L'INDUSTRIE RIZICOLE GUINEENNE

Prepared under the
Guinea Private Agribusiness
Preparation Project

Project No. PIO/T-0212-3-40001
Contract No. LAC-0212-C-00-5014-00

Prepared par Patrick Henrey, Chemonics International, novembre, 1986

**POSSIBILITES D'INVESTISSEMENT DANS L'INDUSTRIE
RIZICOLE GUINEENNE**

NOVEMBRE 1986

11

TABLE DES MATIERES

	Page
1. INTRODUCTION	
1.1 Objectif	11
1.2 Remaniements structurels de l'économie guinéenne	11
2. ATTRAIT DE L'INDUSTRIE RIZICOLE GUINEENNE POUR LES INVESTISSEURS	12
2.1 La démographie guinéenne	12
2.2 L'importance du riz dans le style de vie guinéen	12
2.3 Base de données historiques nécessaire à la prise de décision	14
2.4 Politiques officielles	15
2.5 Niveaux de consommation et besoins nationaux de riz	17
2.6 L'offre de riz	18
2.7 Production locale	19
2.8 Coûts de production	22
2.9 Commercialisation du riz produit localement	23
2.10 Le marché du riz guinéen	25
2.11 Structure des prix du riz	27
3. CONCEPT D'INVESTISSEMENT PROPOSE	29
3.1 Solutions de rechange envisagées	29
3.2 Concept du projet	29
4. INSTALLATIONS DESTINEES A L'USINAGE ET AUX IMPORTATIONS EN VRAC	31
4.1 Installations destinées à l'usinage	31
4.2 Installations destinées aux importations en vrac	31
4.3 Stockage	32
4.4 Classement, emballage et manipulation	32
4.5 Installations d'appui	33
4.6 Echelonnement de l'exploitation	34
5. PLAN D'EXPLOITATION	35
5.1 Incidence du niveau de production sur la rentabilité	35
5.2 Source des stocks de l'usine	35
5.3 Engagements à des conditions préférentielles	35
5.4 Usinage du riz cultivé localement	36
5.5 Sécurité de l'offre à long terme	36
5.6 Production de l'usine et développement	37
5.7 Amalgame des produits	37

6.	FACTEURS LIES AU MARCHÉ ET A LA COMMERCIALISATION	39
6.1	Définition du marché	39
6.2	Marchés spécialisés	39
6.3	Le marché de consommation de masse de Conakry	40
6.4	Part du marché envisagée	40
6.5	Commercialisation	41
6.6	Avantage du marché	42
6.7	Prix envisagés pour les produits de l'usine	43
7.	COMMERCIALISATION DU RIZ PRODUIT LOCALEMENT	45
7.1	Méthode conceptuelle	45
7.2	Achat	45
7.3	Service de vulgarisation et fourniture de facteurs de production et de crédit	46
7.4	Zones géographiques de commercialisation	47
7.5	Méthode de séchage, stockage et transport du paddy vers l'usine	47
7.6	Calendrier de substitution du riz cultivé localement	48
7.7	Coût du paddy local livré à l'usine	49
7.8	Coopération institutionnelle	50
8.	AUTRES POSSIBILITES COMMERCIALES	53
8.1	Absence d'investissement supplémentaire	53
8.2	Usinage de la farine	54
9.	STRUCTURE DU PERSONNEL ET DE LA DIRECTION	55
9.1	Structure de la direction	55
9.2	Structure du transport	55
10.	CHOIX DU SITE ET QUESTIONS RELATIVES AUX IMPORTATIONS EN VRAC	58
10.1	Particularités du site	58
10.2	Site de Conakry	58
10.3	Ile de Kassa	58
11.	PLAN D'AMENAGEMENT, CONSTRUCTION ET ECHELONNEMENT DU PROJET	61
12.	STRUCTURE DE L'INVESTISSEMENT	62
12.1	Structure de l'investissement proposé	62
12.2	Rapatriment des bénéficiaires	62
13.	COÛTS PROFORMA, RECETTES ET TRESORERIE	63
13.1	Coûts d'investissement	63
13.2	Recettes	65
13.3	Frais d'exploitation	67
13.4	Financement proposé et source des fonds d'exploitation	67
13.5	Trésorerie	72

14.	ANALYSE FINANCIERE	74
14.1	Appréciation de la valeur du projet	74
14.2	Cas de base	74
14.3	Sensibilité au niveau de production	74
14.4	Sensibilité au prix de vente	74
14.5	Sensibilité aux coûts de la matière première	76
14.6	Sensibilité au coût des devises	76
14.7	Sensibilité au coût du financement	77
14.8	Sensibilité au ralentissement du rythme de conversion au riz local	77
15.	RECOMMANDATIONS, RISQUES ET CONDITIONS PREALABLES A L'INVESTISSEMENT	79
15.1	Recommandations relatives à l'élaboration du projet	79
15.2	Risques connexes	79
15.3	Politique et contrôles gouvernementaux	79
15.4	Incertitudes du marché	80
15.5	Disponibilité et prix du paddy	81
15.6	Etude sur la commercialisation du riz - campagne 86/87	81
15.7	Préférence du marché et commercialisation expérimentale	82
15.8	Disponibilité des devises	82
15.9	Financement préférentiel	84
15.10	Expropriation, guerre et troubles civils	85
16.	BENEFICES ET JUSTIFICATION ECONOMIQUES	86
16.1	Justification	86
16.2	Rationalisation du marché du riz	87
16.3	Stimulation de la production locale	87
16.4	Bénéfices supplémentaires	87

ANNEXES

A.	Importations de riz guinéennes	88
B.	Coûts estimatifs de la production de paddy par région	89

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.	Prix de production proposés	44
Tableau 2.	Biens d'équipement et coûts	64
Tableau 3.	Recettes annuelles	66
Tableau 4.	Coût des ventes -- Substitution totale du riz local	68
Tableau 5.	Coût des ventes -- 50 pour cent de substitution du riz local	69
Tableau 6.	Dépenses annuelles	70
Tableau 7.	Trésorerie	73
Tableau 8.	Paramètres de base -- Substitution complète du riz local à l'année six	75
Tableau 9.	Paramètres de base -- Substitution à 50 pour cent du riz local à l'année six	78

LISTE DES FIGURES

Figure 1.	Régions écologiques de la Guinée	13
Figure 2.	Structure proposée pour la direction	56
Figure 3.	Structure proposée pour le transport	57
Figure 4.	Emplacement éventuel du site dans la zone de Conakry	60

SYNTHESE

La République de Guinée, en Afrique de l'Ouest, offre actuellement des possibilités d'investissement assez exceptionnelles dans le domaine de l'agro-industrie. Le pays émerge de deux décennies d'échecs économiques imputables au régime socialiste et fait actuellement preuve d'un grand dynamisme dans son application de politiques de marché libre. Le gouvernement actuel est stable, recherche activement la participation de concours étrangers au secteur privé et met en place un code d'investissement attrayant. Malgré la disponibilité de ressources agricoles favorables, il n'existe pratiquement pas d'agro-industrie organisée à ce stade et le secteur offre par conséquent un large éventail de possibilités aux premiers investisseurs intéressés.

La population guinéenne se chiffre à quelque 5,5 millions d'habitants; l'économie agricole est caractérisée par la prépondérance du riz en tant que denrée et en tant que culture. La consommation nationale de riz est actuellement évaluée à près de 420.000 tonnes de riz usiné par an, tandis que la production locale atteint 330.000 tonnes. Le solde des besoins est couvert par les importations, qui ont récemment accusé une hausse marquée et excèdent 100.000 tonnes par an.

Bien que le commerce du riz ait fait l'objet d'un contrôle étroit de la part du gouvernement dans le passé, les restrictions ont été supprimées et l'industrie est provisoirement régie par les forces du marché libre. Comme il fallait s'y attendre, ces changements ont exercé des incidences prononcées sur l'industrie rizicole, sans qu'on puisse déjà bien connaître les résultats de ce phénomène.

Pour l'instant, il n'existe pas d'usinage industriel du riz en Guinée ni de système de commercialisation hautement organisé; il existe donc là un potentiel peu commun. Un plan théorique a été élaboré en fonction de cette lacune, et nous en donnons ici un aperçu:

- * Création d'une entreprise conjointe entre les investisseurs étrangers et guinéens capable d'usiner et de commercialiser le riz en Guinée.
- * Construction d'une rizerie moderne dotée d'installations réservées à l'étuvage et aux importations en vrac dans la vicinité de la capitale, Conakry.

- * Fonctionnement initial de l'usine en utilisant du riz d'importation, expédié en vrac sous forme de riz brun étuvé.
- * Les niveaux d'importation actuels donnent à penser que les importations de riz seront possibles pendant plusieurs années. Néanmoins, l'exploitation s'orientera progressivement vers l'usinage du riz produit localement. Elle ne s'intéressera pas directement à la production rizicole mais achètera du riz paddy auprès des cultivateurs locaux. Elle créera une division de commercialisation qui se charge de promouvoir agressivement la production rizicole locale pour l'usine; elle pourrait également fournir des facteurs de production.
- * Comme envisagé, l'usine enregistrera une production initiale d'environ 32.000 tonnes par an qui passera à 54.000 tonnes au bout de six ans.
- * Le produit principal de l'usine sera un riz étuvé légèrement usiné très semblable au riz produit localement et devrait constituer un substitut direct de ce riz. On prévoit qu'il n'entrera pas en concurrence avec le riz importé à faible coût.
- * Les marchés principaux se trouveront dans les zones urbaines, notamment Conakry; la commercialisation empruntera les circuits existants. Les produits usinés présenteront des avantages commerciaux appréciables par rapport aux produits concurrentiels et la commercialisation ne devrait poser aucun problème majeur.

Les impératifs essentiels liés à la réussite de ce plan sont abordés dans le cadre limité de la présente étude, et le concept semble parfaitement réalisable. Pour l'échelle d'exploitation envisagée, l'investissement total se chiffrera à quelque 13,6 millions de dollars. Le financement voulu est disponible pour des investissements de cette sorte en Guinée, et il semble que le projet puisse être financé sur le champ selon un rapport créance-fonds propres de 60/40.

En raison des mutations récentes accusées par la politique économique, il subsiste une certaine incertitude concernant les prix du riz au détail appliqués à long terme et les coûts approximatifs du riz en Guinée. Sur la base d'estimations réalistes mais assez prudentes concernant ces valeurs, l'investissement proposé dégagerait un taux de rendement interne de 18 - 22 pour cent, d'après le taux d'utilisation du riz local.

Il est fort possible que ces estimations soient en fait plutôt prudentes et que le rendement soit légèrement supérieur.

Au rendement de l'usinage du riz s'ajoutent plusieurs possibilités directement liées, telles que la vente d'engrais et d'autres facteurs de production, l'importation et le transport de riz en vrac moyennant un droit d'usinage. On prévoit que ces possibilités seront envisagées assez rapidement sans exiger de fortes dépenses ni entraîner d'importants efforts de gestion, et qu'il s'ensuivra une hausse sensible du taux de rendement.

L'infrastructure, l'équipement et le personnel mis en place pour cette exploitation fourniront une base idéale pour réaliser une expansion efficace en fonction du coût dans d'autres domaines de l'agro-industrie guinéenne qui ne sont pas suffisamment desservis à l'heure actuelle. L'usinage de la farine présente une possibilité particulièrement attrayante dans la mesure où la Guinée importe actuellement plus ou moins 35.000 tonnes de farine usinée par an et ne possède pas de capacité d'usinage locale. Ne pas retarder la mise en valeur de ces créneaux agro-industriels procurera des avantages appréciables à l'entreprise.

L'investissement perçu procurera des avantages économiques considérables à la Guinée. A la base, il fournira un marché structuré aux cultivateurs locaux, élément qui fait actuellement défaut et permettra de stimuler très fortement la production rizicole locale. Il aura pour effet supplémentaire de rationaliser le marché de consommation en stabilisant les prix, en fournissant un produit de meilleure qualité, de même qu'en introduisant des normes de qualité et de poids. Enfin, il présentera les bénéfices prévus suivants: économie de devises, création d'activités économiques locales et fourniture de produits dérivés aux industries connexes.

Le plan proposé comporte certains risques inhérents qui sont identifiés dans la présente étude, laquelle évalue en outre leur gravité et suggère des stratégies propres à les maîtriser. Il semble qu'en appliquant une méthode progressive à l'élaboration du projet et en imposant certaines conditions préalables à l'investissement, il soit possible de maîtriser ces risques dans une très large mesure. Etant donné les avantages économiques considérables liés au projet, l'observation de ces conditions préalables à l'investissement ne devrait pas poser de problème.

En fin de compte, le plan proposé semble représenter une possibilité d'investissement extrêmement attrayante. Elle devrait dégager un taux de rendement interne de 18 - 22 pour cent. Il existe des possibilités connexes qui devraient permettre de relever ce rendement sans effort supplémentaire. De surcroît, il procurera aux investisseurs une base privilégiée à partir de laquelle ils peuvent tirer parti d'autres possibilités offertes par l'économie guinéenne naissante. On prévoit que les

premiers venus sur le marché, avant même qu'il ne se structure, jouiront d'un avantage très appréciable dès lors que le marché prendra son essor.

Nous recommandons par conséquent que les investisseurs intéressés entament leur propre évaluation de la possibilité identifiée, en utilisant la présente étude comme base et en observant certains des recommandations concernant l'amointrissement des dépenses initiales et des risques commerciaux. En ce qui concerne les sociétés américaines, il est probable qu'elles puissent obtenir une aide financière offerte par divers programmes fédéraux afin d'abaisser les frais à acquitter pour évaluer la faisabilité de l'investissement.

AVANT-PROPOS

La présente étude des possibilités d'investissement offertes à une entreprise conjointe par l'industrie rizicole guinéenne a été réalisée sur la demande de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international par la Division consultative de Chemonics International. La tâche a été exécutée en septembre et octobre 1986 avec la coopération du Conseil du riz américain.

L'équipe de Chemonics se composait d'un spécialiste de l'investissement et de la production pour le secteur agro-industriel et d'un expert en usinage et commercialisation du riz. Cette équipe a été secondée par le représentant régional du Conseil du riz pour l'Afrique de l'Ouest. Les membres individuels de l'équipe ont passé entre dix et trente jours en Guinée; ils ont visité les principales zones de production et les principaux marchés.

La présente étude s'inscrit dans une série de profils d'investissement élaborés par Chemonics sous les auspices du Centre national de promotion des investissements privés (CNPIP) de la Guinée. Dans leur ensemble, ces profils s'appuient sur des informations de base pertinentes qui concernent le climat d'investissement guinéen, le Code d'investissement et la nature du financement disponible pour les investissements. Par conséquent, ces thèmes ne sont pas examinés en détail dans le présent rapport. Ils sont abordés de manière succincte lorsque des changements notables sont intervenus depuis le recensement des informations de base utilisées.

1. INTRODUCTION

1.1 OBJECTIF

Le présent rapport a pour objectif l'identification d'un secteur de l'industrie rizicole guinéenne susceptible d'attirer un investissement par une entreprise conjointe privée et la présentation d'un profil de cet investissement potentiel de manière suffisamment détaillée pour susciter l'intérêt de partenaires étrangers éventuels. Le rapport ne prétend pas tenir lieu d'étude technique de faisabilité ni de plan commercial -- il se contente d'identifier et de garantir la viabilité éventuelle de possibilités d'investissement attrayantes. Les investisseurs éventuels devront mener des recherches nettement plus approfondies avant d'engager un investissement.

1.2 REMANIEMENTS STRUCTURELS DE L'ECONOMIE GUINEENNE

L'économie guinéenne se caractérise actuellement par une situation tout à fait exceptionnelle. Il se produit des remaniements radicaux tandis que le gouvernement abandonne le système des monopoles d'Etat et des prix artificiellement bas appliqués dans pratiquement tous les secteurs de l'économie, y compris la commercialisation agricole, pour se tourner vers une politique de libre échange. Ces mutations entraînent des implications significatives pour l'industrie rizicole, qui est en train de subir une phase de transition majeure; par ailleurs, de nombreux aspects de l'industrie sont en état de fluctuation et sont difficiles voire impossible à définir de manière empirique.

Afin d'identifier de manière utile les possibilités d'investissement éventuellement rentables offertes par l'industrie, l'équipe a dû dans un premier temps s'attacher à mieux comprendre l'industrie rizicole guinéenne dans son ensemble, de même que les mutations actuelles et leurs répercussions probables. Ces informations sont indispensables pour saisir la base du plan d'investissement proposé et sont donc présentées de manière synthétisée.

2. ATTRAIT DE L'INDUSTRIE RIZICOLE GUINEENNE POUR LES INVESTISSEURS

2.1 LA DEMOGRAPHIE GUINEENNE

La République de Guinée couvre approximativement 246.000 kilomètres carrés et compte une population estimative de 5,5 millions d'habitants, tandis que la population urbaine en compterait 1,5 million, dont quelque 700.000 personnes se trouvent actuellement dans la capitale, Conakry. La population devrait atteindre 7,25 millions d'habitants à l'horizon 1995, soit 4,7 millions en milieu rural et 2,5 millions en milieu urbain, avec 1,2 million d'habitants à Conakry.

A des fins administratives, le pays est subdivisé en huit provinces comprenant un total de trente sous-préfectures, dont trois forment la province de Conakry.

Le pays se divise en quatre régions distinctes (voir Figure 2.1), tandis que la population se répartit entre ces régions selon les proportions suivantes:

* Guinée maritime	- 32 pour cent
* Guinée moyenne	- 27 pour cent
* Guinée supérieure	- 20 pour cent
* Région forestière	- 20 pour cent

2.2 L'IMPORTANCE DU RIZ DANS LE STYLE DE VIE GUINEEN

Du point de vue des investissements, il importe de comprendre le rôle assez spécial que joue le riz sur plusieurs plans de la vie guinéenne. Il représente nettement la culture dominante dans toutes les régions, hormis les sols moins fertiles des terres de plateau guinéennes, le Fouta Djallon, où il cède la première place au petit mil connu sous le nom local de fonio. Le riz est la denrée de base de la population guinéenne, qui lui accorde la préférence, notamment à mesure que progresse le niveau de vie et que les habitants vivent de plus en plus en milieu urbain. Il joue un rôle prépondérant dans l'économie agricole et constitue la source de revenu principale d'une grande partie de la population rurale.

Au demeurant, l'intérêt des Guinéens pour le riz ne se limite pas à ces aspects. Pratiquement sans exception, tous sont conscients des prix actuels du riz, de l'offre sur le marché et des méthodes de production pratiquées en Guinée. Les prix et l'offre du riz sont des questions particulièrement délicates sur le plan politique; elles sont donc évoquées avec énormément de prudence.

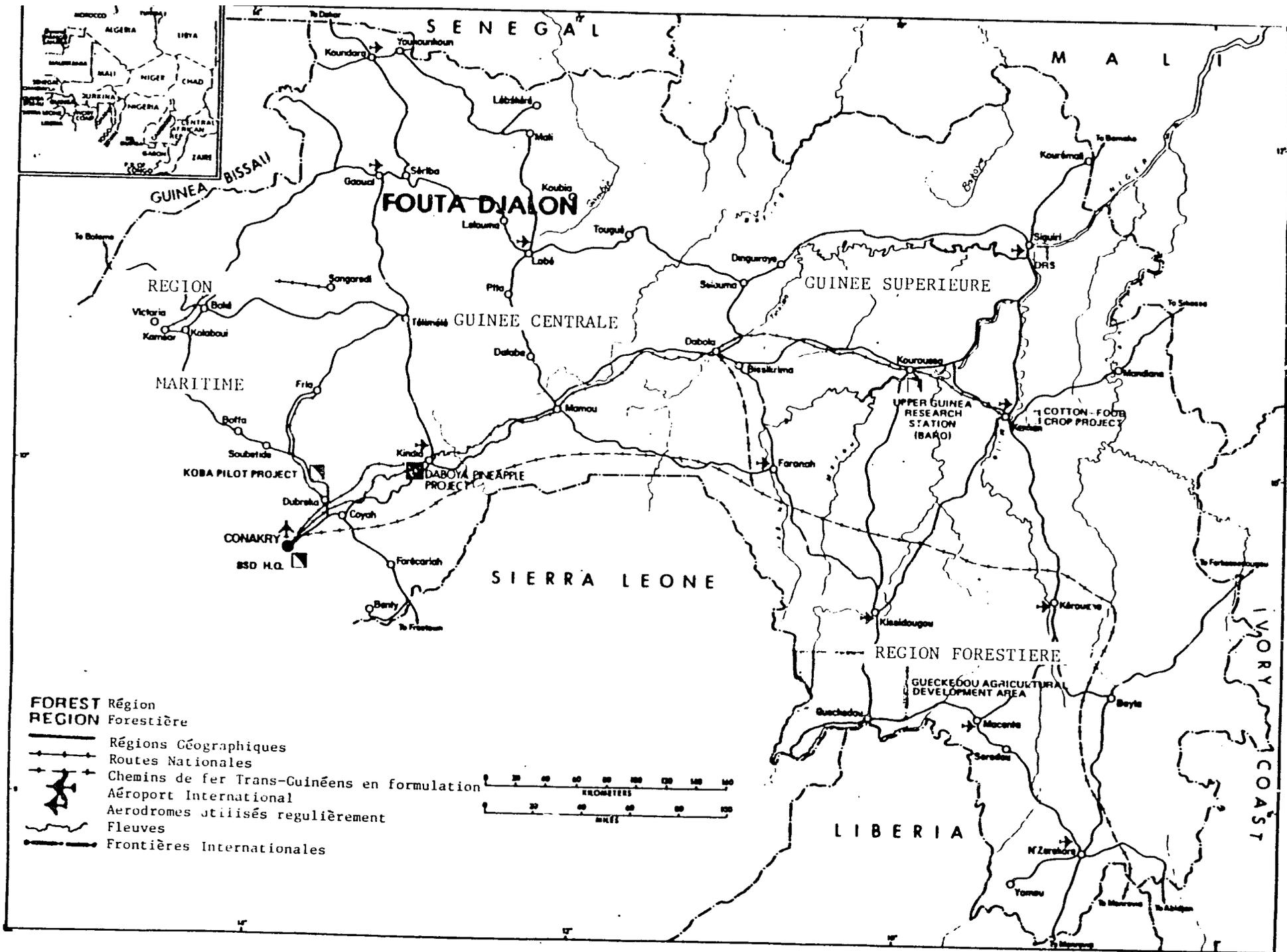


FIGURE 2.1
RÉGIONS ÉCOLOGIQUES DE LA GUINÉE

Les pénuries graves de riz qu'ont récemment subies les principaux marchés ont provoqué de fortes tensions politiques et il ne fait pas de doute que le gouvernement prendra toutes les mesures nécessaires pour éviter que cette situation ne se reproduise.

Pratiquement à tous les niveaux de la société guinéenne, on souhaite très vivement atteindre l'autonomie rizicole, et la production locale semble constituer une question majeure dans le processus de planification du développement.

2.3 BASE DE DONNEES HISTORIQUES NECESSAIRE A LA PRISE DE DECISION

Le secteur guinéen administratif et institutionnel possède peu de données de base sur la production, la commercialisation et le marketing agricoles. Malgré son importance pour l'alimentation et l'économie dans l'ensemble, ceci vaut également pour l'industrie du riz.

Ce manque d'informations valables est dû, en grande partie, aux changements fondamentaux qui sont intervenus récemment dans la politique d'échanges et qui devraient exercer des incidences décisives sur les volumes de production et les prix du riz paddy. Il ne s'est pas encore écoulé suffisamment de temps pour que ces effets soient perceptibles au niveau de la production et du marché; par conséquent, il n'est pas encore possible d'évaluer l'importance de leur impact. Toutefois, elle est encore aggravée par l'absence de système adéquat pour la collecte de données dans les zones rurales -- phénomène qui traduit l'état général des institutions d'appui agricole.

La situation de la production est particulièrement mal quantifiée, dans la mesure où on dispose de très peu d'informations sur le volume de riz paddy produit, la quantité qui entre les circuits commerciaux et les prix appliqués. Les statistiques fréquemment utilisées pour ces aspects de l'industrie sont purement estimatives à ce stade.

Bien qu'on dispose d'un plus grand nombre d'informations concernant la commercialisation du riz, ces données sont encore très limitées si l'on se fonde sur les normes classiques, sans compter que leur exactitude est quelque peu suspecte en raison des problèmes et des incohérences qui caractérisent le processus de collecte et l'absence totale de système uniforme de normes et de mesures relatives au riz. Cette dernière question revêt une importance significative étant donné que le riz paddy et le riz usiné sont généralement vendus non pas d'après le poids, mais d'après une mesure traditionnelle qui varie dans différentes parties du pays. Ces mesures sont fréquemment enregistrées comme

étant un kilo dans les statistiques alors qu'en réalité elles peuvent osciller entre 800 gm et 1,25 kg.

Le gouvernement guinéen est conscient de l'absence actuelle de données fiables concernant l'industrie rizicole et de son incidence sur la planification et la politique institutionnelles, ainsi que la promotion des investissements. Il entend redresser cette situation dans une certaine mesure en effectuant une enquête majeure sur la production et la commercialisation du riz durant la campagne agricole 86/87.

2.4 POLITIQUES OFFICIELLES

Durant les vingt dernières années, le régime précédent a tenté de contrôler la production et le commerce du riz en utilisant un système de commercialisation obligatoire appliqué par le biais d'organismes d'Etat. L'objectif était de rendre le riz usiné disponible à tous les consommateurs guinéens à des prix extrêmement faibles moyennant l'emploi d'un système de fiches de rationnement.

Le gouvernement a tenté d'appliquer ce monopole à toute la commercialisation du riz en fixant des prix artificiellement faibles. Les effets principaux de cette politique ont été l'émergence d'un marché parallèle puissant et la désincitation de la production dans la mesure où la plupart des cultivateurs choisissent de produire aux seules fins de la consommation familiale. La quantité de riz parvenant aux circuits commerciaux soit par le biais des organismes d'Etat soit par le truchement du marché parallèle a enregistré un fléchissement constant. Avec la baisse du volume de riz produit localement et disponible à la commercialisation, le gouvernement s'est de plus en plus tourné vers les importations pour satisfaire la demande urbaine et celle d'autres consommateurs non producteurs. Le gouvernement exerçait un contrôle étroit sur les importations, toute transaction de cet ordre étant confiée aux organismes d'Etat.

En théorie, ce système fournissait du riz aux consommateurs à des prix extrêmement faibles -- de l'ordre de 20-30 francs guinéens le kilo (FG/kg). Toutefois, en pratique, le riz s'obtenait rarement à ce prix, et les consommateurs étaient obligés de l'acheter sur le marché parallèle extrêmement actif à des prix considérablement supérieurs. En fait, les organismes d'Etat chargés de la commercialisation servaient souvent à acheminer le riz acheté par l'Etat vers le marché parallèle florissant.

Le nouveau régime a opté pour une politique de libre échange et opère des changements fondamentaux dans l'économie afin d'appliquer cette politique. Il est clair que l'industrie rizicole subit des remaniements majeurs par suite de l'application de cette nouvelle politique. Cependant, il est

encore trop tôt pour évaluer le plein impact de ces changements. Les agriculteurs sont désormais libres de vendre leur riz paddy à des prix déterminés par le marché par opposition aux prix très faibles fixés par le gouvernement dans le passé. Il semble que le résultat soit une hausse des coûts du paddy, mais on ne distingue pas encore nettement l'importance de cette hausse ni à quel niveau les prix finiront par se stabiliser. On ne distingue pas davantage l'effet sur la production totale. Ces mutations de politique sont très récentes et les cultivateurs ne sont pas encore passés par un cycle de production et de commercialisation dans les nouvelles conditions. Par conséquent, il est encore trop tôt pour évaluer les retombées. Il faudra probablement plusieurs cycles pour percevoir tous les effets des modifications dues à la politique.

Du point de vue de la consommation, le nouveau gouvernement a maintenu un système de riz subventionné, bien que le prix officiel ait augmenté sensiblement en passant de 100 FG/kg (riz étuvé importé de très mauvaise qualité, brisé à 35 pour cent). En pratique, néanmoins, une quantité de riz relativement minime s'obtient par ce système et il semble avoir peu d'effet sur le prix du marché. Les prix du riz au détail ne sont plus contrôlés et sont déterminés par le marché. Dans la plupart des cas, les prix de détail réels sont considérablement plus élevés que le prix fixé par l'Etat. Dans l'immédiat, les autorités ne prennent aucune mesure particulière pour contrôler les prix du riz et se contentent apparemment de laisser jouer les forces du marché libre.

Un autre phénomène significatif concerne les importations de riz. Les importations étaient antérieurement étroitement contrôlées par le gouvernement et toujours traitées par les organismes publics. En 1986, les commerçants ont néanmoins été autorisés à importer du riz à volonté, semble-t-il; ils ont ainsi importé des quantités importantes de riz extrêmement bon marché mais de mauvaise qualité. Ce riz peut généralement être amené à Conakry à un coût sensiblement inférieur à celui du riz produit et usiné localement.

Il est clair que l'industrie rizicole guinéenne traverse une période de changement majeure et que les politiques de prix, de marché et d'importation mises en oeuvre à ce stade exerceront une incidence significative sur le potentiel de production à long terme. Le gouvernement guinéen est certainement conscient de l'état actuel de transition particulier à l'industrie et de l'importance à accorder à l'adoption d'une politique de prix appropriée afin d'appuyer les remaniements apportés à la politique commerciale. En outre, la Guinée ressent à tous les niveaux un désir très puissant de favoriser la production locale et l'autonomie par le biais d'incitations appropriées à une économie de marché libre.

Les impératifs d'une politique normale liés à l'application de prix suffisamment élevés pour stimuler la production sans porter préjudice au consommateur sont grevés par les difficultés liées aux changements qui affectent le barème national des salaires. Le relèvement des salaires n'intervient pas aussi rapidement que celui des prix du riz importé par suite de la politique de libéralisation commerciale. Etant donné l'importance du riz dans l'alimentation guinéenne, ces conditions aboutissent à une situation extrêmement délicate dont les implications politiques sont considérables. Ce facteur doit faire l'objet d'une attention particulière dans la formulation d'une politique de prix à appliquer à court terme.

Au cours des quelques années à venir, le gouvernement doit parvenir à un équilibre extrêmement nuancé entre le contrôle des prix à la consommation et la fourniture d'incitations à la production qui soient suffisantes pour relancer la commercialisation du riz à ce stade critique pour l'industrie. Les difficultés sont aggravées par l'incertitude qui pèse sur une bonne partie de l'industrie rizicole en raison du manque de statistiques fiables concernant la production et la commercialisation du riz.

Le gouvernement semble s'en tenir à une politique de non-intervention pour l'instant, en laissant le marché déterminer le niveau des importations et des prix. On ne peut pas prédire la durée de cette politique, et il est très probable que lorsque les informations seront disponibles, certaines mesures de contrôle auront été mises en place. Les premières indications suggèrent qu'il sera recommandé au gouvernement d'appliquer un droit de dix à quinze pour cent aux importations de riz. Par ailleurs, on a suggéré que les décisions de politique principales soient fortement inspirées des données relatives aux quantités de paddy produites durant la prochaine campagne et son prix de vente. Le programme de collecte de ces informations est organisé par le Ministère du développement rural (MDR).

La conclusion à tirer du point de vue des investissements est que la politique officielle ayant trait aux prix n'est nullement fixée. En revanche, à ce stade, la présentation appropriée d'un investissement assorti d'avantages économiques évidents pour l'industrie locale pourrait exercer une influence notable sur la politique future.

2.5 NIVEAUX DE CONSOMMATION ET BESOINS NATIONAUX DE RIZ

En prenant une consommation par habitant de 78 kg/an, la consommation de riz totale actuelle en Guinée est estimée à quelque 420.000 t de riz usiné par an -- l'équivalent d'environ 780.000 t de paddy par an. Pour une hausse très modeste de 80 kg/an dans la consommation par habitant, d'ici à l'horizon

1995 la consommation totale devrait atteindre 470.000 tonnes, soit une consommation de paddy équivalente à 875.000 tonnes. Si le niveau de vie devait s'améliorer très sensiblement durant cette période, la consommation totale sera probablement considérablement plus élevée. Cette majoration sera encore amplifiée à mesure qu'augmente le pourcentage de la population totale habitant en milieu urbain.

A l'heure actuelle, près de 40 pour cent de la demande totale de riz proviennent collectivement de la zone de Conakry, de la ceinture côtière et de la région du Pré-Fouta. Cette proportion devrait augmenter dans une certaine mesure d'ici à 1995.

2.6 L'OFFRE DE RIZ

Il est extrêmement difficile d'évaluer le niveau actuel de la production locale et les estimations oscillent entre 400.000 et 640.000 tonnes de paddy par an. On s'accorde généralement à accepter le chiffre de 330.000 tonnes de riz usiné comme estimation raisonnable de la production locale annuelle.

L'écart entre la consommation et la production a été comblé par les importations qui ont accusé une progression constante depuis la fin des années soixante-dix pour atteindre le volume de 90.000 tonnes en 1985 (voir Annexe A). Par le passé, le gouvernement a contrôlé de très près les importations de riz, en acheminant toutes les importations par les organisations publiques. Toutefois, en 1985, cette politique a été relâchée et, bien que le gouvernement continue d'importer du riz, le secteur privé est désormais libre d'importer du riz selon les besoins du marché. Les importations de 1986 ont accusé une hausse spectaculaire, dépassant d'ores et déjà les niveaux de 1985, et on prévoit qu'elles l'excéderont dans des proportions considérables en 1986 (les documents d'importation ont apparemment enregistré plus de 200.000 tonnes pour 1986, bien qu'il soit peu probable que la totalité de ce riz ait réellement atteint le marché guinéen). Le riz importé est généralement de très mauvaise qualité et, en raison des cours en vigueur sur le marché mondial, les prix du riz débarqué en Guinée traduisent des coûts considérablement inférieurs à ceux de la production et de la commercialisation locales.

Outre les importations commerciales, des quantités appréciables de riz sont ou seront fournies d'ici peu par divers programmes internationaux tels que le Programme "Food for Peace", l'aide bilatérale italienne et l'aide du FED.

Par le passé, le gros des importations était destiné au marché de Conakry qui consomme actuellement quelque 75.000 tonnes de riz usiné par an, et on prévoit qu'il aura besoin de 125.000 tonnes

d'ici à 1995. Toutefois, le riz importé atteint actuellement d'autres parties du pays en quantités très importantes.

Pratiquement toutes les importations doivent passer par le Port de Conakry, ce qui est indéniablement une contrainte sérieuse pour le commerce et le développement guinéens. Le port est fréquemment très congestionné, au point d'obliger les vaisseaux à acquitter des frais élevés de mouillage et de débarquement; les pertes au port sont donc lourdes.

2.7 PRODUCTION LOCALE

Le riz se cultive sur près de 500.000 ha en Guinée; sur cette superficie, quelque 25 pour cent se situent dans la zone maritime de la Guinée, 17 pour cent dans la Guinée moyenne, 26 pour cent dans la Guinée supérieure et 32 pour cent dans la zone forestière. La production totale de 1985 oscillait, d'après les estimations, entre 400.000 et 640.000 tonnes de paddy.

On pratique trois formes distinctes de riziculture:

- a) Le riz pluvial constitue la pratique la plus répandue et est souvent associé à la culture itinérante. Il est particulièrement important dans la région forestière.
- b) Le riz aquatique se cultive de deux façons -- dans les lits fluviaux et dans les plaines alluviales de la Guinée supérieure.
- c) Le riz de mangrove se produit dans les estuaires et le littoral de la région maritime.

Il existe trois zones écologiques distinctes pour la production rizicole de la Guinée:

- a) La région forestière se prête à la production rizicole des plateaux où la pluviométrie est relativement fiable et dans les nombreux bas-fonds de petite superficie, qui conviennent parfaitement aux techniques de maîtrise des eaux les plus simples.
- b) La zone boisée de la savane de la Guinée supérieure, où se situent de nombreux tributaires du bassin Niger-Tinkisso, produit du riz pluvial et du riz aquatique des plaines fluviales.
- c) Les marais de palétuviers longeant la région maritime où se cultive le riz de marais salin.

Du point de vue des ressources naturelles, la base agricole est extrêmement favorable et le pays devrait satisfaire à tous ses

besoins de riz et d'autres cultures vivrières principales. La pluviométrie de la plupart du pays est exceptionnellement élevée, et, pour l'Afrique de l'Ouest, relativement stable. Le pays présente une topographie et des sols d'une grande variété; ses ressources hydrauliques sont largement inexploitées. On considère que la riziculture double peut se pratiquer dans bon nombre des lits fluviaux, bien qu'elle ne se pratique pas de façon généralisée à l'heure actuelle.

Les rendements sont le plus souvent faibles, l'éventail allant de 0,6 tonne/ha à 1,2 tonne/ha, et ne dépassent que très rarement 1,5 tonne/ha. La moyenne nationale est censée se chiffrer à 0,8 tonne/ha. Le gros de la production intervient au niveau familial à une échelle extrêmement réduite, généralement moins de 3 ha par famille, pratiquement sans la moindre mécanisation.

La quasi totalité du riz actuellement cultivé en Guinée, hormis les rares projets de développement rizicole en cours, est produite sans intrants améliorés. Dans le passé, le gouvernement s'est efforcé de fournir des semences et des engrais à des prix fortement subventionnés par le biais de la SEMAP, l'organisation publique chargée de la fourniture des facteurs de production aux cultivateurs. En pratique, la SEMAP n'a pourtant pas été particulièrement efficace dans la fourniture des facteurs de production aux zones rurales. Etant donné qu'il n'existe pas d'alternative, les facteurs de production améliorés n'étaient pas disponibles. Le gouvernement se tourne actuellement vers une politique d'intrants non subventionnés, l'avenir de la SEMAP n'est pas clair et on recherche d'autres moyens de fournir des facteurs de production. Le secteur privé a de bonnes chances de jouer un rôle à cet égard.

Bien que les agriculteurs soient conscients des avantages liés à certaines variétés améliorées, rares sont les semences améliorées disponibles, et les agriculteurs conservent leurs semences d'une année à l'autre ou achètent les semences conservées par d'autres agriculteurs. De même, bien que les cultivateurs paraissent disposés à utiliser des herbicides et des pesticides appropriés, seules des quantités infimes sont disponibles auprès des commerçants privés à un coût élevé.

Le facteur de production majeur de la production familiale est la main-d'oeuvre, avec un apport de 220 hommes-jours par hectare de riz produit. Une bonne partie de cette main-d'oeuvre est fournie par la famille, mais on fait également appel aux ouvriers à gages. La production exige des prestations supplémentaires en saison de pointe durant les récoltes et les pénuries de main-d'oeuvre constituent une contrainte assez sérieuse pour la production.

Bien que le gros du riz soit cultivé par les petits agriculteurs utilisant de la main-d'oeuvre manuelle à une très petite échelle,

des quantités non négligeables sont produites sur une échelle plus importante à l'aide de la traction animale et de la mécanisation, notamment en Guinée supérieure. En l'occurrence, la production couvre une centaine d'hectares et l'emploi d'un matériel loué. Les contraintes majeures liées à cette sorte de production comprennent le manque de crédit, les pénuries de pièces détachées et de carburant (qui, durant la saison des labours, peut coûter le triple du prix officiel dans les principales zones de production), de même que l'absence totale de semences améliorées et d'engrais.

Il se manifeste un intérêt considérable pour la production mécanisée parmi les cultivateurs et les hommes d'affaires guinéens; elle pourrait être intensifiée au moyen de programmes de crédit appropriés. Ceci constituerait un moyen relativement rapide et peu coûteux d'accroître la production rizicole locale.

Les contraintes majeures au relèvement de la production rizicole se présentent comme suit:

- a) Les problèmes techniques. Les riziculteurs guinéens sont confrontés à des problèmes techniques précis qu'il y a lieu de résoudre. Il convient de mettre au point des variétés améliorées adaptées aux conditions locales; de trouver des systèmes techniques avantageux et appropriés; de mettre au point des techniques permettant de résoudre des problèmes de production déterminés (palétuviers et marais); et de surmonter les problèmes parasitaires, en particulier les oiseaux et les rongeurs.
- b) L'environnement institutionnel. Les cultivateurs doivent se passer presque entièrement de services de vulgarisation, lesquels sont inexistant à l'heure actuelle. De même, il n'existe pas de moyen efficace d'obtenir du crédit et des facteurs de production améliorés.
- c) L'organisation du marché. Enfin, il n'existe pas de marché organisé où les cultivateurs peuvent vendre leur production avec un certain degré de confiance dans le niveau des prix et les normes de qualité.

Les deux premiers problèmes sont en voie d'être résolus. Les problèmes techniques fondamentaux sont abordés sur des superficies limitées par les projets de développement rizicoles, notamment le Projet agricole de Gueckedou (PAG) de la Banque mondiale réalisé dans la région forestière. Des travaux de recherche sont en cours; des quantités limitées de semences améliorées sont fournies; et des systèmes techniques sont mis au point et démontrés afin d'intensifier la production en la portant à 1,5-2 tonnes par hectare (t/ha).

On s'attache par ailleurs à résoudre les problèmes institutionnels. On prévoit une restructuration majeure du Ministère du développement rural, y compris un service de vulgarisation doté de l'efficacité nécessaire qui sera probablement soutenu par plusieurs programmes de développement mis en oeuvre dans le cadre de l'aide bilatérale. Il faudra cependant un certain temps pour que ces services se concrétisent, sans compter que la question du crédit doit être résolue de manière efficace. Les solutions à ce problème ont été trouvées sur une échelle restreinte. Le processus est amorcé, certes, mais doit faire l'objet d'une expansion considérable.

Pour être véritablement efficaces, ces mesures nécessitent une sorte de marché du riz qui soit organisé de manière à inciter les cultivateurs à risquer d'augmenter leur production. Ce marché doit pouvoir appliquer des prix suffisamment élevés pour stimuler la production et devrait, idéalement, être soutenu par un mécanisme de fourniture de facteurs de production appropriés.

2.8 COUTS DE PRODUCTION

Bien que les prix du riz paddy ne soient pas clairement fixés à ce stade, il est possible de calculer les coûts de production théoriques. Les estimations varient entre 40 et 55 FG/kg, selon l'endroit (voir Annexe B). Le coût théorique majeur réside dans la main-d'oeuvre familiale et il n'est pas évident que les cultivateurs attribuent une valeur aussi élevée à leur temps que celle dont on se sert pour calculer les coûts de production théoriques. Il est nécessaire de mettre en place un mécanisme approprié pour prendre en compte le coût d'opportunité réaliste de la main-d'oeuvre familiale et une incitation monétaire adéquate pour la production rizicole destinée à la vente.

Les coûts de production seront sensiblement réduits en utilisant des facteurs de production améliorés comme les semences et les engrais. L'utilisation de ces facteurs de production accentue toutefois très nettement les risques pris par le cultivateur, dans la mesure où ils introduisent des débours en sus des coûts de main-d'oeuvre normaux qui représentent à ce stade les principaux facteurs de production. Bien que les cultivateurs semblent prêts à utiliser des facteurs de production améliorés, ce risque exige un marché plus assuré et garanti offrant des prix raisonnablement stables.

Aux niveaux de production actuels, le coût de la production mécanisée ne se compare pas favorablement à celui de la production à petite échelle. Ceci dit, à mesure que les rendements dépassent deux tonnes par hectare, la production mécanisée devient de plus en plus avantageuse.

L'élément le plus encourageant du secteur de la production réside peut-être dans les cultivateurs guinéens qui travaillent extrêmement dur et sont familiarisés avec la plupart des aspects de la production rizicole. Ils sont également réceptifs aux techniques et aux facteurs de production améliorés; en présence d'un marché garanti, ils seraient prêts à cultiver une plus grande quantité de riz. Dans de nombreux cas, la production rizicole constitue leur source de revenu principale avec laquelle ils achètent d'autres biens essentiels.

2.9 COMMERCIALISATION DU RIZ PRODUIT LOCALEMENT

Bien que plusieurs rizeries industrielles aient fonctionné en Guinée par le passé, il n'existe pas de rizerie industrielle à ce stade. La quasi totalité du riz est étuvé dans les villages selon un procédé rudimentaire utilisant des pots de terre ou des tonneaux de pétrole sur un feu de bois, puis le séchage au soleil. Le riz est généralement décortiqué et poli soit à l'aide de moyens traditionnels soit en utilisant de petites rizeries artisanales. Le traitement traditionnel exige de piler le riz à l'aide de grands mortiers et pilons de bois, cette tâche présentant un coefficient extrêmement élevé de main-d'oeuvre et entraînant un pourcentage élevé de riz brisé où il subsiste une forte proportion de son.

De petites rizeries du type "Engelberg" à un ou deux passages sont éparpillées dans les bourgs et les gros villages; elles traitent une grande quantité de riz, généralement contre le verement d'un droit. Ces opérations sont très artisanales et l'état des rizeries est généralement mauvais, ce qui entraîne de fortes pertes au niveau de la qualité du riz et une perte complète du son qui constituerait normalement un produit dérivé d'une grande valeur. De grandes quantités de son subsistent dans ce riz, la teneur en brisures étant élevée; le riz est fortement contaminé de sorte qu'il est nécessaire de procéder à un vannage manuel.

La commercialisation du riz produit sur place n'est pas très claire, notamment en ce qui concerne les volumes de riz local échangés. Bien que la vente de riz soit souvent la seule source de revenu en espèces pour les cultivateurs, les politiques antérieures de contrôle des prix ont découragé la production de grandes quantités de riz à vendre. Il existe peu de données sur le volume réel du riz amené aux circuits commerciaux, mais on estime qu'il ne représente qu'un petit pourcentage de la production totale.

Bien qu'il n'existe pas de normes établies pour la qualité du riz, que les prix du paddy soient hautement variables et que les circuits commerciaux ne soient pas clairs, il semble exister un système opérationnel de commercialisation du riz. D'une part, le

riz importé est certainement disponible en grande quantité dans les marchés ruraux et, à l'inverse, le riz cultivé localement peut être vendu dans les marchés urbains.

Bien qu'une partie du paddy soit vendue au détail dans les marchés communaux, le gros de la production est vendu dans les villages. Le premier maillon de la chaîne de commercialisation est constitué par les petits commerçants qui achètent le riz dans les villages et les zones de commerce traditionnelles. Une bonne partie de ce riz est transportée jusqu'aux points d'achat par les cultivateurs. Une portion importante du commerce à ce niveau se traite sur une base de troc, le ciment étant un produit fort demandé à l'heure actuelle. Les commerçants conservent une partie du riz pour le revendre sur place à des prix nettement supérieurs appliqués plus tard dans la saison et vendent le reste aux grands commerçants.

Les grands commerçants négocient aussi souvent le riz importé, en assurent l'usinage dans les rizeries artisanales et le transportent vers les gros marchés, principalement dans les grandes zones urbaines.

Ce commerce est grevé par deux contraintes primordiales:

- Il n'existe pas de normes établies pour le paddy, et les prix fluctuent énormément. Les cultivateurs sont confrontés à un marché hautement désorganisé qui les désavantage le plus souvent et qui ne leur inspire guère confiance. Ceci représente une contrainte majeure au relèvement de la production et à l'emploi de facteurs de production qui exigent des dépenses monétaires de la part des cultivateurs.
- Les frais de transport sont extrêmement élevés en Guinée. Cela tient en partie à l'état du réseau routier (les routes principales ont un besoin urgent d'être réparées et les routes de desserte agricoles sont essentiellement des pistes praticables uniquement durant la saison sèche) et à l'absence d'industrie de camionnage compétitive. Le système ferroviaire n'est pas fonctionnel.

Les coûts actuels du riz paddy ne sont pas clairs. Les prix fluctuent considérablement selon les saisons et les endroits, les coûts les plus faibles se rencontrant dans la région forestière. Il n'existe pas de statistiques fiables concernant les prix, étant donné que les remaniements récemment apportés à la politique commerciale n'ont pas encore produits les effets voulus. Les statistiques de prix disponibles oscillent entre 40 FG/kg et près de 70 FG/kg, sans qu'aucune structure précise n'émerge. Les sources bien informées suggèrent que les prix se stabiliseront autour de 50 FG/kg ou moins durant la campagne

86/87, bien que les données disponibles donnent à penser que la situation sera différente. Il convient d'ajouter des coûts de commercialisation assez élevés à ces prix afin de prendre en compte les coûts de transport élevés et les profits attendus par les commerçants.

Le commerce au détail du riz est particulièrement actif dans toutes les grandes zones urbaines. A ce niveau, pratiquement tout le riz est commercialisé par des négociantes qui le vendent au détail dans les marchés communaux. Elles achètent des sacs de riz aux commerçants et aux grossistes, et les transportent quotidiennement au marché par charges portées sur la tête. Le riz est généralement vendu au détail en utilisant une mesure traditionnelle qui diffère dans la plupart du pays. Les mesures traditionnelles correspondent au volume et sont rarement compatibles avec les mesures de poids. A ce stade, les consommateurs ne peuvent donc pas acheter de riz selon une base de poids connue.

2.10 LE MARCHE DU RIZ GUINEEN

a. Préférence de goût

Selon les normes occidentales, le riz disponible sur les marchés guinéens est de très mauvaise qualité. Le riz local comprend généralement une teneur élevée de brisures et est fortement contaminé par des substances étrangères et des insectes. Le riz importé est d'une qualité encore inférieure.

Malgré cette qualité générale assez mauvaise, les consommateurs guinéens ont une préférence marquée pour certaines caractéristiques céréalières et ceci se traduit par une différenciation marquée au niveau des prix. La demande principale vise le riz étuvé légèrement usiné (qui correspond actuellement au riz produit localement), et ceci représente presque universellement le premier choix des consommateurs si le prix n'est pas un facteur. Cette préférence suffit pour imposer une prime de valeur significative par rapport au riz importé qui est bien usiné et n'est pas étuvé. Il n'est pas certain que la préférence vise réellement le riz local ou un riz étuvé légèrement usiné d'une quelconque origine. Ceci représente une considération critique pour les possibilités d'investissement.

Bien que la plupart du riz local écoulé sur le marché ne semble pas appartenir à la catégorie du grain moyen ou du grain long, mais plutôt à un mélange des deux, certaines régions préfèrent les variétés locales ayant une longueur de grain bien précise et paient un prix plus élevé pour ces variétés.

Le pourcentage extrêmement élevé de brisures du riz produit localement et de riz importé est accepté par le marché, bien que les consommateurs indiquent qu'ils achèteraient un riz à plus faible teneur en brisures s'il était disponible à un prix abordable.

De manière presque unanime, la préférence des consommateurs vise actuellement le riz étuvé légèrement usiné produit localement. Le second choix porte sur le riz importé d'origine américaine, dont le grain est long, étant bien usiné, non étuvé et brisé à environ 20 pour cent. Le dernier choix concerne généralement le riz importé d'origine asiatique, qui est également bien usiné et non étuvé, sa qualité étant soit juste inférieure à celle des importations américaines soit, à l'autre extrême, aussi mauvaise que celle de détrit. Ces préférences se reflètent dans les différences de prix fixées par le marché.

b. Importance du marché

La consommation totale de riz en Guinée est estimée à 420.000 tonnes par an. L'intérêt essentiel pour les investisseurs éventuels réside, néanmoins, dans la quantité qui passe par les circuits commerciaux extérieurs à l'exploitation et qui représente le marché disponible total du riz industriellement usiné.

Le volume de riz importé peut être quantifié assez facilement d'après les statistiques d'importations qui devraient être raisonnablement exactes. En 1985, les importations totales se sont montées à environ 95.000 tonnes. Le niveau de 1986 sera considérablement inférieur à ce volume.

Il est extrêmement difficile de quantifier les volumes de riz produit localement qui parviennent aux circuits commerciaux dans la mesure où il n'existe pas de statistiques fiables. Au moment de réaliser cette étude, il semblait que la quantité de riz local disponible sur les grands marchés fût équivalente à celle de riz importé, et même nettement supérieure dans de nombreux marchés. Sur cette seule base, le volume total de riz commercialisé pourrait représenter le double du riz importé.

Un autre moyen raisonnable d'évaluer l'importance du marché consisterait à supposer que la population urbaine achète ses approvisionnements en riz par le biais des circuits commerciaux. Près de 27 pour cent de la population globale sont urbains, de sorte qu'au moins 27 pour cent de la consommation totale de riz passeront par les circuits commerciaux. Ceci correspond à environ 115.000 tonnes par an.

Les approvisionnements réels en riz de Conakry, le marché le plus important de tous, sont néanmoins assez bien connus. En 1985,

les estimations les ont chiffrés à 75.000 tonnes. Ce volume devrait passer à 126.000 tonnes à l'horizon 1995.

c. Marchés spécialisés

Outre le marché de masse, il existe d'importants marchés spécialisés en Guinée.

- Le commerce des hôtels et des restaurants importe du riz étuvé emballé de bonne qualité des Etats-Unis. Il s'agit d'un produit de valeur et, bien que les volumes concernés soient très petits en comparaison du marché global, en termes absolus ils sont significatifs. Ce marché devrait s'accroître rapidement à mesure que les points de vente au détail s'organisent dans les villes et que le niveau de vie augmente.
- Il existe plusieurs organisations industrielles en Guinée qui doivent fournir des volumes de riz importants à leurs effectifs, comme les compagnies minières. A l'heure actuelle, tout ce riz est importé; bien que le volume concerné ne dépasse probablement pas 10.000 tonnes par an, il représente un marché extrêmement centralisé. Il existe également plusieurs institutions publiques qui représentent aussi des marchés spécialisés de riz et qui appartiennent à la même catégorie.

2.11 STRUCTURE DES PRIX DU RIZ

Comme tous les autres aspects de l'industrie guinéenne du riz, les prix traversent une période de changement et sont assez difficiles à quantifier. De fait, la fluctuation des prix est plus marquée qu'aucun autre changement. Les observations qui suivent expliquent dans une certaine mesure la question de la structure des prix:

- a) Les prix du riz ont augmenté de façon très sensible durant les deux dernières années.
- b) Les prix des ventes au détail varient considérablement selon l'endroit, la saison, le type de riz et la quantité de riz disponible. A l'époque de cette étude, des volumes importants de riz étaient disponibles et les commerçants constituaient d'énormes réserves.
- c) Il existe un écart de prix entre les trois grandes catégories de riz disponibles sur le marché. Le riz local se vend à près de 60-80 FG/kg de plus que le riz importé d'origine américaine, lequel se vend à son tour à 15-20 FG/kg de plus que le riz d'origine

asiatique. Tous se vendent plus cher que le riz subventionné de l'Etat. Les fourchettes de prix observées se présentaient comme suit:

Riz local	190-240 FG/kg
Riz américain	115-160 FG/kg
Riz thaïlandais	110-140 FG/kg

- d) Le prix du riz produit localement varie de manière saisonnière, accusant une hausse prononcée plusieurs mois après la récolte. Si la hausse du prix de gros du riz local dépasse un certain seuil par suite des fluctuations saisonnières traditionnelles, les consommateurs achètent du riz importé, même sur les marchés extérieurs à Conakry où le riz local s'obtient facilement. A Kankan, la limite acceptable de cet écart des prix semble se chiffrer à 40-50 FG/kg pour les ventes de gros. A l'époque de cette étude, des quantités considérables de riz importé étaient disponibles et le prix de gros du riz local était assez élevé en raison des fluctuations saisonnières. Les consommateurs préféraient certainement le riz importé au détriment de la production locale dans certains marchés.
- e) Il est difficile de préciser avec exactitude les prix de détail en Guinée sur un laps de temps relativement court. Toutefois, certains prix ont été notés durant l'enquête. Au cours des derniers douze mois, il semble que les prix du riz aient été extrêmement volatiles.
- f) Bien qu'il semble que le marché du riz guinéen ne soit ni très stable ni très organisé, les coûts de commercialisation et les marges peuvent être estimés approximativement à partir des données de prix. La marge des prix de gros et de détail semble approcher des 30 pour cent.

3. CONCEPT D'INVESTISSEMENT PROPOSE

3.1 SOLUTIONS DE RECHANGE ENVISAGEES

L'équipe a examiné tous les aspects de l'industrie rizicole guinéenne en ce qui concerne l'identification de possibilités d'investissement offrant un rendement intéressant. Les possibilités suivantes ont été envisagées à diverses échelles d'exploitation:

- a) La fourniture de facteurs de production relatifs à la production rizicole et éventuellement la production de semences améliorées.
- b) La production directe de riz sur une grande échelle et à forte intensité de capital.
- c) La production rizicole sur une base contractuelle assurée par les cultivateurs guinéens.
- d) L'usinage et la commercialisation du riz produit localement.
- e) L'usinage et la commercialisation du riz importé.
- f) L'importation de riz usiné en gros destiné à l'emballage et à la commercialisation à l'échelle locale.

3.2 CONCEPT DU PROJET

La possibilité la plus attrayante semble résider dans l'usinage et la commercialisation du riz à une échelle industrielle et le plan suivant a été élaboré sur la base de ce concept:

- * Constituer une entreprise conjointe commerciale dans le but d'usiner et de commercialiser le riz en Guinée.
- * Construire une rizerie moderne dotée d'installations destinées au riz étuvé importé en gros.
- * Usiner une gamme de produits correspondant aux préférences du marché local.
- * Echelle de fonctionnement: au départ, 30.000 tonnes par an pour atteindre 54.000 tonnes à la sixième année.
- * Au début, viser le marché de Conakry et les régions urbaines du Pré-Fouta, puis couvrir d'autres marchés urbains.

- * Amorcer les opérations en utilisant uniquement du riz brun étuvé importé en gros.
- * Organiser la commercialisation du riz brun cultivé sur place jusqu'à ce que 100 pour cent du riz usiné proviennent de sources locales.
- * Compléter les recettes de l'usinage du riz à l'aide d'activités connexes telles que la vente d'engrais et d'autres facteurs de production, de même que l'importation en gros de céréales moyennant le versement d'un droit.

4. INSTALLATIONS DESTINEES A L'USINAGE ET AUX IMPORTATIONS EN VRAC

4.1 INSTALLATIONS DESTINEES A L'USINAGE

L'investissement proposé s'articule autour d'une rizerie industrielle moderne munie d'installations d'étuvage et située à proximité d'installations destinées aux importations en vrac. La rizerie doit avoir une capacité de production équivalente à 36.000 tonnes de riz usiné par an, en utilisant deux équipes par jour, à raison de 245 jours par an. Elle sera conçue de manière à être mise sur pied de façon échelonnée, en commençant par la ligne de polissage, les lignes d'étuvage et de décorticage étant installées au fur et à mesure que l'exploitation assure l'usinage du riz local.

L'équipement d'usinage sera conçu et mis au point selon des critères appropriés à l'environnement local, aux installations d'entretien et au niveau de formation des opérateurs. On doit prévoir la possibilité de séparer l'usine en deux rizeries autonomes à un stade ultérieur. L'usine sera en mesure de produire plusieurs qualités de riz et de séparer le son des cosses.

Comme le veut la pratique courante, l'usine sera située dans un bâtiment conçu à cet effet, comprenant une dalle de sol, des murs faits en partie de blocs de ciment, ainsi qu'un revêtement ventilé pour les murs et la toiture.

4.2 INSTALLATIONS DESTINEES AUX IMPORTATIONS EN VRAC

Le plan conceptuel se fonde au départ sur l'usinage de finition du riz brun étuvé d'importation, de manière à tirer parti des économies de coût offertes par l'expédition et la manipulation en vrac. Etant donné qu'il n'existe pas d'installations de cette sorte en Guinée à l'heure actuelle, le projet devra construire et exploiter ses propres installations d'importation en vrac.

A ce stade, le port de Conakry représente un goulet d'étranglement critique pour le commerce guinéen; on ne saurait raisonnablement le considérer comme une solution de rechange à envisager. Le projet doit trouver un autre endroit où construire les installations. Les frais d'investissement supplémentaires à acquitter sont entièrement justifiés par les économies imputables à l'expédition et à la manipulation de gros. De surcroît, les installations éviteront ainsi d'énormes difficultés administratives et d'importantes pertes liées au déplacement de grandes quantités de céréales dans le port de Conakry.

L'usine se situera près des installations d'importation afin d'assurer que les céréales ne fassent pas l'objet d'un traitement double, ceci en vue de minimiser les coûts, les dommages et les pertes. Etant donné les restrictions imposées par le réseau routier assez limité de la Guinée, une grande proportion des échanges réguliers de l'opération portant sur le riz brut et usiné peuvent se faire par l'intermédiaire du cabotage. Les installations de déchargement seront donc également conçues pour cette sorte de trafic, ainsi que pour l'importation d'engrais, d'autres facteurs de production et de machines.

Le gros des installations de traitement en vrac doit être en mesure de desservir les minoteries de farine et d'aliments pour animaux si leur construction se matérialise, ce qui sera presque certainement le cas.

4.3 STOCKAGE

L'exploitation comprendra une capacité de stockage des céréales, construite d'acier ou de ciment selon les coûts relatifs. Au départ, un stockage de 10.000 tonnes sera installé près de la rizerie, lequel représentera un approvisionnement d'usinage de trois mois.

Etant donné que la rizerie dépend dans une grande mesure du riz paddy cultivé localement, un stockage supplémentaire sera nécessaire pour tirer parti des faibles coûts liés à l'achat du riz paddy durant la période de récolte. Ce stockage peut se situer soit à la rizerie, soit dans les principales zones de production rizicole, ou encore dans un endroit qui constitue un compromis des deux situations. Les décisions concernant la nature et l'emplacement de ce stockage seront reportées jusqu'à ce que l'opération soit expérimentée dans l'achat et la manipulation du riz local et comprenne mieux les problèmes à résoudre. Il conviendra par conséquent de prévoir un stockage supplémentaire de 20.000 tonnes, probablement durant les années deux, trois et quatre du fonctionnement.

L'usine incorporera une capacité de stockage en silo suffisante pour une dizaine de jours de riz usiné et un stockage plat de 21 jours de produits mis en sacs et emballés dans un entrepôt de blocs de ciment. Au cas où un stockage supplémentaire s'avérerait nécessaire, il peut être loué à un endroit approprié.

4.4 CLASSEMENT, EMBALLAGE ET MANIPULATION

Le marché offre des possibilités à l'écoulement de différentes qualités de riz de sorte que l'usine doit avoir la capacité de séparer différentes catégories de produits usinés. Ceci comprend l'équipement nécessaire pour séparer et mélanger différents

pourcentages de riz brun et une machine de tri par couleur afin de produire un riz étuvé emballé de première qualité.

Le matériel d'emballage permettra d'emballer 100 pour cent de la production dans des sacs de 50 kg de polypropylène et 10 pour cent dans des sacs de polyéthylène de détail pesant 10, 5, 2 et 1 kg.

La manipulation du riz non usiné sera réduite au minimum, et cette manipulation s'effectuera en vrac dans la mesure du possible. Dans la manipulation du riz usiné, on réalisera un équilibre entre l'emploi du matériel à forte intensité de capital et la main-d'oeuvre. L'opération comprendra deux élévateurs et une gamme de transporteurs à courroie portatifs.

4.5 INSTALLATIONS D'APPUI

Les installations d'usinage nécessitent un éventail d'installations d'appui qui ne sont pas disponibles sur place et qui doivent par conséquent être incorporées dans l'exploitation. Il y a donc lieu de prévoir:

- a) Des bureaux, un espace de laboratoire et des installations réservées aux travailleurs dans le bâtiment principal de l'usine. Le matériel et le mobilier nécessaires ont été inscrits au budget, y compris un réseau de communication radio.
- b) Des installations d'entretien seront construites et équipées de manière à assurer l'entretien routinier de l'usine et de ses véhicules, vaisseaux et équipements.
- c) La prestation des services publics n'est pas fiable en Guinée de sorte que l'opération aura besoin de sa propre capacité de production électrique, y compris le stockage de carburant en vrac, l'installation de distribution et des génératrices d'appoint. D'après l'emplacement, il se peut que l'usine satisfasse tous ses besoins à partir de sa production électrique.
- d) De même, une usine d'alimentation et de traitement de l'eau sera installée; elle sera capable d'assurer les fonctions d'étuvage et d'autres fonctions routinières.
- e) D'après l'emplacement, il se peut qu'il faille construire le logement nécessaire aux cadres; le crédit nécessaire est inscrit au budget. Au cas où l'usine devait se situer dans une zone offrant des logements convenables à louer, ce crédit pourrait être affecté au paiement des loyers.

- f) La sécurité et la restriction des pertes constitueront l'une des considérations cruciales de la gestion. Les installations d'usinage et de stockage seront par conséquent ceintes d'une clôture de sécurité et d'un système de portes offrant toute l'efficacité nécessaire.

4.6 ECHELONNEMENT DE L'EXPLOITATION

Les installations d'usinage, de stockage et d'appui seront conçues de manière à pouvoir être installées en plusieurs stades en fonction des besoins. Cette méthode minimise la complexité du démarrage du projet, les sommes à investir au départ et la lourdeur du service de la dette à assurer pour un matériel non productif.

5. PLAN D'EXPLOITATION

5.1 INCIDENCE DU NIVEAU DE PRODUCTION SUR LA RENTABILITE

La rentabilité de la minoterie est fortement subordonnée à l'exploitation atteinte au régime de croisière dans la mesure où les frais généraux seraient élevés en Guinée. Historiquement, ceci a constitué un problème majeur pour les opérations de cette nature.

En ce qui concerne le marché, on ne prévoit pas de problème; ceci étant, la source des stocks de l'usine pourrait certainement poser un problème et nécessitera une attention particulière au niveau de la gestion.

5.2 SOURCE DES STOCKS DE L'USINE

On propose que l'usine utilise au départ du riz brun étuvé, importé en vrac et poli, mis en sac et commercialisé par l'entreprise. L'importation à court terme sera facile à justifier, dans la mesure où la Guinée sera probablement un importateur net de riz pendant plusieurs années à venir, en dépit des plans actuels relatifs au relèvement de la production.

Le riz brun sera acheté aux sources commerciales les plus avantageuses, très probablement les Etats-Unis au départ. A mesure que d'autres exportateurs mettent en place des installations de traitement en vrac, les options ne manqueront pas de se multiplier. Nous proposons que l'usine importe du riz de la catégorie 5 et les projections de trésorerie se fondent sur cette catégorie aux prix courants. La qualité du riz brun importé peut être ajustée dans un sens ou dans un autre en fonction de la demande spécifique du marché.

En ce qui concerne l'importance et le nombre des expéditions annuelles, la direction peut établir un équilibre entre les économies d'expédition et de traitement réalisées du fait du volume des expéditions et la hausse des besoins en fonds d'exploitation connexes. On prévoit que les expéditions individuelles seront de l'ordre de 3-5.000 tonnes. Les expéditions de cette importance devraient permettre de bonnes économies d'expédition et, dans le même temps, correspondre à la capacité d'entreposage de l'usine.

5.3 ENGAGEMENTS A DES CONDITIONS PREFERENTIELLES

Durant les prochaines années, des quantités considérables de riz seront fournies à la Guinée à des conditions préférentielles par divers gouvernements. Par exemple, les engagements du programme

américain "Food for Peace" s'élèvent à 30.000 tonnes pour 1987, 40.000 tonnes pour 1988 et 30.000 tonnes pour 1989.

Bien que l'entreprise puisse fonctionner en n'utilisant que des importations commerciales, il serait très avantageux d'obtenir un engagement d'importer et d'usiner au moins une partie du riz acquis à des conditions préférentielles -- ce riz pourrait être importé en vrac sous la forme de riz brun étuvé qui serait usiné et mis en sac en Guinée. Le mécanisme précis d'un tel arrangement reste à déterminer, mais il procurerait des bénéfices économiques considérables pour la Guinée et améliorerait nettement l'efficacité du traitement des importations. Toutes les expéditions de riz effectuées à des conditions préférentielles en provenance des USA et à destination de la Jamaïque sont traitées de cette manière et le système fonctionne extrêmement bien. En outre, si le gouvernement guinéen devait continuer d'importer de grandes quantités de riz, elles pourraient également être traitées de cette manière.

5.4 USINAGE DU RIZ CULTIVE LOCALEMENT

Bien que l'entreprise puisse être intéressante en n'utilisant que du riz importé pendant pas mal de temps, il est essentiel que les opérations d'usinage soient converties à la production locale dès que possible afin de réduire les dépenses en devises. En l'occurrence, nous recommandons que l'entreprise utilise des volumes accrus de paddy local, qui sera étuvé, décortiqué et légèrement poli. Cette transition est la partie la plus difficile du plan à réaliser.

Dès le départ, l'entreprise créera une Division de la commercialisation, qui sera chargée de l'organisation, de la production et de la livraison à l'usine du paddy local à des prix compétitifs. Les détails de cette phase de l'exploitation sont approfondis au Chapitre 7.

On prévoit que la conversion de l'usinage du riz importé à l'incorporation du paddy local constituera un processus graduel qui commencera probablement assez lentement durant les années 2 ou 3. L'objectif réaliste de cette conversion complète au paddy local serait la sixième année et l'analyse financière de base de l'opération se fonde sur ce taux de substitution. La seconde analyse effectuée retient un taux de substitution plus lent qui prévoit une composante locale de 50 pour cent seulement à la sixième année.

5.5 SECURITE DE L'OFFRE A LONG TERME

Malgré ces problèmes, la situation de l'offre à long terme devrait être assez sûre. D'une part, si la production locale

augmentait relativement vite, il est possible d'accélérer le taux de substitution. D'autre part, si la production locale et l'offre de paddy ne progressent pas aussi vite que prévu, la Guinée continuera d'être un importateur net de riz. L'exploitation a de bonnes chances d'être un importateur à faible coût et devrait être capable de fonctionner en dégageant les résultats escomptés dans ces conditions.

Le risque majeur est que le développement de la production locale risque d'entraîner des frais considérables sans donner de résultats satisfaisants pour des raisons qui échappent au contrôle de la direction de l'usine. Ces conditions grèveraient lourdement l'entreprise.

5.6 PRODUCTION DE L'USINE ET DEVELOPPEMENT

La capacité nominale de l'usine se chiffrera à dix tonnes l'heure. La production annuelle prévue est basée au départ sur un fonctionnement assuré par deux équipes de huit heures par jour, cinq jours par semaine, 49 semaines par an (490 prestations par an), ce qui donne une production annuelle de 36.000 tonnes de riz usiné. Ce volume devrait augmenter progressivement pour atteindre trois prestations d'équipe complètes par jour et une production annuelle de 54.000 tonnes par an à partir de la sixième année.

5.7 AMALGAME DES PRODUITS

L'usine sera destinée à produire du riz de haute qualité et à permettre à la gestion d'exercer un contrôle considérable sur l'amalgame de produits de différente qualité. Le produit principal sera un riz étuvé légèrement usiné, très semblable au riz local par l'apparence, le goût et la cuisson.

Au début, le riz sera usiné de manière à obtenir trois normes de qualité:

- a) Un riz étuvé très usiné de la plus haute qualité, qui doit remplacer le riz emballé d'importation essentiellement destiné au commerce des restaurants et des hôtels.
- b) Un riz de haute qualité légèrement usiné destiné à remplacer la qualité de riz supérieure importée par les organisations industrielles.
- c) Un riz de qualité moyenne, légèrement usiné, destiné au marché de masse. Ce produit doit être considérablement supérieur au riz local par la qualité et nettement supérieur aux importations actuelles, qui sont de très

mauvaise qualité et très peu adaptées aux préférences de goût locales.

Au départ, l'usine produira probablement plus de riz de haute qualité que ne pourra en absorber le segment intéressé du marché, de sorte que l'excédent sera mélangé aux produits de qualité inférieure.

6. FACTEURS LIÉS AU MARCHÉ ET A LA COMMERCIALISATION

6.1 DEFINITION DU MARCHÉ

D'après les premières hypothèses relatives à l'exploitation, à la fin de la seconde année, la production de l'usine atteindra 28.000 tonnes de riz usiné par an, puis 54.000 tonnes à la sixième année.

Au départ, trois marchés différents seront visés:

- a) Les marchés spécialisés, tels que le commerce des hôtels, ainsi que les institutions et les groupes industriels.
- b) Le marché de consommation de masse représenté par Conakry.
- c) Les zones urbaines des autres parties du pays.

6.2 MARCHÉS SPÉCIALISÉS

Comme il est signalé plus haut, on peut diviser le marché spécialisé en deux groupes distincts:

- a) Le marché des hôtels et des consommateurs intéressés par la haute qualité;
- b) Les importateurs de riz industriels et institutionnels.

A ce stade, le marché des hôtels et des consommateurs intéressés par la haute qualité est estimé à approximativement 1.000 tonnes par an de riz étuvé emballé d'une qualité équivalente à celle du "riz oncle Ben", qui présente une valeur unitaire exceptionnellement élevée. Il se peut que cette estimation du volume soit relativement prudente; le marché s'accroîtra sans doute rapidement à mesure que le niveau de vie des villes augmente et qu'augmente le nombre des débouchés de vente au détail organisés. La part initiale de ce marché devrait atteindre 50 pour cent, ce qui représente pour l'entreprise des ventes annuelles totales de 500 tonnes par an de riz de première qualité à la seconde année de fonctionnement. Ce volume devrait ensuite augmenter de 150 tonnes par an.

Le marché industriel est actuellement estimé à quelque 10.000 tonnes par an de riz de haute qualité, dont près de 40 pour cent sont achetés par un seul groupe. Ce marché devrait réagir particulièrement vite à l'agressivité de la commercialisation et se développera rapidement, notamment si les institutions publiques peuvent être intéressées à ce marché. Il sera

nettement plus facile de faire en sorte que l'entreprise domine ce marché et la part initiale du marché est estimée à 75 pour cent des ventes annuelles de 7.500 tonnes à la seconde année. On prévoit que ce volume augmentera ensuite de 500 tonnes par an.

6.3 LE MARCHE DE CONSOMMATION DE MASSE DE CONAKRY

Le gros de la production de l'usine visera le marché de Conakry et d'autres zones urbaines du littoral. Le marché de Conakry à lui seul nécessite actuellement le volume estimatif annuel de 75.000 tonnes de riz usiné. Ce volume devrait atteindre 126.000 tonnes d'ici 1995.

Les plans de commercialisation projetés consistent à atteindre un taux de ventes annuelles de 15.000 tonnes par an sur le marché de Conakry à la fin de la seconde année, soit 1.600 tonnes par mois. Ceci équivaut à environ 20 pour cent du marché total, ce qui représente une cible de ventes réaliste si l'on tient compte de la nature concentrée des structures actuelles d'importation et de ventes. Les ventes devraient atteindre 28.000 tonnes à la sixième année, ce qui équivaut à 28 pour cent de la demande minimale prévue pour cette époque.

Des ventes de ce niveau dans la zone de Conakry laissent environ 25 pour cent de la production de l'usine à vendre dans d'autres parties du pays. On prévoit que la plupart de ces ventes interviendront dans la zone du littoral et du Pré-Fouta, qui compte près de 43 pour cent de la population mais nettement moins que ce pourcentage par rapport à la production rizicole nationale. Ceci étant, le riz importé atteint actuellement toutes les parties du pays et il semble raisonnable de s'attendre à voir les négociants de riz traiter la production de l'usine d'une manière analogue à celle dont il traite le riz importé. Par conséquent, les produits usinés atteindront la plupart du pays sans nécessiter de campagne agressive.

Certes, 25 pour cent de la production de l'usine représentent une quantité relativement petite par rapport au marché total, de sorte que si les ventes du marché de Conakry devaient être plus lentes que prévu, des quantités plus importantes pourraient être acheminées vers ces marchés régionaux.

6.4 PART DU MARCHE ENVISAGEE

Le ratio de ventes prévues du marché total revêtira un intérêt particulier pour la direction de l'usine. La production totale de l'usine à la fin de la troisième année est censée s'élever à 36.000 tonnes du riz usiné par an pour un marché estimatif total de 430.000 tonnes, qui équivaut à 8,3 pour cent des besoins

globaux. A la sixième année, il atteindra 54.000 tonnes, ce qui représente environ 12 pour cent de la demande totale.

Un facteur sans doute plus pertinent est le ratio de la production de l'usine par rapport au volume total de riz échangé. Bien que l'on ne dispose pas de données concluantes, on estime que le volume échangé approche de 200.000 tonnes par an, ce qui donne un ratio de 18 pour cent à la troisième année, lequel passera à 23 pour cent à la sixième année.

On dispose de données nettement plus fiables concernant les importations de riz, lesquelles se chiffraient à 95.000 tonnes en 1985, et devraient être considérablement plus importantes en 1986. En supposant qu'elles se stabilisent à environ 130.000 tonnes à la troisième année, la production totale de l'usine représenterait 27,5 pour cent des importations de riz totales. Etant donné la différence de qualité des produits de l'usine, ceci ne devrait pas poser un problème de commercialisation particulièrement compliqué.

6.5 COMMERCIALISATION

La commercialisation ne devrait pas poser de problème dans la mesure où les circuits commerciaux existants sont assez concentrés et où il n'existe aucune concurrence en ce qui concerne l'usinage industriel. L'équipe de commercialisation comprendra un directeur de la commercialisation, ce poste étant confié à un Guinéen chevronné, secondé par deux représentants.

Le marché de la consommation de masse sera atteint par des grossistes établis, dont bon nombre sont actuellement des importateurs. Ils sont bien connus et on peut les atteindre facilement en s'adressant à la Chambre de commerce et directement par la Force des ventes. La plupart d'entre eux entreront directement en contact avec l'usine. Toutes les ventes s'effectueront FOB usine, principalement sous forme de sacs de 50 kg, que les grossistes vendront à leur tour aux détaillants se chargeant de commercialiser le riz de la façon traditionnelle. Toutefois, certaines ventes se feront sous la forme de colis de boîtes de 1, 3, 5 et 10 kg, et la vente de ces produits devrait progresser rapidement.

Les ventes des marchés spécialisés seront directement traitées à partir de l'usine sans passer par les grossistes. Les ventes s'effectueront de la même manière que pour les grossistes, bien qu'il soit peut-être nécessaire d'appliquer une méthode plus agressive. Ce produit sera surtout présenté sous la forme de cartons de 50 kg et certaines ventes s'effectueront éventuellement sur une base de CAF, la livraison étant assurée par des véhicules et des embarcations de l'usine.

Le budget d'exploitation annuel comporte des crédits destinés au programme de promotion des produits. Les circuits précis seront déterminés par la direction de l'usine; néanmoins, les options incluent les médias locaux -- radio, télévision et presse.

6.6 AVANTAGE DU MARCHE

Les diverses catégories des produits de l'usine offriront des avantages commerciaux appréciables par rapport aux produits rivaux pour les raisons suivantes:

- a) Le marché de la consommation de masse est le marché principal et il est crucial que l'exploitation détienne un avantage très net pour sa production. Le produit de l'usine sera un riz étuvé légèrement usiné, que les consommateurs considéreront probablement comme un substitut direct du riz produit localement. Il ne devrait pas faire concurrence au riz de très mauvaise qualité, non étuvé et fortement usiné, qui est actuellement importé. Il aura sans doute les avantages commerciaux suivants par rapport au riz produit localement:
- * Sur la base d'une marge de vente de gros/détail, qui semble réaliste, le produit de l'usine peut avantageusement se vendre à un prix légèrement inférieur aux prix moyens appliqués au riz produit localement. On prévoit qu'il peut être avantageusement commercialisé à un prix qui ne dépasse pas la différence de prix que les consommateurs sont prêts à payer pour du riz local par rapport à un produit importé de qualité inférieure.
 - * La qualité sera considérablement plus élevée que celle du riz produit localement, dans ce sens qu'il comportera moins de brisures, moins de substances étrangères et une moindre contamination par les insectes.
 - * Une partie des produits usinés sera emballée directement dans de petits cartons munis d'une poignée pour la vente au détail. Cet emballage devrait être extrêmement populaire parmi les consommateurs puisqu'il leur permettra d'acheter un poids connu de riz non contaminé présentant une haute qualité constante sans devoir acheter un sac de 50 kg, qui excède généralement leurs moyens financiers. On estime que cette sorte d'emballage procurera un avantage commercial considérable à

l'usine et qu'un montant croissant des ventes de l'usine s'effectuera sous cette forme.

- b) Le marché des hôtels et de la haute qualité est actuellement desservi par les importations de riz emballé faisant l'objet d'expéditions relativement peu importantes. Ceci représente en soi un produit coûteux qui impose en outre le coût du fret en conteneurs et du déchargement au Port de Conakry. Le produit usiné localement devrait être au moins égal en qualité et aura l'avantage d'avoir un prix légèrement inférieur au coût débarqué des importations actuelles et d'être disponible sur place, évitant par là les longues procédures d'acquisition.
- c) Le marché industriel est aussi desservi actuellement par le riz importé d'une qualité légèrement inférieure, également expédié en conteneurs moyennant un coût élevé. Le produit usiné de ce marché aura l'avantage de présenter des coûts CAF moins élevés, d'être disponible localement et de pouvoir être usiné de manière à satisfaire plus exactement les préférences des consommateurs.

6.7 PRIX ENVISAGES POUR LES PRODUITS DE L'USINE

D'après les données du marché réunies durant l'étude et les marges de commercialisation estimatives, les prix FOB usine ont été prévus pour les trois produits principaux de l'usine (voir Tableau 1).

Pour diverses raisons, qui ont été évoquées antérieurement, il est particulièrement difficile d'estimer les prix de détail typiques du marché de masse. Les prix prévus sont des estimations réalistes. Cependant, dans l'analyse financière, la rentabilité de l'entreprise est estimée pour les prix élevés et les prix faibles, la sensibilité aux changements de prix étant également étudiée.

TABLEAU 1. PRIX DE PRODUCTION PROPOSES

<u>Qualité du produit</u>	<u>Première qualité</u>	<u>Bonne qualité</u>	<u>Marché de masse</u>
CAF produit concurrentiel	\$600/t	\$450/t	-
Marge de commercialisation	-	-	30%
Prix de détail produit concur.	-	-	200-240 FG/kg
Prix de détail proposé produit usine	-	-	180 FG/kg
Prix de gros proposé produit usine	\$500/t	\$350/t	\$350/t
Avantage de prix produit usine	17%	22%	10-25%

7. COMMERCIALISATION DU RIZ PRODUIT LOCALEMENT

7.1 METHODE CONCEPTUELLE

Bien que l'exploitation de l'usinage soit amorcée en utilisant du riz importé, l'objectif consiste à remplacer au moins une partie de ce riz importé par du paddy cultivé sur place dès que possible. Le but final est que l'usine fonctionne entièrement en utilisant du paddy cultivé localement.

A ce stade, il est difficile d'évaluer dans quelle mesure cet objectif peut s'atteindre facilement et de manière efficace en fonction du coût. Le problème principal réside dans le fait qu'en raison des remaniements actuels de la politique commerciale et de la fixation des prix du riz, il est très difficile d'évaluer la quantité de paddy disponible et les prix dominants.

La stratégie proposée est de ne pas s'intéresser à la production directe. Cette méthode est rapide mais présente une forte intensité de capital et n'a pas été concluante en Guinée par le passé. La méthode préférée consiste à organiser l'achat du paddy auprès des cultivateurs guinéens, tant les petits exploitants que les agriculteurs utilisant des moyens mécanisés et travaillant une centaine d'hectares et davantage.

Pour ce faire, l'entreprise créera dès sa mise en place une division de commercialisation, qui sera chargée de fournir à l'usine le riz cultivé localement dont elle a besoin. Cette division collaborera avec les cultivateurs locaux afin d'organiser la production et l'achat d'un riz brut se prêtant à l'usinage. Elle sera dirigée par un directeur principal titulaire d'un diplôme d'agronomie rizicole. Il s'agit là d'un poste clé dans la structure de gestion générale.

Des points d'achat seront créés dans les principales zones de production (5 ou 6 devraient suffire au départ); les agents chargés des achats se serviront de ces points. Ces derniers seront des Guinéens de la région jouissant du respect de la communauté et comprenant bien la riziculture, la qualité du riz et les cultivateurs locaux. Ils seront rémunérés sur la base de la performance liée au coût et à la qualité du riz brut livré à l'usine. Les agents d'achat utiliseront la structure administrative rurale bien établie pour communiquer leurs objectifs aux cultivateurs locaux.

7.2 ACHAT

Les acheteurs achèteront le paddy selon certaines directives de qualité simplement fixées par l'usine. Ils évalueront et classeront le riz brut selon sa teneur hydrique, le type de

grain, la qualité du grain et le degré de contamination; ils accepteront uniquement le paddy répondant à des normes de qualité acceptables. Tous les achats seront effectués sur une base de poids et le riz brut présentant différentes caractéristiques particulières au grain sera trié pour assurer l'uniformité de l'usinage.

Nous proposons que le gros des achats soit réalisé durant les trois mois qui suivent la récolte afin de tirer parti des coûts inférieurs du paddy. Au départ, on prévoit que le gros des achats devra se faire à la station d'achat et que les cultivateurs seront responsables du transport à partir de l'exploitation agricole. Au besoin, des camionnettes pourront être louées durant la saison d'achat pour transporter le paddy au point d'achat aux frais de l'exploitant.

7.3 SERVICE DE VULGARISATION ET FOURNITURE DE FACTEURS DE PRODUCTION ET DE CREDIT

La division de commercialisation fournira des services de vulgarisation restreints aux cultivateurs. En particulier, elle mettra l'accent sur l'importance de la qualité afin d'éviter des niveaux de rejet excessifs en raison de la mauvaise qualité et d'éviter que les cultivateurs ne perdent confiance dans le système.

La division peut également fournir des facteurs de production tels que des semences améliorées et des engrais, s'il n'existe pas d'autre approvisionnement et que cette fourniture semble avantageuse en ce qui concerne la disponibilité du paddy et la réduction des coûts. Les stations et les agents d'achat représentent un moyen rentable de parvenir à ce résultat. L'importance de cette participation sera décidée par la direction sur une base continue.

Il peut s'avérer nécessaire de fournir des semences améliorées très tôt durant la démarche de commercialisation afin d'assurer l'homogénéité des approvisionnements de paddy. Les semences améliorées devraient pouvoir s'obtenir dans le cadre des projets de développement rizicole tels que le PAG; il conviendra en outre de mettre en place la coopération nécessaire dès le début de l'élaboration du projet.

Il ne fait pratiquement pas de doute qu'au début les cultivateurs auront besoin d'un crédit pour acquérir les facteurs de production. Bien que cela représente une contrainte de production à régler, il s'agit là d'une activité qui comporte des risques considérables pour une organisation privée. Le recouvrement des emprunts accordé aux petits exploitants agricoles produisant des cultures vivrières, pour lesquelles il existe un autre marché, se caractérise notamment par des difficultés et par des frais élevés, de sorte

que l'entreprise devrait s'efforcer de ne pas s'intéresser à cette sorte d'activité. Si le crédit représente une contrainte aussi importante que prévu, la division de la commercialisation pourrait coopérer étroitement avec d'autres institutions établies en vue de fournir et administrer le crédit nécessaire.

7.4 ZONES GEOGRAPHIQUES DE COMMERCIALISATION

Dans le choix des zones où acheter le riz paddy, les frais de transport représentent le facteur restrictif, dans ce sens qu'ils sont tellement élevés par rapport à la valeur du riz brut. Au départ, la commercialisation sera limitée au littoral et au Pré-Fouta afin de limiter les coûts de transport.

En outre, la division collaborera avec les principaux projets de développement rizicole qui représentent une source immédiate de paddy disponible, un service de vulgarisation établi et une base d'achat concentrée, indépendamment de l'endroit où ils se situent. Le projet PAG est un exemple typique; il se situe dans la région forestière et prévoit une production rizicole additionnelle de 15.000 tonnes au cours des cinq prochaines années. Ces opérations devraient constituer une source de paddy suffisamment rentable, quelle que soit la distance de l'usine, dans la mesure où les autres frais de commercialisation seront nettement inférieurs. De surcroît, les frais de transport depuis ces zones pourraient être diminués dans une certaine mesure en fournissant des engrais et d'autres facteurs de production à ces opérations à titre d'échange.

7.5 METHODE DE SECHAGE, STOCKAGE ET TRANSPORT DU PADDY VERS L'USINE

Le paddy sera surtout séché au soleil par les cultivateurs et seul le paddy à faible teneur hydrique sera acheté. Il ne devrait pas nécessiter de séchage prolongé après l'achat, mais on a prévu d'utiliser des séchoirs simples à chaque point d'achat. En outre, le stockage de l'usine comportera une capacité d'aération et de séchage au cas où des problèmes ultérieurs devaient se présenter.

Afin de tirer parti des prix bas de la saison des récoltes, on aura besoin d'un stockage considérable en sus des installations prévues pour le riz importé. Le budget comporte un poste approprié à ce besoin, mais les spécifications et les emplacements n'ont pas été déterminés. Ces décisions ne devraient être prises qu'après que la division de la commercialisation ait fonctionné pendant un certain temps et que l'on connaisse mieux les besoins exacts. Ceci vaut également pour la nature exacte et la conception des stations d'achat, qui consisteront en bâtiments loués au départ.

Divers modes de transport seront utilisés pour amener le riz cultivé localement à l'usine. Etant donné l'état relativement mauvais du réseau routier, on s'efforcera de situer la majorité des points d'achat dans la région maritime le long du littoral dans les villages où il existe des quais comme Kamsar, Cap Verga, Koba, Boffa, Dubreka et Benti. Le riz sera transporté depuis ces points jusqu'à l'usine par chalands ou petites embarcations de cabotage, ayant un faible tirant d'eau et des portes de proue. Cette méthode réduira considérablement les frais de transport. Il est prévu que l'usine possédera certains camions lourds et des engins à remorque qui serviront aux points d'achat situés dans la partie orientale du pays et dans la région côtière à une distance d'un jour de l'usine. Tous les points d'achat et les unités de transport seront reliés à l'usine par un réseau radio et le transport sera contrôlé par un coordonnateur de la division de la commercialisation.

Cette conjugaison des modes de transport devrait déboucher sur des coûts de transport extrêmement faibles par rapport aux coûts de transport les plus courants en Guinée.

7.6 CALENDRIER DE SUBSTITUTION DU RIZ CULTIVE LOCALEMENT

La vente de riz représente le seul revenu monétaire pour bon nombre de cultivateurs guinéens. On prévoit qu'à partir du moment où ils auront confiance dans le système de commercialisation et auront une source d'intrants destinés à intensifier leur production ils seront disposés à commercialiser leur production excédentaire de paddy.

Cependant, créer le système de commercialisation général et gagner la confiance des cultivateurs sont des objectifs qui demanderont du temps. Il se peut qu'il faille attendre plusieurs années avant que tous les bénéfices des premières dépenses ne se concrétisent dans ce domaine. Par conséquent, il serait utile que le système de commercialisation soit instauré immédiatement après que le financement du projet soit mis en vigueur, avant même que l'usine ne soit construite. Ceci permettra de réduire cette phase initiale inévitable.

Il est difficile d'estimer la durée exacte requise pour atteindre les objectifs de commercialisation voulant que la capacité de l'usine soit alimentée à 50 puis 100 pour cent par des sources locales, mais il semble qu'un délai de six ans soit un laps de temps raisonnable pour la substitution intégrale. Durant ce temps, les installations de transport et de stockage seront mises en place à mesure qu'elles deviennent nécessaires et ne seront donc pas toutes prévues dès la première année.

7.7 COUT DU PADDY LOCAL LIVRE A L'USINE

Le coût du paddy local livré à l'usine revêt assurément une importance considérable pour la rentabilité générale de l'entreprise. Ceci constituera ensuite un facteur pour la fixation des prix du paddy, des coûts de commercialisation (organisation de la production et des achats) et des frais de transport vers l'usine.

A ce stade, il est difficile d'estimer les prix exacts du paddy étant donné l'absence de données concernant les prix historiques et le fait que certaines mutations structurelles fondamentales ont lieu au sein de l'industrie rizicole. Les statistiques révèlent un large éventail de prix sans qu'une structure cohérente n'apparaisse réellement. Les individus compétents, au sein de l'industrie rizicole guinéenne, suggèrent que les prix du paddy se stabiliseront aux alentours de 50 FG/kg. A mesure que les rendements progressent avec l'intensification de l'usage des facteurs de production améliorés, les prix du paddy devraient finir par tomber au-dessous de ce niveau.

Aux fins de la présente étude, nous avons supposé un prix de base de 50 FG/kg. Cependant, les analyses du projet ont également été effectuées en retenant les prix de 45 et 60 FG/kg. Cette incertitude sera peut-être dissipée par l'étude de la production et des prix du paddy qui sera menée par le gouvernement guinéen durant la saison des récoltes de 86/87.

En tout état de cause, il est clair que le coût du riz produit localement est sensiblement supérieur au coût du riz importé, qui est particulièrement faible à ce stade. La disponibilité du riz à faible coût sur le marché mondial se maintiendra pendant un certain temps.

Le coût du personnel de commercialisation est traité comme un coût fixe et comprend une dépense d'exploitation annuelle. En outre, on retient une variante de 2 FG/kg soit 5,50 dollars la tonne par coût unitaire pour couvrir les besoins en main-d'oeuvre saisonnière, en bâtiments loués et autres frais directement liés aux volumes de paddy traités par les stations d'achat. Une fois le régime de croisière atteint pour le riz local, on obtient près de 420.000 dollars par an.

La composante finale des coûts du riz local correspondra aux coûts du traitement et du transport depuis le point d'achat jusqu'à l'usine. Tous les frais de transport, à part l'achat des biens d'équipement, sont considérés comme coûts variables directement liés au volume de paddy traité. Ils comprennent le carburant, la main-d'oeuvre et la location des véhicules, le cas échéant.

Les coûts réels varieront d'après le point d'origine précis et les moyens de transport. Le coût du transport devrait être le plus faible pour le riz acheté dans la région maritime dans la mesure où le gros de ce riz sera transporté par embarcation légère, et les frais de transport sont estimés à 5 GF/kg. En supposant qu'il soit possible d'organiser un bon transport de retour dans la région orientale, les coûts de transport du paddy entre cette région et l'usine devraient être considérablement inférieurs aux taux commerciaux actuels et, dans le pire des cas, ils sont estimés à 10 FG/kg, bien qu'en réalité ils se situeront très probablement aux alentours de 7-8 FG/kg. Sur cette base, un coût de transport moyen de 6 FG/kg est retenu pour les prévisions. Une fois que l'utilisation intégrale du riz local est atteinte, elle équivaldra à 1.250.000 dollars par an.

D'après ces estimations, le coût à long terme du riz brun cultivé localement et livré à l'usine se chiffrera à environ 58 FG/kg, soit 161 dollars la tonne. Ce coût est nettement supérieur au coût du riz importé, expédié sous la forme de riz brun étuvé en vrac.

7.8 COOPERATION INSTITUTIONNELLE

Les activités de commercialisation proposées seront à l'évidence très bénéfiques pour l'industrie rizicole guinéenne et sont très compatibles avec les plans actuels adoptés par bon nombre des grands projets de développement actuels. En fournissant un marché organisé à des prix et des normes de qualité stables, il sera possible d'éliminer une contrainte de production majeure et de stimuler la production locale.

Du point de vue d'une organisation commerciale principalement vouée à l'usinage et à la commercialisation du riz, ces activités introduisent néanmoins certaines entraves:

- * L'organisation commerciale est forcée de s'intéresser à des activités qui seraient normalement exécutées par l'Etat ou une institution sans but lucratif, par exemple les services de vulgarisation, le crédit, la fourniture de facteurs de production, l'établissement de normes commerciales, etc. Ce faisant, elle encourt des frais supplémentaires considérables qui ne sont pas normalement liés à l'usinage et à la commercialisation du riz.
- * Etant donné l'absence d'infrastructure et d'autres services en Guinée, le coût de la mise en place d'une organisation de commercialisation risque d'être anormalement élevé.

- * Eu égard au niveau actuel du développement des capacités techniques et de la commercialisation parmi les cultivateurs guinéens, il s'écoulera un temps considérable entre les dépenses initiales du programme et l'obtention du rendement financier souhaité en termes de disponibilité accrue du paddy.
- * Pendant une période assez longue, les coûts du riz produit localement seront sensiblement supérieurs à ceux du riz brun importé en vrac.
- * Cet inconvénient relatif au coût est aggravé par le fait que le riz local doit être acheté en l'espace d'une période de deux ou trois mois, que de gros frais de stocks doivent être acquittés pour couvrir l'année entière.

Bien qu'à long terme, il soit parfaitement justifié sur le plan économique de convertir l'entreprise au riz local et qu'elle doit s'engager à y parvenir, à court terme, la logistique correspondante impose un fardeau financier très lourd à l'opération d'usinage et introduit par conséquent un risque commercial non négligeable.

Etant donné les avantages économiques considérables que procure cette orientation pour l'industrie rizicole guinéenne et étant donné les exigences assez exceptionnelles imposées à l'entreprise privée du fait de l'absence d'infrastructure et de service en Guinée, il semble raisonnable qu'une certaine aide ou une certaine coopération soit fournie à ce programme de commercialisation par les institutions normalement concernées par le développement rizicole en Guinée.

Il existe plusieurs moyens de structurer l'aide ou la coopération requise:

- * Qu'un financement préférentiel de ce volet du projet soit fourni par le biais de prêts à long terme, à des taux d'intérêt faibles et moyennant un différé d'amortissement prolongé.
- * Que la fourniture de fonds destinés au crédit agricole soit administrée par la division de la commercialisation, par exemple des fonds en monnaie locale générés par le programme américain "Food for Peace".
- * Les institutions de développement peuvent utiliser la division de la commercialisation sans encourir de frais de manière à fournir certains services qu'elles ne sont pas censées fournir elles-mêmes. Le savoir-faire technique, la discipline de gestion et la motivation du

profit se traduiront par la fourniture efficace des services dans l'intérêt de l'institution en question. D'autre part, cet arrangement diminuera les frais généraux élevés de la division de commercialisation au cours des premiers stades de sa mise en place.

Il reste à définir les procédures pratiques de cette aide ou de cette coopération, mais il existe des précédents. Elles rendraient la conversion au riz produit localement nettement plus viable, et, dans le même temps, elles constitueraient un véhicule extrêmement efficace pour mettre en oeuvre les programmes de développement rizicole institutionnels.

8. AUTRES POSSIBILITES COMMERCIALES

8.1 ABSENCE D'INVESTISSEMENT SUPPLEMENTAIRE

Outre l'opération principale de l'usinage et de la commercialisation du riz, il existe plusieurs autres possibilités qui seraient tout à fait compatibles avec l'exploitation essentielle, ainsi que les installations et les équipements connexes. Les possibilités suivantes n'exigent pratiquement pas d'investissement supplémentaire:

- * Les recettes peuvent être augmentées en utilisant le gros des installations d'importation pour y importer et y mettre en sac des céréales destinées à d'autres importateurs moyennant le versement d'un droit. Etant donné les économies de coût liées à l'expédition et au traitement de gros, et au fait d'éviter le port de Conakry, ceci pourrait représenter un service offrant une marge élevée, bien que les recettes totales soient modestes (probablement moins de 600.000 dollars par an). Les clients éventuels sont les importations publiques, les expéditions céréalières préférentielles et éventuellement les importateurs de riz commerciaux traitant du riz de mauvaise qualité qui n'entre pas en concurrence directe avec les produits de l'usine.
- * L'importation d'engrais à fournir aux projets de développement agricole et éventuellement aux commerçants. Au départ, les besoins globaux ne dépasseront probablement pas 10.000 tonnes par an, mais ce volume pourrait augmenter rapidement.
- * La fourniture d'autres facteurs de production tels que les herbicides et les pesticides.
- * L'importation et la vente de machines de production rizicole appropriées telles que les moissonneuses-lieuses, les moissonneuses-batteuses et les pulvérisateurs.
- * L'utilisation d'un transport de retour sur une base commerciale (tant les camions que les embarcations). Etant donné que les frais de transport en Guinée sont extrêmement élevés, cette méthode permettrait de réduire considérablement les frais de transport du riz.
- * Des quantités considérables de son de riz seront disponibles sous forme de produit dérivé issu de l'usinage. La construction d'une petite usine d'aliments pour bétail capable d'utiliser ce matériau

ne devrait pas exiger un investissement majeur et devrait dégager un bon rendement.

8.2 USINAGE DE LA FARINE

L'expansion axée sur l'usinage de la farine comporte des frais d'investissement nettement supérieurs mais risque d'être extrêmement profitable. Elle représente une possibilité très attrayante dans la mesure où il n'existe pas de rizerie destinée à la fabrication de la farine en Guinée, malgré l'importation actuelle d'environ 35.000 tonnes par an. Une usine de farine pourrait utiliser une bonne partie de l'équipement des installations et du personnel associés à la rizerie, et pourrait générer un rendement très appréciable sur l'investissement.

9. STRUCTURE DU PERSONNEL ET DE LA DIRECTION

9.1 STRUCTURE DE LA DIRECTION

La Figure 2 présente la structure proposée concernant la direction de l'entreprise. Les Guinéens hautement qualifiés et compétents sont de plus en plus nombreux et sont capables d'occuper des postes dans l'industrie privée, de sorte que le personnel étranger se limitera au minimum nécessaire. S'il est absolument indispensable aux fins de mise en route, ce personnel étranger sera progressivement supprimé dès que possible.

Au départ, le directeur général, le directeur de la rizerie et le directeur de la commercialisation seront probablement des cadres expatriés détachés par le partenaire étranger principal de l'opération guinéenne. Les seuls autres postes qui seront probablement occupés par des étrangers sont ceux du superviseur de l'entretien, de l'électricien et du responsable de l'entretien du matériel naval. Ces derniers seront vraisemblablement des "ressortissants du pays tiers" et seront remplacés par des Guinéens dès que possible.

Le budget d'investissement prévoit un crédit destiné à la construction des logements réservés aux cadres. La nécessité de ce volet est subordonnée à l'emplacement du projet. S'il n'est pas nécessaire, ce crédit couvrira les loyers à long terme. Les dépenses du personnel comprennent les indemnités appropriées et les frais généraux.

En ce qui concerne la main-d'oeuvre non qualifiée, on fera le plus possible appel à des journaliers, notamment pour couvrir les besoins saisonniers liés aux achats locaux du paddy.

9.2 STRUCTURE DU TRANSPORT

La Figure 3 présente une distribution éventuelle des véhicules et des modes de transport.

FIGURE 2. STRUCTURE PROPOSEE POUR LA DIRECTION

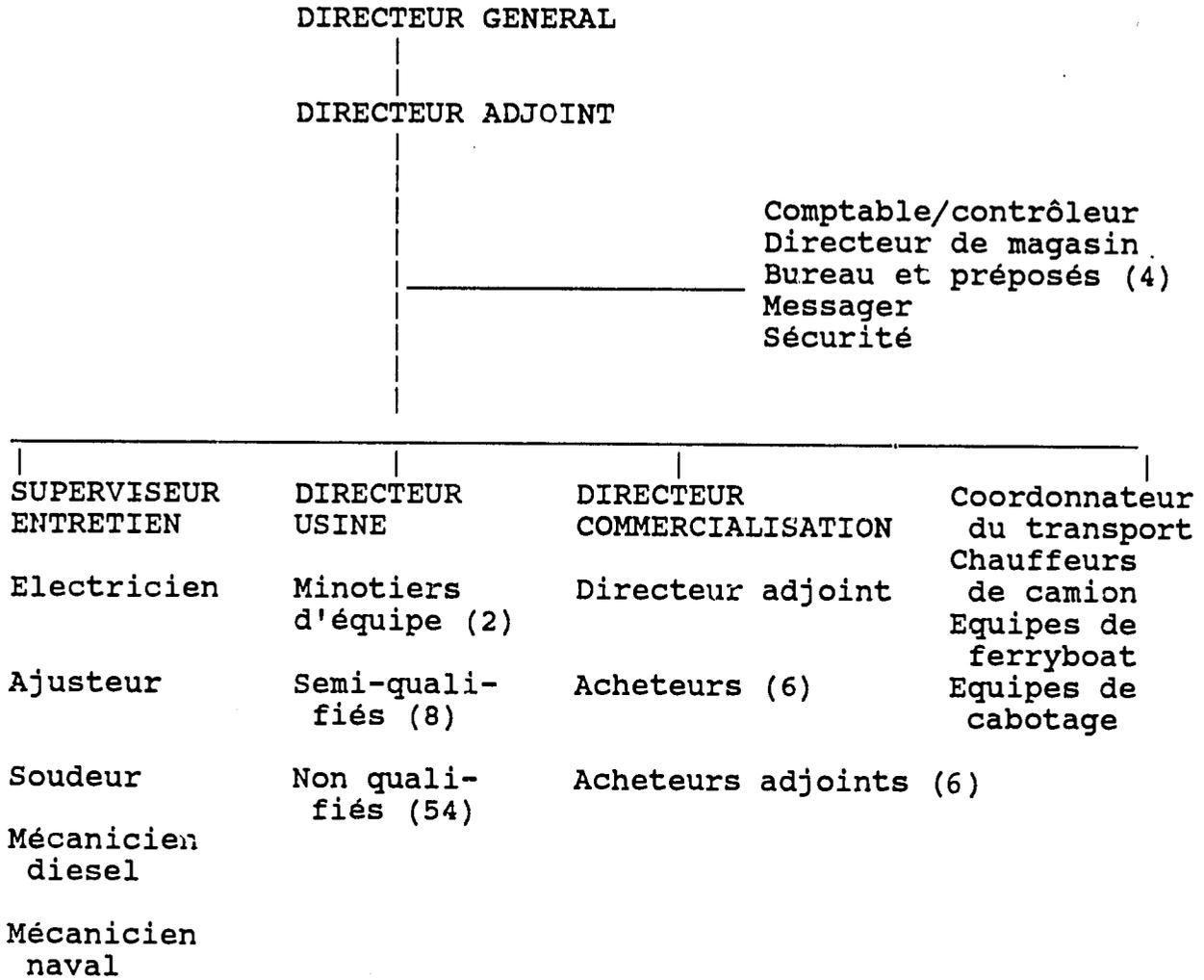


FIGURE 3. STRUCTURE PROPOSEE POUR LE TRANSPORT

USINE:

Directeur général	Break
Directeur de l'usine	Camionnette
Superviseur de l'entretien	Camionnette
Messenger	Camionnette
Directeur des ventes	Break
Transport lourd	2 tracteurs/remorques 25 t
	1 camion 10 t avec mât hydraulique

TRANSPORT MARIN:

Cabotage	Embarcation de 200 t, faible tirant, mât hydraulique et porte de proue
----------	--

OPERATIONS DE FERRYBOAT:

Ferry vers l'île Kassa	1 ferry autopropulsé de 100 t
	1 ferry léger de 10 t
	2 vedettes légères

DIVISION DE LA COMMERCIALISATION:

Directeur de la commercialisation	4x4 break
Directeur adjoint	4x4 break
Transport lourd	2 tracteurs/remorques 25 t
Chaque point d'achat (6)	1 motocyclette
	1 camion de 5 t à grue hydraulique
	Courroies de transport portatives

10. CHOIX DU SITE ET QUESTIONS RELATIVES AUX IMPORTATIONS EN VRAC

10.1 PARTICULARITES DU SITE

Etant donné que Conakry est le marché principal et que les coûts du transport sont extrêmement élevés, le site de l'usine devrait idéalement se situer à 50 km de Conakry. L'opération nécessitera un terrain d'environ cinq hectares adjacent à des installations de déchargement en vrac, qui deviendront le facteur limitatif du choix du site. A ce stade, il n'est pas possible de trouver un site dans le port de Conakry, et on prévoit que l'expansion du port ne sera pas achevée avant au moins cinq ans. Il convient donc de trouver un autre site.

La question cruciale consiste ici à disposer d'une profondeur d'eau d'environ 8 mètres pour les expéditions en vrac pouvant atteindre 5.000 tonnes. Le temps imparti n'a pas permis de procéder à une étude détaillée du site. Les eaux côtières sont très peu profondes, et les possibilités de construire un quai adéquat sans devoir procéder à d'énormes travaux de dragage sont limitées. Nous avons identifié deux options réalisables et il se peut qu'une étude plus approfondie des sites possibles révèle d'autres sites appropriés.

10.2 SITE DE CONAKRY

Il existe un terrain convenable de près de cinq hectares adjacent au port, à la base du Quai nord (voir Figure 4). Ce site exigerait d'assurer le transport par chaland, la construction d'une courte jetée bâtie sur pilotis et des travaux limités de dragage. Il jouit d'un bon accès à Conakry et au chemin de fer; il est contigu aux nouvelles installations portuaires, au cas où des installations céréalières en vrac devaient être incorporées.

10.3 ILE DE KASSA

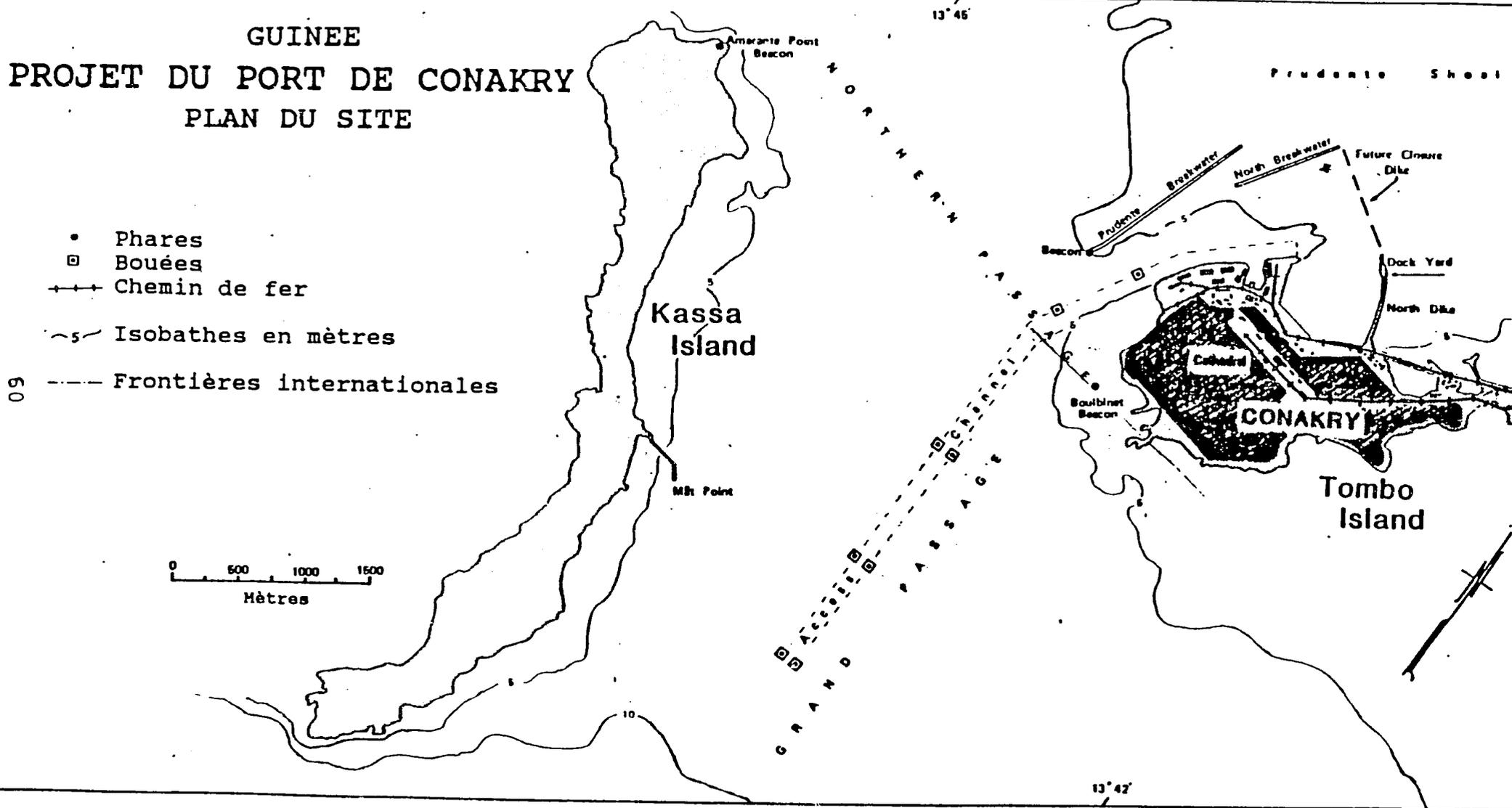
La seconde option consisterait à baser toute l'opération sur l'île de Kassa et à utiliser un quai d'eau profonde à Mât Point. L'inconvénient majeur réside dans l'isolation du marché et du paddy produit sur place. Cette option nécessite la rénovation du quai, un déchargement céréaliier nettement plus long et l'exploitation d'un ferry ayant une capacité de 60-100 tonnes pour transporter les camions en direction et en provenance de la rizerie. L'embarcation de transport côtier servira d'appoint à ce ferry.

L'utilisation de l'île éliminera le transport par chaland et les travaux de dragage; il simplifiera en outre les opérations générales.

EMPLACEMENT EVENTUEL DU SITE DANS LA ZONE DE CONAKRY

GUINEE
PROJET DU PORT DE CONAKRY
PLAN DU SITE

- Phares
- Bouées
- Chemin de fer
- ~5~ Isobathes en mètres
- 60 --- Frontières internationales



11. PLAN D'AMENAGEMENT, CONSTRUCTION ET ECHELONNEMENT DU PROJET

L'aménagement et les travaux de construction connexes nécessaires aux installations proposées ne devraient pas poser de problèmes particuliers, bien que la construction doive avoir lieu vers l'époque de la saison des pluies.

On doit prévoir environ un an entre le lancement du projet et l'achèvement des différentes phases: conception technique, passation des marchés, expédition, construction, installation et commandes.

L'usine et l'équipement du projet seront acquis et installés au fur et à mesure des besoins; les dépenses d'investissement s'étaleront sur une période de trois à quatre ans.

Les estimations des coûts d'investissement comprennent la passation des marchés, l'expédition, l'installation et la gestion des travaux de construction.

L'usine est censée fonctionner au taux moyen de 80 pour cent de la capacité nominale durant la première année de production, la seconde année de la vie du projet, puis à 100 pour cent jusqu'à ce que le marché justifie une troisième équipe de travail.

12. STRUCTURE DE L'INVESTISSEMENT

12.1 STRUCTURE DE L'INVESTISSEMENT PROPOSE

La structure de l'investissement proposé consistera en une entreprise conjointe entre un ou plusieurs investisseurs étrangers, un consortium d'investisseurs privés guinéens et éventuellement l'IFC. L'un des grands groupes industriels guinéens a fait part de son intérêt pour une participation éventuelle aux fonds propres.

Les principaux investisseurs étrangers seront déjà concernés par le commerce de l'usinage du riz ou de la production céréalière; ils deviendront les partenaires de direction.

Le code d'investissement en cours de finalisation promet d'être extrêmement libéral. Il est possible de négocier des conditions d'investissement très avantageuses, y compris une exonération fiscale temporaire pour les deux premières années du projet et l'exemption des droits d'importation sur la totalité du matériel et des fournitures du projet. L'analyse financière se fonde sur l'obtention de ces concessions, laquelle devrait constituer une condition préalable à l'investissement.

12.2 RAPATRIEMENT DES BENEFICES

Le code fiscal permet expressément le rapatriement des profits de manière opportune de sorte qu'il ne devrait pas présenter de problème. A partir du moment où le projet devient opérationnel, il faut espérer que la Guinée aura accédé à la zone du franc CFA et que par conséquent la monnaie locale sera convertible. Ceci simplifiera grandement la question de la disponibilité des devises pour le rapatriement des profits. Avant d'atteindre ce stade, les devises devront s'obtenir aux ventes publiques hebdomadaires, qui fonctionnent bien à l'heure actuelle.

13. COUTS PROFORMA, RECETTES ET TRESORERIE

13.1 COUTS D'INVESTISSEMENT

Le matériel et l'infrastructure nécessaires pour l'investissement proposé sont relativement courants pour une entreprise de cette nature et sont décrits au Tableau 2.

Ces besoins d'investissement sont ventilés en trois catégories distinctes aux fins d'amortissement:

- a) La catégorie de cinq ans -- les véhicules et le matériel de courte vie.
- b) La catégorie de dix ans -- l'usine de traitement et le matériel.
- c) La catégorie de dix-huit ans -- bâtiments, infrastructure et port.

Les coûts d'investissement sont ventilés en deux autres catégories ayant trait à la source de financement proposée. La majorité des coûts sont directement liés à l'usinage et à la commercialisation du riz; nous proposons que ceux-ci soient financés par les circuits commerciaux habituels.

Approximativement 22 pour cent des coûts d'investissement prévus sont toutefois directement liés à la commercialisation du riz local, par opposition à l'usinage et à la promotion. En raison de la nature peu courante de certains de ces frais et étant donné les bénéfices qu'ils entraîneront pour l'industrie rizicole locale, on propose qu'ils soient financés à des termes préférentiels dans une certaine mesure par des institutions compétentes intéressées par la mise en valeur de la production rizicole locale en Guinée. Aux fins de l'analyse financière, on suppose que ce financement peut être établi pour une période de dix ans, avec un taux d'intérêt annuel de six pour cent.

Les rubriques restantes du coût d'investissement n'ont pas besoin d'être expliquées, mais il n'est peut-être pas inutile de formuler les commentaires suivants:

- Aucun crédit n'est prévu pour l'achat du terrain étant donné que les terrains en Guinée sont contrôlés par l'Etat et que le site choisi devrait être mis à la disposition des projets offrant un avantage économique pour le pays.
- Les coûts du matériel de déchargement en vrac et les installations correspondent à l'utilisation du site de l'île de Kassa; ils comprennent le matériel de

TABLEAU 2. BIENS D'EQUIPEMENT ET COUTS (milliers de dollars)

FINANCEMENT COMMERCIAL	DC5	DC10	DC18	TOTAL
Elaboration du projet		150.00	0.00	150.00
Ingenierie de l'usine		200.00		200.00
Preparation du site et securite			200.00	200.00
Batiments			750.00	750.00
Materiel d'usage		3,300.00		3,300.00
Materiel d'etuvage		2,000.00		2,000.00
Materiel d'emballage		200.00		200.00
Sechage et circulation		250.00		250.00
Stockage-usinage en gros			1,000.00	1,000.00
Production d'electricite		400.00		400.00
Materiel de dechargement	0.00	300.00		300.00
Vehicules de l'usine	70.00			70.00
Transport lourd de l'usine	125.00			125.00
Vehicules d'achat	38.00			38.00
Transport lourd d'achat	120.00			120.00
Ferry et chaloupes		250.00		250.00
Infrastructure		200.00		200.00
Logement			305.00	305.00
Installation du materiel		300.00		300.00
Imprevus		507.90		507.90
TOTAL PARTIEL 1	353.00	8,057.90	2,255.00	10,665.90
FINANCEMENT PREFERENTIEL				
Stockage local			2,000.00	2,000.00
Stations d'achat			300.00	300.00
Materiel de manutention - paddy			120.00	120.00
Cabotage			400.00	400.00
Imprevus			141.00	141.00
TOTAL PARTIEL 2	0.00	0.00	2,961.00	2,961.00
TOTAL DEPENSES D'INVESTISSEMENT	353.00	8,057.90	5,216.00	13,626.90

déchargement par suction et une transporteuse de tirage jusqu'aux installations de stockage en vrac. On pourrait se passer de la transporteuse en utilisant quatre remorques et une fosse. Cette dernière constituerait une option réalisable sur l'île de Kassa mais pas pour le Port de Conakry.

- Pour les opérations de ferry, on propose d'acheter un vaisseau de débarquement d'environ 100 tonnes ou quatre semi-remorques. Le vaisseau côtier acheté pour le transport du paddy servira d'appoint pour le ferry et il sera en outre complété par un ferry de dix tonnes pour le transport léger ainsi que deux vedettes.
- Les fonds désignés pour les installations de mouillage serviront à la rénovation du quai existant à l'île de Kassa. On prévoit que le coût total de ce poste sera partagé avec un autre utilisateur industriel.
- Si l'opération d'usinage devait se situer ailleurs que sur l'île de Kassa, les fonds réservés à la rénovation du ferry et du quai et à la transporteuse de tirage pourraient servir à la construction d'un petit quai et à l'exécution du dragage nécessaire.
- L'équipement de manipulation du paddy comprend le matériel nécessaire au bon traitement du paddy aux stations d'achat.

Outre ces coûts d'investissement, certains frais extraordinaires seront encourus la première année. Bien qu'ils ne soient pas des coûts d'investissement à proprement parler et qu'ils ne soient pas compris dans le calendrier des coûts d'investissement, ils sont liés au démarrage de l'entreprise et seront financés au moyen d'un emprunt à moyen terme.

13.2 RECETTES

Les recettes annuelles présentées au Tableau 3 se composent des ventes de quatre produits différents, que le cas de base évalue comme suit:

a) Riz de première qualité	\$500/t	FOB usine
b) Riz du marché industriel	\$350/t	FOB usine
c) Riz du marché de masse	\$350/t	FOB usine
d) Son de riz	\$40/t	FOB usine

Les recettes annuelles progressent à mesure que la production se développe et qu'augmente la valeur des produits sortant de l'usine.

TABLEAU 3. RECETTES ANNUELLES (milliers de dollars)

	ANNEES					
	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00
Riz de 1ere qualite	0.00	225.00	292.50	360.00	427.50	495.00
Riz industriel	0.00	2,625.00	2,800.00	2,975.00	3,150.00	3,325.00
Riz du marche de masse	0.00	7,280.00	9,572.50	10,605.00	12,267.50	15,190.00
Son du riz	0.00	128.00	160.00	176.00	200.00	240.00
RECETTES TOTALES	0.00	10,258.00	12,825.00	14,116.00	16,045.00	19,250.00

	ANNEES					
	7.00	8.00	9.00	10.00	11.00	12.00
Riz de 1ere qualite	562.50	630.00	697.50	765.00	832.50	900.00
Riz industriel	3,500.00	3,675.00	3,850.00	4,025.00	4,200.00	4,375.00
Riz du marche de masse	14,962.50	14,735.00	14,507.50	14,280.00	14,052.50	13,825.00
Son du riz	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
RECETTES TOTALES	19,265.00	19,280.00	19,295.00	19,310.00	19,325.00	19,340.00

13.3 FRAIS D'EXPLOITATION

Les frais d'exploitation sont ventilés en deux catégories distinctes:

- a) Le coût des ventes couvre tous les coûts directement liés au niveau de production. La rubrique principale de cette catégorie réside dans le coût des stocks de l'usine, lequel varie à son tour selon la source de la matière brute. Un transfert complet au riz local à la sixième année est traité comme le cas de base et le coût des ventes prévu pour ce scénario figure au Tableau 4. D'après les taux de change courants, l'utilisation du riz local sera légèrement plus coûteuse que celle du riz importé (Tableau 5), mais plusieurs autres facteurs tels que la disponibilité de devises réduira considérablement cet avantage apparent. D'autres coûts importants de cette catégorie sont la main-d'oeuvre de l'usinage, l'emballage, les services publics et l'entretien. Le coût prévu des services publics est basé sur une autonomie complète en ce qui concerne la production d'électricité. Les pertes et les créances irrécouvrables sont estimées à un pour cent de la production.
- Les dépenses sont les coûts fixes qui ne varient pas avec le niveau de production (voir Tableau 6). L'élément essentiel de cette catégorie est le coût du personnel permanent et du personnel de commercialisation. L'entretien fixe et le carburant (POL) couvrent les besoins de fonctionnement quotidiens indépendamment de la production. L'assurance générale couvre les biens d'équipement, les stocks et les obligations; l'assurance de l'investissement couvre les risques des investisseurs étrangers associés aux changements politiques préjudiciables ou au gel des dividendes.
- Les dépenses extraordinaires correspondent à des frais non renouvelables relatifs au démarrage de l'exploitation et seront financées en partie au moyen des fonds propres et en partie au moyen d'un emprunt à moyen terme.

13.4 FINANCEMENT PROPOSE ET SOURCE DES FONDS D'EXPLOITATION

Les besoins d'investissement globaux se répartissent en deux catégories:

TABLEAU 4. COUT DES VENTES -- SUBSTITUTION TOTALE DU RIZ LOCAL
(milliers de dollars)

	ANNEES					
	1	2	3	4	5	6
Riz importe	0.00	6,080.00	6,840.00	5,016.00	2,850.00	0.00
Paddy local	0.00	0.00	805.56	3,544.44	7,048.61	12,083.33
Main-d'oeuvre d'usinage	0.00	149.60	187.00	205.70	233.75	280.50
Emballage	0.00	400.00	500.00	550.00	625.00	750.00
Services publics & POL.*	0.00	222.40	278.00	305.80	347.50	417.00
Entretien de l'usine	0.00	160.00	200.00	220.00	250.00	300.00
Creances irrecouvrables	0.00	102.58	128.25	141.16	160.45	192.50
TOTAL COUT DE VENTES	0.00	7,114.58	8,938.81	9,983.10	11,515.31	14,023.33

	ANNEES					
	7	8	9	10	11	12
Riz importe	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Paddy local	12,083.33	12,083.33	12,083.33	12,083.33	12,083.33	12,083.33
Main-d'oeuvre d'usinage	280.50	280.50	280.50	280.50	280.50	280.50
Emballage	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
Services publics & POL.*	417.00	417.00	417.00	417.00	417.00	417.00
Entretien de l'usine	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Creances irrecouvrables	192.65	192.80	192.95	193.10	193.25	193.40
TOTAL COUT DE VENTES	14,023.48	14,023.63	14,023.78	14,023.93	14,024.08	14,024.23

*Carburants et lubrifiants

TABLEAU 5. COUT DE VENTES -- 50 POUR CENT DE SUBSTITUTION DU RIZ LOCAL (milliers de dollars)

	ANNEES					
	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00
Riz importe	0.00	6,080.00	6,840.00	6,688.00	6,175.00	5,700.00
Paddy local	0.00	0.00	805.56	1,772.22	3,544.44	6,041.67
Main-d'oeuvre d'usinage	0.00	149.60	187.00	205.70	233.75	280.50
Emballage	0.00	400.00	500.00	550.00	625.00	750.00
Services publics & POL.*	0.00	222.40	278.00	305.80	347.50	417.00
Entretien de l'usine	0.00	160.00	200.00	220.00	250.00	300.00
Creances irrecoverables	0.00	102.58	128.25	141.16	160.45	192.50
TOTAL COUT DE VENTES	0.00	7,114.58	8,938.81	9,882.88	11,336.14	13,681.67

	ANNEES					
	7.00	8.00	9.00	10.00	11.00	12.00
Riz importe	5,700.00	5,700.00	5,700.00	5,700.00	5,700.00	5,700.00
Paddy local	6,041.67	6,041.67	6,041.67	6,041.67	6,041.67	6,041.67
Main-d'oeuvre d'usinage	280.50	280.50	280.50	280.50	280.50	280.50
Emballage	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
Services publics & POL.*	417.00	417.00	417.00	417.00	417.00	417.00
Entretien de l'usine	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Creances irrecoverables	192.65	192.80	192.95	193.10	193.25	193.40
TOTAL COUT DE VENTES	13,681.82	13,681.97	13,682.12	13,682.27	13,682.42	13,682.57

*Carburants et lubrifiants

TABLEAU 6. DEPENSES ANNUELLES (milliers de dollars)

	ANNEE					
	1	2	3	4	5	6
Promotion & publicite	0.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Personnel permanent	0.00	374.00	374.00	374.00	374.00	374.00
Personnel commercialisation	0.00	0.00	243.00	243.00	243.00	243.00
Entretien fixe	0.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Carburants-lubrifiants (fixe)	0.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Assurance generale	102.20	102.20	102.20	102.20	102.20	102.20
Assurance d'investissement	40.88	40.88	40.88	40.88	40.88	40.88
Frais divers & administr.	0.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Depenses speciales	150.00	546.00				
TOTAL DEPENSES	293.08	1,363.08	1,060.08	1,060.08	1,060.08	1,060.08

Les depenses sont constantes de l'annee 6 a l'annee 12.

- a) Les opérations d'usinage courantes, qui comprennent le gros des besoins d'investissement.
- b) La commercialisation du riz produit localement.

La première rubrique sera financée par les circuits de financement normaux du projet et la seconde sera financée par une forme de financement nettement préférentielle fournie par les institutions soucieuses de mettre en valeur la production rizicole locale en Guinée. Pour le financement de l'entreprise totale, on prévoit un investissement dans les fonds propres de l'ordre de 40 pour cent.

Comme indiqué, le solde des besoins sera financé en conjugant des emprunts à moyen terme et des prêts préférentiels à long terme. Le financement à moyen terme devrait être obtenu par le truchement de l'IFC, de la Banque africaine de développement et d'un crédit fournisseur approprié. Il semble qu'on puisse obtenir un crédit à moyen terme suffisant pour couvrir ces besoins de manière satisfaisante. Les conditions de prêt de ce financement varient selon la source, mais pour les besoins de la présente étude nous avons supposé une période de prêt de sept ans avec un taux d'intérêt annuel de dix pour cent.

Cette analyse se fonde sur l'obtention d'un financement destiné à couvrir les coûts de commercialisation à des termes préférentiels, tels qu'une période de prêt de dix ans et un taux d'intérêt annuel de six pour cent. L'analyse du cas le moins avantageux se fonde sur l'hypothèse voulant que ce financement ne serait pas disponible et que les activités de commercialisation ne seraient pas financées par les mêmes circuits que l'opération d'usinage principale.

Dans le but de simplifier l'analyse, tous les prêts d'investissement sont versés la première année. En réalité, ils s'étaleront sur les première, seconde et troisième années, ce qui permettra d'améliorer légèrement le rendement.

En outre, il sera nécessaire d'obtenir un crédit d'exploitation afin de couvrir les stocks de matière première, les produits usinés et les effets à recevoir. Au départ, pendant que l'usine utilise du riz importé, nous proposons que tous les fonds d'exploitation soient obtenus sur une base commerciale avec un taux d'intérêt proposé de dix pour cent.

A mesure que l'usine intensifie l'usinage du riz local, ses stocks augmenteront de manière très sensible du fait des cycles d'achat saisonniers, de sorte que le recours au fonds d'exploitation sera triplé. Dans la mesure où cette substitution est extrêmement bénéfique pour l'industrie rizicole locale tout en imposant un fardeau supplémentaire au niveau du fonctionnement, nous proposons qu'un fonds d'exploitation destiné

à l'achat du riz paddy local soit alimenté par les institutions compétentes à des taux préférentiels. Par conséquent, cette analyse a retenu un taux d'intérêt de six pour cent. Par ailleurs, l'analyse financière évalue également l'effet de ne pas pouvoir obtenir des capitaux d'exploitation à des taux préférentiels.

13.5 TRESORERIE

Le Tableau 7 récapitule la trésorerie correspondant à l'exploitation proposée, sur une base de dollars constants. La seconde année de l'exploitation accuse une trésorerie légèrement négative, mais ce recul peut être compensé par une marge d'autofinancement positive plus importante à la fin de la première année. Ceci donne à penser qu'une petite partie du prêt commercial pourrait être reportée à la seconde année.

On prévoit que l'exonération fiscale sera négociée comme condition préalable à l'investissement et que, par conséquent, les impôts ne seront pas pris en compte dans l'analyse de la trésorerie.

L'amortissement est traité comme un fonds d'amortissement destiné au maintien de l'usine et de l'équipement à leur valeur d'origine. Dès lors, on considère que l'entreprise a une valeur terminale de cent pour cent des coûts d'investissement de départ à la treizième année. L'effet sur la rentabilité d'une valeur terminale de cinquante pour cent ou d'une valeur terminale nulle est également étudié par l'analyse financière.

	ANNEE												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
RECETTES	0	10,283	12,858	14,156	16,093	19,305	19,328	19,350	19,373	19,395	19,418	19,440	19,463
COUT DE VENTES	0	7,115	8,939	9,984	11,516	14,024	14,024	14,024	14,025	14,025	14,025	14,025	14,025
REVENU BRUT	0	3,168	3,918	4,172	4,577	5,281	5,303	5,326	5,348	5,370	5,392	5,415	5,437
DEPENSES	293	1,363	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060
TRANSACTIONS DE CAPITAL													
Ventes													13,627
Depenses d'investissement	(13,627)												
TRESORERIE D'EXPLOITATION	(13,920)	1,805	2,858	3,112	3,516	4,221	4,243	4,266	4,288	4,310	4,332	4,354	18,003
FINANCEMENT													
Fonds propres	5,451												
Pret d'invest., commercial	6,281												
Pret d'invest., preferentiel	2,961												
Total entrees	14,693												
SERVICE DE LA DETTE													
Principal, pret d'inv. comm.	0	875	882	890	897	905	912	920	0	0	0		
Interet, pret d'inv. comm.	0	52	45	38	30	23	15	8	0	0	0		
Principal, pret d'inv. pref.	0	289	291	292	294	295	297	298	300	301	303		
Interet, pret d'inv. pref.	0	15	13	12	10	9	7	6	5	3	2		
Interet, fonds d'expl. comm.	0	149	181	181	184	196	196	196	196	196	196	196	196
Interet, fonds d'expl. pref.	0	0	24	105	209	358	358	358	358	358	358	358	358
Total sorties	0	1,381	1,437	1,517	1,625	1,785	1,785	1,785	858	858	858	554	554
FONDS D'AMORTISSEMENT	0	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168
TRESORERIE NETTE	773	(745)	253	427	723	1,267	1,290	1,312	2,262	2,284	2,306	2,633	16,282

14. ANALYSE FINANCIERE

14.1 APPRECIATION DE LA VALEUR DU PROJET

Afin d'apprécier la valeur du projet, le taux de rendement interne est considéré comme la mesure la plus appropriée à la nature et aux objectifs de la présente étude. Le taux de rendement interne a été calculé de manière à estimer le rendement potentiel du projet et sa sensibilité aux changements dans certains des paramètres de base.

14.2 CAS DE BASE

Le Tableau 8 indique les paramètres de base pour l'exploitation perçue, la production totale passant à 54.000 tonnes à la sixième année, au moment de la conversion complète au paddy local.

Dans les conditions assez prudentes retenues, l'exploitation devrait accuser un taux de rendement interne d'au moins 18 pour cent, ce qui représente une possibilité d'investissement attrayante.

Si on tire des recettes supplémentaires en important des engrais, en passant des contrats pour l'importation et la mise en sac de céréales et en vendant des facteurs de production, le tout sans devoir acquitter de coûts d'investissement, ce taux de rendement pourrait augmenter sensiblement.

14.3 SENSIBILITE AU NIVEAU DE PRODUCTION

La rentabilité de l'entreprise est extrêmement sensible au niveau de production et si la progression des ventes ne justifie pas le recours à trois équipes quotidiennes par la suite, le taux de rendement interne enregistrera un fléchissement spectaculaire au point de devenir négatif. Ceci laisse à penser que les investisseurs potentiels devraient être particulièrement prudents dans leur évaluation du volume du marché et des ventes possibles; ils devraient veiller à établir l'échelle de l'entreprise en fonction de cette évaluation.

14.4 SENSIBILITE AU PRIX DE VENTE

Le riz de la qualité exigée par le marché de masse constitue la source de revenu principale pour l'entreprise, de sorte que l'effet des variations de ce prix exerce des incidences primordiales.

TABLEAU 8. PARAMETRES DE BASE -- SUBSTITUTION COMPLETE DU RIZ LOCAL A L'ANNEE SIX

Taux de change -- FG/\$	360.00	Prime du taux de change		1,00			
PRIX DE VENTE	\$/T, marge de commercialisation	GF/kg, detail					
Riz de 1ere qualite	500.00						
Riz de qualite industrielle	350.00						
Riz du marche de masse	350.00	30%		180.00			
Son du riz	40.00						
COUT DE MATIERE PREMIERE	\$/EU/t	Prix	Fret	Facteur			
Riz brun importe	190.00	160.00	30.00	1.00			
Paddy local	161.11	50.00	6.00	2.00			
ANNEE							
PRODUCTION (milliers de t/an)		1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00
Capacite nominale d'usinage	36.00						
Progres de production, % de cap.		0%	80%	100%	110%	125%	150%
Production de riz usine-t/an		0.00	28.80	36.00	39.60	45.00	54.00
VENTES (milliers de tonnes)							
Riz de premiere qualite		0.00	0.50	0.65	0.80	0.95	1.10
Riz industriel		0.00	7.50	8.00	8.50	9.00	9.50
Riz du marche de masse		0.00	20.80	27.40	30.30	35.00	43.40
Production total de riz usine		0.00	28.80	36.00	39.60	45.00	54.00
Son de riz		0.00	3.20	4.00	4.40	5.00	6.00
SOURCE DE MATIERE PREMIERE							
% riz importe		0.00	100%	90%	60%	30%	0%
% riz local		0.00	0%	10%	40%	70%	100%
Riz importe (milliers t/an)		0.00	32.00	36.00	26.40	15.00	0.00
Riz local (milliers t/an)		0.00	0.00	5.00	22.00	43.40	75.00
STOCKS/EFFETS A RECEVOIR (\$ 000)	Jours						
Stock riz importe	30.00	0.00	499.73	562.19	412.27	234.25	0.00
Stock paddy local, jours	180.00	0.00	0.00	397.26	1,747.95	3,476.03	5,958.90
Stock produits usines	21.00	0.00	409.35	514.31	574.39	662.55	806.85
Effets a recevoir	30.00	0.00	584.78	734.72	820.56	946.50	1,152.65
FINANCEMENT	Taux	Terme	Total (milliers \$)				
DEPENSES D'INVESTISSEMENT							
Fonds propres	40%		5,450.76				
Dettes moyen terme comm.	10%	7.00	6,281.14				
Dettes moyen terme pref.	6%	10.00	2,961.00				
Total			14,692.90				
FONDS D'EXPLOITATION	Taux						
Credit renouvelable comm.	10%						
Credit renouvelable pref.	6%						
VALEUR TERMINALE	100%		IRR.	18%			

Années 6 - 12, le volume de production et la source de matiere premiere sont constants.

Le cas de base, obtenir un taux de rendement de 18 pour cent, suppose un prix de détail de 180 FG/kg et un prix sortie usine qui permet une marge gros/détail de 30 pour cent. Ceci paraît être un prix cible extrêmement réaliste et dans une certaine mesure prudent.

Néanmoins, la rentabilité est extrêmement sensible à ce prix. S'il devait tomber à 170 FG/kg, le taux de rendement interne serait ramené à 12 pour cent. A l'inverse, s'il devait atteindre 200 FG/kg, le taux s'élèverait à 29 pour cent. Un prix de détail de 190 FG/kg, qui est tout à fait possible, rendrait l'investissement extrêmement attrayant puisqu'il offrirait un taux de rendement interne de 24 pour cent.

14.5 SENSIBILITE AUX COUTS DE LA MATIERE PREMIERE

Comme on pouvait s'y attendre, la rentabilité est également très sensible au coût de la matière première, notamment le prix du paddy local. Une chute de 10 pour cent qui ramènerait le prix du paddy à 45 FG/kg, qui est également possible, porterait le taux de rendement interne à 24 pour cent. Un tel prix du paddy permettrait en outre d'assurer la rentabilité de l'entreprise à des prix de détail nettement moins élevés:

* 160 FG/kg -- taux de rendement interne: 12 pour cent

* 170 FG/kg -- taux de rendement interne: 17 pour cent

Inversément, si le prix du paddy devait atteindre 60 FG/kg sans entraîner de hausse correspondante dans les prix de détail, le taux de rendement interne tomberait à 5 pour cent. A ce niveau, le prix du paddy nécessiterait un prix de détail de 200 FG/kg pour rester attrayant (taux de rendement interne de 19 pour cent).

Une majoration de 29 pour cent dans les frais de transport et de commercialisation du riz local ramènerait le taux de rendement interne à 16 pour cent, tandis qu'une hausse de 50 pour cent le ramènerait à 13 pour cent. Comme prévu, l'entreprise est moins sensible aux changements accusés par le coût du riz importé. Une réduction de \$10/tonne dans les coûts de débarquement, qui pourrait raisonnablement être atteinte sur les coûts du fret prévus, se traduirait par une hausse du taux de rendement interne qui se chiffrerait à 20 pour cent. En revanche, un relèvement de \$10/tonne ramènerait ce taux à 16 pour cent.

14.6 SENSIBILITE AU COUT DES DEVISES

Un taux de change de 360 FG/dollar est retenu pour l'analyse du cas de base, sans prime supplémentaire pour les devises. Si le

taux de change devait tomber à 400 FG/dollar, le taux de rendement interne serait ramené à 14 pour cent.

Une prime de 10 pour cent sur les devises ramène le taux de rendement interne à 15 pour cent, tandis qu'une prime de 20 pour cent le ramène à 13 pour cent. Ceci donne à penser que, bien que ce problème ne soit pas insurmontable, la direction devrait s'efforcer dans toute la mesure du possible de minimiser la dépendance vis-à-vis des ventes publiques de devises, et ce le plus tôt possible.

14.7 SENSIBILITE AUX COUTS DU FINANCEMENT

Le taux de rendement interne sera affecté dans une certaine mesure par le ratio dette/fonds propres. Si ce ratio est porté à 70/30, le taux de rendement interne se monterait à 20 pour cent, alors qu'un ratio de 50/50 le ramènerait à 16 pour cent.

La rentabilité sera également contractée si le financement préférentiel n'est pas appliqué à la commercialisation du riz local. Si tous les besoins en prêts d'investissement sont couverts à partir de sources commerciales, le taux de rendement interne tombe à 17 pour cent; l'application des taux commerciaux à tous les fonds d'exploitation se traduirait par une baisse supplémentaire de 1 pour cent.

14.8 SENSIBILITE AU RALENTISSEMENT DU RYTHME DE CONVERSION AU RIZ LOCAL

Le Tableau 9 illustre un second scénario de base voulant que la conversion à l'usinage du riz local se fasse à un rythme plus lent de sorte qu'à la sixième année, l'entreprise ne dépasserait pas une composante locale de 50 pour cent.

Dans l'hypothèse où les devises nécessaires à l'achat du riz importé ne posent pas de problème, le taux de rendement interne passerait à 20 pour cent. Toutefois, si elles entraînent des difficultés et imposent le versement d'une prime, le taux de rendement interne tombera à un rythme accéléré. Une prime de 10 pour cent fera tomber le taux à 15 pour cent, tandis qu'une prime de 20 pour cent le ramènera à 9 pour cent.

TABLEAU 9. PARAMETRES DE BASE - SUBSTITUTION A 50 POUR CENT DU RIZ
LOCAL A L'ANNEE SIX

Taux de change -- FG/\$	360.00	Prime du taux de change			1.00		
PRIX DE VENTE	\$/T, marge de commercialisation GF/kg. detail						
Riz de 1ere qualite	500.00						
Riz de qualite industrielle	350.00						
Riz du marche de masse	350.00	30%	180.00				
Son du riz	40.00						
COUT DE MATIERE PREMIERE	\$EU/t	Prix	Fret	Facteur			
Riz brun importe	190.00	160.00	30.00	1.00			
Paddy local	161.11	50.00	6.00	2.00			
					ANNEE		
PRODUCTION (milliers de t/an)		1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00
Capacite nominale d'usinage	36.00						
Progres de production, % de cap.		0%	80%	100%	110%	125%	150%
Production de riz usine/t/an		0.00	28.80	36.00	39.60	45.00	54.00
VENTES (milliers de tonnes)							
Riz de 1ere qualite		0.00	0.50	0.65	0.80	0.95	1.10
Riz industriel		0.00	7.50	8.00	8.50	9.00	9.50
Riz du marche de masse		0.00	20.80	27.40	30.30	35.00	43.40
Production total de riz usine		0.00	28.80	36.00	39.60	45.00	54.00
Son de riz		0.00	3.20	4.00	4.40	5.00	6.00
SOURCE DE MATIERE PREMIERE							
% riz importe		0.00	100%	90%	80%	65%	50%
% riz local		0.00	0%	10%	20%	35%	50%
Riz importe (milliers t/an)		0.00	32.00	36.00	35.20	32.50	30.00
Riz local (milliers t/an)		0.00	0.00	5.00	11.00	22.00	37.50
STOCKS/EFFETS A RECEVOIR (\$ 000)	Jours						
Stock riz importe	30.00	0.00	499.73	562.19	549.70	507.53	468.49
Stock paddy local, jours	180.00	0.00	0.00	397.26	873.97	1,747.95	2,979.45
Stock produits usines	21.00	0.00	409.35	514.31	574.39	662.55	806.85
Effets a recevoir	30.00	0.00	584.78	734.72	820.56	946.50	1,152.65
FINANCEMENT	Taux	Terme	Total (milliers \$)				
DEPENSES D'INVESTISSEMENT							
Fonds propres	40%	5,450.76					
Dettes moyen terme comm.	10%	7.00	6,281.14				
Dettes moyen terme pref.	6%	10.00	2,961.00				
Total	14,692.90						
FONDS D'EXPLOITATION	Taux						
Credit renouvelable comm.	10%						
Credit renouvelable pref.	6%						
VALEUR TERMINALE	100%	IRR.	20%				

Années 6 - 12, le volume de production et la source de matiere premiere sont constants

15. RECOMMANDATIONS, RISQUES ET CONDITIONS PREALABLES A L'INVESTISSEMENT

15.1 RECOMMANDATIONS RELATIVES A L'ELABORATION DU PROJET

L'examen qui précède fait ressortir que le plan conceptuel relatif à l'usinage et à la commercialisation du riz en Guinée offre une possibilité d'investissement attrayante. Non seulement l'entreprise serait rentable par elle-même, mais elle représente un moyen idéal de mettre en valeur d'autres domaines de l'agro-industrie guinéenne qui sont encore pratiquement inexploités à l'heure actuelle et offrent un potentiel de profit considérable. Créer suffisamment tôt une entreprise de cette nature procurerait un avantage à long terme dans le secteur agro-industriel guinéen.

Nous recommandons par conséquent que les investisseurs intéressés saisissent cette occasion en procédant à leur propre étude de factibilité de manière plus approfondie, tant concernant le concept de base que certaines possibilités connexes. Ces dernières rehausseraient considérablement la rentabilité de l'opération sans nécessiter d'importants investissements supplémentaires ni une grande complexité gestionnaire.

Pour ce qui est des entreprises américaines intéressées, le coût de ce stade de la recherche liée au projet peut être sensiblement réduit en utilisant certains des programmes publics fédéraux disponibles de manière à soutenir le financement des études de factibilité et de l'élaboration du projet. Il ne fait pas de doute qu'un projet de cette nature justifierait une participation financière de cette sorte.

15.2 RISQUES CONNEXES

Bien que le plan conceptuel semble rentable à long terme, il ressort également de l'examen précédent qu'il existe certains risques inhérents au projet. Il conviendrait d'étudier de plus près ces facteurs afin de les évaluer de manière appropriée et d'arrêter des stratégies susceptibles de les maîtriser.

15.3 POLITIQUE ET CONTROLES GOUVERNEMENTAUX

Il subsiste une incertitude majeure concernant la politique officielle future relative aux contrôles appliqués aux prix et aux droits d'importation. A ce stade, le gouvernement semble adopter une politique de non-ingérence, mais il n'est pas certain qu'elle soit valable à long terme. On a suggéré que les décisions stratégiques majeures soient reportées jusqu'à ce que la situation de l'industrie rizicole guinéenne puisse être perçue

plus clairement à la lumière de l'enquête sur la production et les prix qui sera réalisée durant la campagne 86/87.

Il est certain que le coût du riz produit localement n'entre pas en concurrence avec la mauvaise qualité du riz importé actuellement, du fait de son cours extrêmement faible sur le marché mondial. Il semble probable que les cours mondiaux du riz restent faibles pendant un certain temps dans la mesure où l'Asie, grosse importatrice de riz par le passé, est devenue exportatrice nette. Si l'on entend encourager l'industrie rizicole locale, il semble approprié que l'industrie bénéficie d'un certain degré de protection durant les premières années de son essor.

Le moyen le plus facile d'y parvenir est d'introduire un droit d'importation sur toutes les importations de riz, et il semble probable que cette méthode sera recommandée au gouvernement. Elle serait avantageuse pour l'investissement proposé étant donné qu'elle soutiendrait les prix du riz; de fait, ce droit éliminerait un risque majeur de l'entreprise envisagée pour autant que tout le riz brun non usiné soit exempté du droit. Cette exemption est une condition préalable de l'investissement, qui doit faire l'objet d'un accord précis dans les conditions d'investissement.

Il ne se manifeste aucun signe que le gouvernement entend imposer des contrôles de prix sur le riz usiné, mais le cas échéant cette procédure pourrait s'avérer extrêmement grave pour l'entreprise si les prix fixés sont inférieurs à un niveau rentable.

Les investisseurs potentiels ont par conséquent intérêt à suivre de près la politique officielle durant l'année prochaine, à l'époque où se produiront toutes les mutations décisives. Plus directement, les investisseurs potentiels devraient attirer l'attention des planificateurs guinéens dès que possible sur les bénéfices économiques potentiels du projet et sur les conditions de sa réussite. Ceci garantirait que les décisions prises seront favorables à l'industrie locale. Les planificateurs guinéens sont en général accessibles et compréhensifs; une telle approche devrait donc aboutir aux résultats escomptés.

15.4 INCERTITUDES DU MARCHE

Il est difficile d'évaluer précisément l'importance du commerce rizicole guinéen et les prix de détail à long terme dans la mesure où l'industrie est en pleine évolution. Les valeurs sur lesquelles se fonde cette étude semblent raisonnables, en dépit du fait que les estimations assez prudentes fussent dérivées d'une fréquentation plutôt limitée du marché. Il serait souhaitable que les investisseurs éventuels corroborent ces

évaluations dès les premiers stades du processus d'élaboration du projet.

Dans le premier cas, l'étude sur la commercialisation du riz prévue pour la campagne 86/87, si elle est menée à bien, contribuera dans une large mesure à répondre à ces questions. Les résultats de l'enquête devraient être communiqués aux investisseurs éventuels dès que possible.

Deuxièmement, ces investisseurs ont intérêt à effectuer une étude de marché assez détaillée dans le cadre du processus d'évaluation du projet. Etant donné l'incertitude actuelle du marché, il est probable que cette étude doive être plus exhaustive qu'une étude de marché normale; elle devrait viser plusieurs marchés pendant une période suffisamment longue. On peut vouloir s'assurer la coopération du bureau de l'USAID à Conakry, du responsable commercial de l'Ambassade américaine et/ou du CNPIO afin de minimiser les coûts liés à la réalisation d'une étude prolongée.

Ces deux approches devraient donner une impression nettement plus claire de l'importance réelle du marché et des prix de détail; elles confirmeront les estimations préliminaires utilisées dans la présente étude.

15.5 DISPONIBILITE ET PRIX DU PADDY

Il s'impose de comprendre que le secteur de la production de l'industrie rizicole guinéenne connaît des changements fondamentaux en termes d'options relatives à la commercialisation. Il est donc également difficile, à ce stade, d'estimer la quantité de paddy qui sera disponible commercialement et les prix qui pourront être obtenus.

Le paddy devrait être disponible à long terme à un prix proche de celui que retient la présente étude, mais les investisseurs ont intérêt à prêter une attention particulière à la vérification de cet aspect avant de prendre un engagement définitif.

Une fois de plus, l'étude sur la commercialisation du riz envisagée devrait permettre de mieux cerner cette question, mais les investisseurs éventuels devraient l'étayer au moyen de leur propre évaluation dans les domaines de production proposés, de préférence pendant la période des récoltes.

15.6 ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DU RIZ - CAMPAGNE 86/87

L'étude envisagée sur la production et la commercialisation du riz que doit effectuer le gouvernement guinéen durant la campagne 86/87 sera indéniablement très utile, tant pour déterminer la

politique à adopter que pour évaluer les investissements éventuels.

Afin d'éviter de perdre une année de plus pour prendre les décisions nécessaires, il est essentiel que cette étude soit menée avec l'efficacité voulue, et que des ressources suffisantes soient mises à disposition dans ce but.

Les résultats devront être communiqués aux investisseurs éventuels dès leur obtention.

15.7 PREFERENCE DU MARCHE ET COMMERCIALISATION EXPERIMENTALE

Cette possibilité d'investissement se fonde dans une large mesure sur l'hypothèse que les consommateurs guinéens verront dans le riz étuvé d'importation légèrement usiné un substitut direct du riz local et qu'ils paieront un prix approximativement identique.

Cette hypothèse semble raisonnable, mais il convient de la confirmer avant d'engager un investissement. Une démarche simple et peu coûteuse suffirait, comme une étude de marché restreinte, procédure que nous recommandons.

En vue de réduire le coût de cet exercice, l'étude pourrait être réalisée en coopération avec la coopération du programme américain "Food for Peace". L'investissement proposé fournit certainement un avantage économique suffisant à la Guinée pour justifier une telle opération.

15.8 DISPONIBILITE DES DEVISES

La disponibilité des devises constitue une entrave majeure aux investissements dans un pays comme la Guinée; elle doit faire l'objet d'un examen approfondi de manière à évaluer la viabilité de l'investissement proposé.

A ce stade, les devises s'obtiennent par le biais d'un système de ventes publiques introduit récemment; il fonctionne bien sans pour autant présenter l'acquis nécessaire. A moyen et long terme, on ne prévoit pas que la Guinée accédera à la zone du franc CFA au cours des trois années prochaines, ce qui correspond à peu près à l'époque où l'investissement commencera à nécessiter des devises. En l'occurrence, la monnaie guinéenne sera nettement plus facile à convertir, et les devises ne présenteront plus de problème.

Si l'accès de la Guinée à la zone du franc CFA devait être retardé, l'entreprise serait obligée de recourir au système des ventes publiques pour subvenir à ses besoins en devises. Cette

procédure comporte un facteur de risque. Elle comporte trois volets essentiels, qui présentent différents niveaux de risque.

L'achat du riz importé durant les premiers stades du projet constitue de loin le besoin le plus important; si nécessaire, il est concevable de recourir au système des ventes publiques. Cependant, tout problème lié à l'obtention de ces devises ou à une hausse dans le coût du dollar entraînerait des incidences sérieuses sur la rentabilité. La direction peut appliquer deux stratégies afin d'atténuer ce risque de manière à le rendre acceptable:

- a) En premier lieu, les investisseurs devraient obtenir des engagements pour le traitement d'un volume aussi important que possible du riz importé en Guinée à des conditions préférentielles. Au cours des prochaines années, de grandes quantités de riz seront fournies à la Guinée sur cette base. Les investisseurs pourraient faire en sorte de réussir à acheter une partie de ce riz sous la forme de riz brun payé en monnaie locale, comme le veut la pratique actuelle. Ceci constituerait une réserve suffisante pour l'usine pendant plusieurs années et permettrait d'éviter entièrement le besoin d'utiliser des devises pour acquérir le stock nécessaire à l'usine. Cet arrangement devrait s'avérer avantageux pour le gouvernement guinéen aussi bien que pour les bailleurs de fonds; les précédents en la matière ne manquent pas. Un engagement dans ce sens devrait peut-être constituer une condition préalable à l'investissement et ne devrait pas être difficile à obtenir.
- b) Deuxièmement, il s'impose de déployer tous les efforts possibles en vue de substituer le riz cultivé localement dès qu'il y a moyen. Si possible, il serait préférable de devancer le calendrier fixé dans la présente étude.

Les intrants et les dépenses d'exploitation représentent un besoin en devises nettement moins important; il suffit donc de passer par le système des ventes publiques. Une hausse marquée du coût des devises nécessaires n'exercerait pas d'incidence majeure sur la rentabilité.

Il est essentiel d'assurer la disponibilité des devises nécessaires au rapatriement des dividendes à l'étranger et au service de la dette de manière à attirer les investisseurs appropriés et à obtenir le financement requis. Si, contre toute attente, la Guinée n'accédait pas à la zone du franc CFA, les sommes nécessaires pourraient également être obtenues dans le cadre des ventes publiques. A ce stade, il n'est pas possible de garantir que la monnaie forte sera disponible à cette fin étant

donné que l'expérience de la Guinée en la matière est très limitée. On prévoit, néanmoins, qu'à partir du moment où le système aura bien fonctionné pendant un an, il sera possible d'obtenir une telle garantie. Ceci coïncidera bien avec le calendrier probable du démarrage du projet, et cette garantie pourrait constituer une autre condition préalable à l'investissement engagé par les partenaires étrangers.

Bien que l'investissement proposé présente très évidemment une forte composante de devises, le risque encouru peut être ramené à un niveau acceptable. Dans le premier cas, la Guinée devrait faire partie de la zone du franc CFA à l'époque où l'entreprise a besoin de devises aux fins d'exploitation; par conséquent, le problème ne devrait pas se présenter. Deuxièmement, les investisseurs étrangers peuvent imposer leurs propres conditions préalables à leur investissement, ce qui atténuerait considérablement les risques même si pour une raison quelconque la Guinée devait ne pas accéder à la zone du franc CFA en temps voulu.

15.9 FINANCEMENT PREFERENTIEL

Une composante majeure de l'entreprise proposée concerne la commercialisation du riz local. Eu égard aux conditions assez exceptionnelles qui caractérisent le secteur agricole guinéen, cette situation induira l'entreprise à engager d'autres activités normalement confiées aux institutions publiques, accroissant par là les coûts de l'entreprise de façon non négligeable. De surcroît, on ne s'attend pas à des retards importants avant de voir les dépenses encourues à ce niveau se traduire par le relèvement de la production de paddy.

Ces activités entraînent des dépenses et des risques aussi extraordinaires que considérables pour l'entreprise, mais elles fournissent également un avantage économique à l'industrie rizicole locale.

Etant donné le coût exceptionnel pour l'entreprise et l'avantage économique de ces composantes du projet, nous proposons qu'un financement préférentiel soit mis à la disposition du projet. Faute d'obtenir un tel financement pour certaines composantes du plan proposé, l'investissement devient de plus en plus marginal. Les précédents en la matière ne manquent pas, et cette proposition a déjà fait l'objet d'un accueil favorable durant l'examen préliminaire.

Par conséquent, la disponibilité d'un financement préférentiel pour les coûts d'investissement et ceux des stocks encourus pour la commercialisation du riz local pourrait constituer une autre condition préalable de l'investissement.

15.10 EXPROPRIATION, GUERRE ET TROUBLES CIVILS

Le gouvernement actuel de la Guinée paraît stable et le climat politique semble favorable aux investissements. Il n'est cependant pas impossible que des changements politiques se produisent, et les investisseurs étrangers ont besoin d'une protection contre l'expropriation, la guerre et les troubles civils. La Guinée offre actuellement une couverture d'assurance contre ces risques; il s'impose de l'établir avant de procéder à l'investissement.

16. BENEFICES ET JUSTIFICATION ECONOMIQUES

16.1 JUSTIFICATION

L'industrie rizicole constitue un facteur essentiel tant pour l'économie que la politique de la Guinée, et toute entreprise bénéfique pour l'industrie est par conséquent favorable au pays dans son ensemble. On prévoit que l'investissement proposé dégagera des bénéfices économiques très appréciables et qu'il sera extrêmement avantageux pour la Guinée. On estime que les avantages potentiels sont nettement plus décisifs que les critères particuliers relatifs à la rentabilité de l'investissement et que ces conditions sont indéniablement justifiées. En outre, en tant qu'entreprise privée, l'investissement proposé induira certains aménagements dans l'industrie d'une manière nettement plus efficace que ne le permettrait une intervention de la part de l'Etat.

16.2 RATIONALISATION DU MARCHE DU RIZ

L'entreprise proposée contribuerait fortement à rationaliser les circuits commerciaux et le marché de la consommation, notamment dans les zones urbaines. Elle créera dans une certaine mesure des normes d'homogénéité; la qualité du riz sera améliorée et correspondra davantage aux préférences de goût locales; les prix à la consommation seront stabilisés et le riz sera disponible au niveau des ventes au détail sur une base de poids connue.

Ces progrès relatifs à la production de l'usine exerceront probablement une influence ascendante sur les autres produits dérivés du riz vendus sur le marché, et l'effet d'ensemble sera une amélioration significative de la qualité, de l'offre, du prix et de la permanence du riz disponible aux consommateurs guinéens.

16.3 STIMULATION DE LA PRODUCTION LOCALE

En fournissant un marché organisé pour le paddy à des prix homogènes, l'entreprise aura probablement pour effet de stimuler la production rizicole locale. L'absence actuelle d'un tel marché est considérée comme une contrainte majeure pour la production locale et serait largement surmontée par la division de la commercialisation de l'entreprise. La plan s'inscrit parfaitement bien dans cette situation et complète les programmes de développement rizicole actuels, d'autant plus qu'aucun d'entre eux ne comporte de volet de commercialisation.

De surcroît, la division de la commercialisation constituera un mécanisme efficace pour la fourniture de facteurs de production

améliorés et la prestation de services de vulgarisation aux riziculteurs situés dans les zones d'achat.

16.4 BENEFICES SUPPLEMENTAIRES

En outre, il se produira des bénéfices économiques manifestes normalement associés à ce genre d'investissement:

- a) On réalisera d'importantes économies de devises. Au départ, on pourra importer un plus gros volume de riz brun pour la même quantité de monnaie forte par rapport au riz entièrement usiné. Par la suite, les économies seront d'autant plus appréciables que l'exploitation stimulera la production locale et qu'il sera possible de diminuer les importations.
- b) L'entreprise produira des produits dérivés de l'usinage, facilitant ainsi le fonctionnement des industries connexes telles que l'usinage des aliments pour le bétail et la brasserie.
- c) De nouveaux emplois seront créés à l'échelle locale dans des proportions intéressantes, il se produira un transfert de technologie et des Guinéens seront formés dans des aptitudes utiles pour d'autres domaines de l'économie.

ANNEXE A: IMPORTATIONS DE RIZ GUINEENNES (milliers de tonnes)

ANNEE	IMPORTATIONS
1950	6.9
1958	7.0
1959	24.0
1960	20.0
1961	20.7
1962	25.3
1963	20.0
1964	25.0
1965	14.6
1966	14.5
1967	25.4
1968	11.2
1969	26.4
1970	35.0
1971	35.0
1972	45.0
1973	40.0
1974	35.0
1975	42.7
1976	34.7
1977	51.1
1978	44.3
1979	62.5
1980	61.9
1981	72.6
1982	82.8
1983	84.1
1984	90.4
1985	90.0

Source: Caisse centrale de cooperation economique
Rapport d'une mission preliminaire sur le secteur
rizicole Guineen. Juillet 1986.

ANNEXE B: COÛTS ESTIMATIFS DE LA PRODUCTION DE PADDY PAR REGION

	DISTANCE DE LA SOURCE DES INTRANTS		
	100 Km	500 Km	800 Km
Riz de plateau -- traditionnel	41.9	41.9	41.9
Riz de plateau avec engrais	37.3	40.9	43.6
Bas-fonds -- traditionnel	42.9	42.9	42.9
Bas-fonds avec engrais	37.2	40.8	43.5
Plaine fluviale, traction animale, irrigation non maitrisee, pas d'engrais	41.7	41.7	41.7
Plaine fluviale, irrigation non maitrisee motorisee, pas d'engrais	49.1	49.1	49.1
Plaine fluviale, traction animale, irrigation maitrisee, engrais	38.0	41.6	44.3
Plaine fluviale, irrigation maitrisee motorisee, engrais	45.6	49.2	51.9
Riz de plaine, pas d'irrigation, avec engrais	41.0	44.6	47.3
Production de mangrove traditionnelle	55.3		
Production de mangrove amelioree avec engrais	55.9		

Source: Ministere du developpement rural de la Republique de Guinee. Rapport de Scetagri, avril 1986