

PN-ABT 842

**PROMOTION DES EXPORTATIONS
DE PRODUITS VIVRIERS
TRADITIONNELS TOGOLAIS**

**Submitted to
USAID/Togo**

**Under Contract
No. 693-0229-C-00-8010-00**

MISSION REPORT

by

Dr. Didier Rigault

February 1990

of

**Nathan Associates Inc.
Economic and Management Consultants
Washington, D.C.**

BEST AVAILABLE DOCUMENT

PROMOTION DES EXPORTATIONS
DE PRODUITS VIVRIERS TRADITIONNELS TOGOLAIS

MISSION
du
Dr. Didier Rigault

Pour le compte de la Robert R. Nathan Ass.Inc.
à la demande de l'USAID (Washington)

Oslo, Bruxelles, Paris, Lomé
Septembre-novembre 1989

Les idées et les opinions exprimées dans ce rapport ne sont pas nécessairement celles de la Robert R. Nathan Ass.inc. ou des organismes ayant financé ou apporté une assistance technique à la mission et n'engagent que son auteur.

**Dr. Didier RIGAULT,
Conseiller (commerce international)**

TABLE DES MATIERES

	Page
Liste de recommandations	7
Introduction	9
Remerciements	12
 PRODUITS A EXPORTER	 14
 Céréales	 14
Produits traditionnels	16
Fruits et légumes exotiques	17
** Fruits et légumes "Trop africains"	17
** Fruits exotiques "verts"	18
** Fruits et légumes exotiques "connus sur le marché" et épices	21
 Produits de contre-saison	 26
Fleurs	27
 Le MARCHE	 29
Acquérir	29
Produire	31
Maintenir	34
 LES STRUCTURES à mettre en place	 35

Structures d'exploitation	35
Structures de conservation et de conditionnement	37
** Chambres froides	37
** Tri, calibrage, emballage, contrôle sanitaire	38
Structures transport (Surtout maritime)	41
** Fret aérien	41
** Fret maritime	42
Structures de service	45
** Comité d'Etude & de Promotion des Exportations (CEPE)	45
** Direction du Commerce Extérieur	47
** Centre du Commerce Extérieur	48
** Chambre de Commerce	51
** Assistance internationale publique	52
** Assistance internationale privée	55
** Formation de cadres futurs	56
CONCLUSION	57
ANNEXES	58
Sommaire : conférence pour les agents du secteur public.	69
Article sur la conférence faite à la Chambre de Commerce.	70
Liste des participants à cette conférence.	72

Discours d'ouverture du représentant du Ministre du Développement rural à cette conférence (Mr. Pennaneach).	73
Programme et liste des participants de la conférence du COLEACP.	77
Discours d'ouverture de Mr. Pennaneach, dir. de cabinet, MDR.	88
Documents de la Crescent Belgium (conseil pour l'exportation de produits agricoles africains).	93
Lettre à la Chambre de Commerce de Lomé avec proposition de séminaire sur les contrats d'exportation dans le cadre de la privatisation au Togo.	107
Lettre adressés à l'USAID, Lomé, concernant la vulgarisation des films vidéo pour le Togo.	111

LISTES

DES

RECOMMANDATIONS

(Destinataires nommés entre parenthèse)

TECHNIQUE:

- * Faire un film plus court à partir des films vidéo faisant partie de ce rapport et le vulgariser (USAID/RRNA/Togo,RTT).
- * Organiser un séminaire pratique de formation pour les producteurs présents et futurs, sur les fruits/légumes d'exportation avec présence obligatoires des responsables (MDR).
- * Organiser un séminaires sur les contrats internationaux (Politique d'exportation, financement etc...) (Chambre de commerce).

POLITIQUE/ ADMINISTRATIF/COMMERCIAL:

- * Donner une nouvelle priorité au projet au profit des fruits/légumes rentables pour lesquels il y a un marché, abandon de la priorité pour les céréales (voir 1 ère partie "Produits à exporter" (USAID/ RRNA).
- * *** Etudier les propositions contenues dans ce rapport, particulièrement 3 ème partie "Les structures à mettre en place" en vue de recommandations au gouvernement togolais dans un avenir très proche (CEPE, RRNA/MDR,MPM,MCT).
- * Procéder à une étude des films, documents remis lors de la mission, documents cités dans ce rapport et autres documents pertinents et de ce rapport afin de faire un rapport technique donnant des informations précises sur les produits à recommander en priorité, le marché (Type de commercialisation, emballage, normes etc...),la production actuelle, les zones de culture ainsi que la forme des unités de production et la structure de manutention (Spécialiste en commercialisation de la RRNA).

Ce rapport technique devra être étudié très rapidement par le CEPE/MDR.

- * Faire une étude de marché en envoyant un, ou plusieurs, Togolais compétents faire un stage par ex. au COLEACP à Rungis/Paris. Ils devront être aptes à obtenir des résultats très rapidement et en informer régulièrement le Togo. Ce rapport, et les films vidéo en faisant partie, devraient être utilisés comme bases pour planifier leurs investigations. Ils devront être rattachés à un des organismes du commerce extérieur (Voir partie "Les structures à mettre en place") avec obligation d'y rester un certain nombre d'années après leur stage (MDR).
- * Utiliser les recommandations du CEPE, l'étude faite par la RRNA et l'étude de marché pour une sélection de produits pouvant être cultivés rentablement au Togo et pour lesquels il existe un marché. Il faudra donner une priorité afin d'éviter une trop grande diversité, cause de baisse de rentabilité, mais en même temps assurer une diversification suffisante pour éviter d'être trop dépendant d'un produit spécifique.
- * Etablir une politique de sensibilisation des populations (redonner confiance aux producteurs), d'encouragement des investissements et d'amélioration des rapports entre les secteurs public et privé dans l'optique de la privatisation togolaise.

INTRODUCTION

Lors de cette mission j'ai souligné clairement dès le départ que dans le cadre de la promotion de produits d'exportation l'essentiel était d'aller du client final et de remonter la chaîne jusqu'au producteur et non l'inverse. Trop de producteurs ont subi des pertes financières graves en ne suivant pas ce principe. Ceci a été clairement d'une part démontré lors des rencontres avec plusieurs personnes et sociétés togolaises et africaines de la région lors de ma mission. Ceci a été d'autre part souligné par la société ghanéenne KORANCO FARMS Ltd (ananas) lors de la présentation de son expérience à la conférence du COLEACP le 7 novembre. Débutant sa production en 1985 cette société subit des pertes sérieuses. Suite à cela elle s'est approchée du marché, a reçu, écouté et suivi des conseils d'acheteurs européens. Aujourd'hui elle vend dans de très bonnes conditions à des groupes tel que Marks and Spencer (Grande Bretagne), COOP (Belgique) et FRUCHTHANSA (Allemagne).

C'est pour cette raison que j'ai posé comme condition à mon assistance de passer 6 jours au moins sur les marchés européens afin de rencontrer des détaillants, grossistes et autres experts en fruits et légumes. Il en est résulté un film vidéo. Suite à cela j'ai passé 21 jours au Togo et 2 jours au Bénin pour étudier les problèmes sur place et proposer des solutions tout en participant à une formation active et pratique de cadres et de sociétés du secteur public et du secteur privé. Il en est résulté un deuxième film qui n'était originellement pas prévu. L'avantage de ce film est qu'il montre qu'il existe au Togo la terre, la compétence et la volonté d'investir pour pouvoir produire mais que le problème essentiel réside dans un manque fondamental de connaissances commerciales.

Deux copies de ces films ont été remis à l'USAID à Lomé et au Ministère du Développement Rural afin d'être mises à la disposition des personnes et institutions intéressées. Une demande de production de plusieurs copies et d'un montage professionnel en vue de la vulgarisation de leur contenu au Togo a été transmise à L'USAID au Togo (voir annexe 10).

Le montage professionnel de ces deux films devrait être assuré afin de faire un film d'environ une heure dans le but de motiver et de former les personnes et sociétés concernées/intéressés par l'exportation, ainsi que les cadres enseignants et étudiants en fin d'étude agronomiques, commerciales, juridiques et de sciences politiques afin de leur donner des idées dans leur orientation professionnelle future dans le cadre de la politique de privatisation du Gouvernement togolais.

Lors de la conférence tenue à la Chambre de Commerce de Lomé le 31 octobre 89, les participants ont demandé que l'on procède à une large diffusion des informations contenues dans ces films. Il serait agréable que l'on commence déjà par faire une projection pour les personnes interviewées et filmées à Lomé et dans les régions de Notsé et de Kpalimé.

* Les films et ce rapport démontrent qu'il existe bien au Togo

** la terre,

** la compétence,

** la volonté d'investir

* qu'il existe en Europe de l'Ouest un marché

* mais seulement pour

** certains produits répondant à des

**** normes et des critères de qualité minimum.**

Le problème essentiel est le manque de connaissances commerciales et l'absence d'une structure adéquate de commercialisation au Togo. Ce rapport doit être considéré comme une ébauche à la solution de ce problème.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier l'USAID et la société Robert R. Nathan Ass. Inc.(RRNA) (Washington) qui m'ont chargé de cette mission et l'ont financée en majeure partie.

Je tiens à remercier Mr. Louis Lung de la RRNA à Lomé ainsi que les personnes, surtout togolaises, mentionnées à la fin de ce rapport (voir annexe 1) pour les informations qu'elles m'ont données.

Je tiens en outre à remercier les autorités publiques norvégiennes, spécialement le Conseil Norvégien de l'Exportation, ainsi que les sociétés togolaises Cimtogo et norvégien-suédoise Scancem International ans., pour m'avoir permis d'effectuer cette mission, en avoir supporté certains frais et m'avoir procuré une aide technique matérielle pour la bonne réalisation de la mission. Merci aussi à la société Agence Centrale Togo pour son assistance technique vidéo.

Enfin et tout particulièrement, et en toute franchise, je tiens à remercier Mr. Yao Pali Tchalla, Ministre du Développement Rural ainsi que ses collaborateurs tels que Mr. Pennaneach, directeur de cabinet et Mr. Houyengah, conseiller, qui m'ont apporté l'assistance professionnelle active nécessaire à l'accomplissement de cette mission. Je dois dire que cette nouvelle expérience africaine avec ce ministère, du fait du caractère consciencieux et hautement professionnel de ses cadres, faisant parfois malheureusement défaut dans d'autres pays, ne fait que confirmer l'estime que j'ai pour le Gouvernement et le Peuple togolais.

La déontologie de ma profession, et ma conscience professionnelle, font que j'ai l'obligation de présenter des recommandations et de donner des conseils d'expert indépendant. Il se peut alors que certains contreviennent aux desiderata des uns ou des autres. Dans de tels cas je leur demanderais de ne pas se vexer, de les analyser et de voir s'ils sont bien fondés et raisonnablement utilisables; à eux la responsabilité de leurs actions suite à ces recommandations et conseils.

J'ai eu comme souci primordial lors de cette mission de donner des conseils réalistes et pratiques, et non théoriques, espérant ainsi améliorer les conditions économiques futures de l'Etat, des sociétés et des personnes togolaises rencontrés.

Afin de permettre une lecture plus facile du rapport, la présentation de celui-ci est basée sur des mots-clefs qui servent de titres à chaque partie.

PRODUITS A EXPORTER

Ici je m'attache à ne donner la priorité qu'aux produits ayant un certain avenir et permettant d'apporter des gains réels aux paysans, c'est à dire des produits pour lesquels il existe un marché.

CEREALES

A l'origine l'aide financière de l'USAID visait uniquement les céréales. Une orientation nouvelle fut donnée en y ajoutant les produits vivriers et non-traditionnels.

La priorité donnée aux céréales devrait être abandonnée au profit des fruits et légumes. En effet il n'y a aucune possibilité sérieuse de débouchés d'intérêt réellement économique pour les exportations de céréales à partir du Togo. Ceci est dû principalement au fait que certains pays, comme les USA et les pays européens, subventionnent leurs céréales parfois jusqu'à 40%, que des surplus de céréales non africaines sont donnés à titre gratuit et que la production togolaise est limitée.

Ceci est un des drames de la paysannerie africaine comme je l'ai souligné dans l'émission radiodiffusée "l'invité surprise" (Ecouter cassette d'enregistrement). Que peut faire le paysan face à des produits distribués et vendus en dessous de ses propres coûts de production ?

Seules des exportations régionales limitées aux régions frontalières basées sur la

liberté du marché sont réalistes. Mais dans ce domaine une aide étrangère n'est pas nécessaire quand cette même aide pourrait être orientée vers des produits plus intéressants économiquement parlant. Les vendeuses africaines entre autres maîtrisent ce marché et peuvent en remontrer à pas mal d'universitaires ou de technocrates.

Lors d'interviews il a été mentionné qu'il ne s'agissait que d'exportations de surplus. Tout d'abord il faut savoir que l'exportation n'est pas pour des amateurs. Ensuite l'exportation professionnelle ne se fait pas avec des surplus. En outre pourquoi y aurait-il des surplus d'un produit moins rentable à l'exportation qu'un autre ?

Où sont les économistes qui donnent des conseils qui amènent à de tel surplus?. De tels surplus doivent être évités.

Naturellement en cas de surplus occasionnels, disons accidentels, il faudrait alors prévoir une exportation mais ne pas s'attendre à des résultats économiques extraordinaires.

Il serait bon alors que les pays africains prennent cette affaire au sérieux. Ils devraient s'approcher des organisations internationales d'aide alimentaire et collaborer pour que de tels surplus leur soient achetés en priorité par rapport à des surplus des pays industriels, surtout s'il s'agit de céréales traditionnellement africaines comme par exemple le sorgho (voir ci-dessous "Produits traditionnels").

PRODUITS TRADITIONNELS

Des produits typiquement africains tel que l'igname et le manioc pourraient dans une certaine mesure être des produits d'exportation (exportations régionales). Les méthodes de transformation et de conservation sont simples et connues en Afrique, bien qu'elles doivent être améliorées pour éviter les pertes importantes dues à des opérations de stockage défectueuses.

Il faudrait cependant tenir compte ici comme ailleurs du rapport entre les coûts de production et les prix que veut bien payer l'acheteur.

Je ne suis pas agronome, mais j'ai le sentiment que le manioc appauvrit les sols plus vite que d'autres produits.

Il faudrait alors comparer la rentabilité de ces produits et leurs effets sur la qualité de la terre par rapport à d'autres produits. Si le résultat de cette comparaison s'avérerait positif, il faudrait ici aussi miser sur l'aide alimentaire internationale qui achèterait ces produits pour les remettre à ceux qui en auraient besoin. Il est en effet aberrant que l'aide alimentaire internationale fournit l'Afrique en produits étrangers aux habitudes africaines, créant de nouvelles habitudes, de nouveaux besoins et par la suite une dépendance par rapport à ces produits qui devront être importés.

Les représentants des pays africains dans les forums internationaux devraient utiliser encore plus cet argument dans un but positif. Ce but serait d'augmenter les exportations et de diminuer les importations. Les produits traditionnels ont l'avantage qu'ils sont connus et cultivables dans des régions qui pendant une certaine période peuvent être en manque. En donner donc aux personnes ayant besoin d'aide en

cas de pénurie temporaire ne découragerait pas le paysan d'essayer d'augmenter sa production. Autre avantage la balance commerciale africaine s'en ressentirait mieux.

FRUITS ET LEGUMES EXOTIQUES

PATATES DOUCES



Description : Les patates douces qui, malgré leur appellation, contiennent peu de sucre, étaient connues en Europe longtemps avant nos pommes de terre. Mais elles n'ont jamais réussi à détrôner leurs rivales. Ces tubercules ont une couleur qui va du jaune au pourpre.

Pays producteurs : Israël, Egypte.

Période d'arrivée : Toute l'année.

Utilisation : Lavez les patates avec de l'eau et une brosse. Pelez-les. Coupez-les en morceaux et cuisez-les comme des pommes de terre ordinaires. Ajoutez un peu de beurre fondu ou de sauce afin d'éviter un changement de couleur. Vous pouvez associer ces patates à des plats doux ou corsés.

Durée de conservation : Conserver les patates douces dans un endroit sec et aéré.

Valeur nutritive : 100 g de pulpe :
116 Kcal. - riche en vitamine C

OKRA



Description : L'okra est un légume. Il peut être long d'environ 6 cm et épais comme un doigt, ou court de 3 à 4 cm et trapu. Avec un peu d'imagination, l'okra fait penser à un cornichon à bout pointu et portant des sillons dans le sens de la longueur. La couleur est verte et sa peau est légèrement duveteuse. L'okra ne se consomme que cuit. Son goût est un peu aigre et fait penser quelque peu aux haricots princesses.

Utilisation : On ne peut pas imaginer une cuisine créole sans okra. Comme tant d'autres légumes exotiques, ils sont utilisés dans des salades mixtes. Lorsque vous désirez utiliser les okras dans leur intégralité vous devez enlever délicatement le pédoncule avec la pointe d'un couteau. Enlevez le moins possible afin de ne pas abîmer le sac dans lequel se trouvent des petits pepins mous et humides. Si cela devait se produire, les okras perdraient leur forme lors de la cuisson. Vous les lavez et les mettez à cuire dans de l'eau légèrement salée et additionnée d'un peu de vinaigre. Vous jetez l'eau de cuisson qui est un peu gluante. Rincez à nouveau les okras avant de les utiliser. Tout comme les princesses, ils s'associent très bien avec la viande d'agneau en rôt, en ragoût...

Durée de conservation : Achetez uniquement des okras sains et verts. Vous pouvez les conserver quelques jours dans le réfrigérateur.

Valeur nutritive : Les okras sont pauvres en calories, ils sont riches en vitamines A et C et contiennent de précieux minéraux.

Fruits et légumes "trop africains"

Je pense ici à des produits comme la patate douce et la gombo.

Il existe des possibilités d'exportation vers l'Europe mais elles sont limitées à un marché européens de consommateurs émigrés non européens comme mentionné

par Mr. Yves PIRLOT de la société belge CRESCENT BELGIUM (voir film-video déposé à l'USAID et au MDR à Lomé).

Ces produits sont trop "étrangers" aux européens. Les propositions d'influencer le consommateur européen seraient trop coûteuses à suivre et restent donc théoriques.

LA BANANE PLANTAIN



Description : Fruit d'une des quelques certaines de sortes de bananiers qui existent, la banane plantain, contrairement à celles que nous connaissons, ne se consomme que cuite. Elle diffère entre autres par sa taille supérieure et son aspect plus rectiligne. Elle est de couleur verte parfois d'un vert-jaune avec des taches brunes sur la pelure. Sa pelure bien adhérente à la chair oblige souvent l'utilisation d'un petit couteau pour s'en débarrasser. Sa chair est moins douce et sa teneur en amidon plus forte.

Pays producteurs : Amérique du Sud et Afrique

Période d'arrivée : Toute l'année

Utilisation : Pelez à l'aide d'un couteau. Coupez la banane en longueur ou en rondelles. Les bananes peuvent être cuites, frites ou grillées.

Durée de conservation : Vous pouvez facilement conserver les bananes à cuire pendant une semaine à température ambiante.

Valeur nutritive : 100 g de chair :
150 Kcal. - 601 KJ - très 420 u.i. vit. A - 10 mg vit. C

BANANE POMME



Description : Les bananes pommes sont des petites bananes trapues (8 à 11 cm de long) avec une mince pelure et dont la couleur varie rapidement du vert au jaune. La chair a un goût frais, sucré et fait penser à une pomme.

Pays producteurs : Kenya, Thaïlande, Indonésie, Côte d'Ivoire

Période d'arrivée : Toute l'année

Utilisation : La même qu'une banane normale.

Durée de conservation : Vous pouvez facilement conserver les bananes pommes pendant une semaine à température ambiante.

Valeur nutritive :
par 100 g - 90 K-cal
vitamine A 420 u.i.
vitamine C 10 mg

Fruits exotiques "verts"

Je pense ici à des produits tels que les agrumes verts et les bananes vertes qui se vendent traditionnellement en Europe et aux USA dans d'autres couleurs.

En ce qui concerne les agrumes il n'y a aucune chance. La concurrence des pays

entourant la Méditerranée, et les goûts européens pour un fruit jaune ou orange, font que toute tentative serait vouée à l'échec. Une exception doit cependant être faite pour les agrumes tels que le citron lime dans leur couleur verte naturelle.

LIME - CITRON VERT



Description : De petite taille, les limes font évidemment penser aux citrons. Leur écorce est mince et verte, leur pulpe d'un vert pâle, sans pépins. La pulpe est très juteuse et plus parfumée que celle d'un citron. Les limes peuvent être employées comme des citrons. Leur jus très parfumé donne à chaque boisson, de la plus simple limonade au cocktail le plus raffiné, une note particulière.

Pays producteurs : Les pays tropicaux

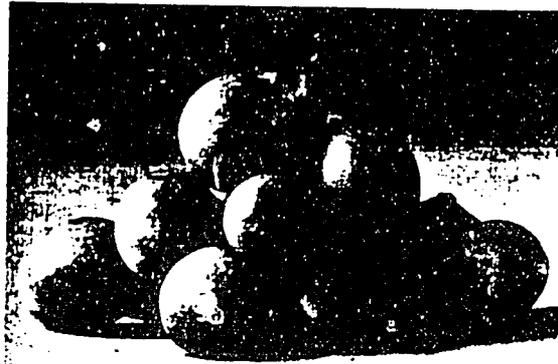
Période d'arrivée : Toute l'année

Utilisation : cf. citron

Durée de conservation : Une à deux semaines à température ambiante

Valeur nutritive : la même que celle du citron
100 g de pulpe : 35 Kcal - 10 u.i. vit. A - 37 mg vit. C

LIMEQUAT



Description : Les limequats sont des mini-citrons. Leur écorce est d'un vert violent et est mince. La pulpe est d'un vert clair et contient parfois quelques petits pépins. Le goût est très sûr mais également très aromatisé.

Utilisation : Vous pouvez utiliser les limequats à la place des citrons ou citrons verts. Leur très petite taille leur donne un rôle très décoratif. Coupez les limequats en deux, en tranches, employez-les pour vos plats de poissons, légumes, salades de fruits ou dans des boissons froides telles que le rhum, le coca, le thé.

Durée de conservation : Vous pouvez conserver les limequats au frigo pendant deux semaines.

Valeur nutritive : 100 g de pulpe :
154 KJ ou 37 Kcal - vit. C 37 mg - A 10 u.i.

Les bananes vertes se vendent bien un peu en Europe mais elles sont destinées principalement à un marché de consommateurs émigrés limité.

A la conférence du COLEACP tenue à Iomé les 7-9 novembre 89, il a été souligné que l'Afrique fournit peu de bananes (jaunes) et que la part du marché du fait de la convention avec la CEE devrait être plus grande. Il semble cependant que

d'autres Etats africains que le Togo soient plus à même de prendre cette part du marché. La banane exige des tailles de plantations très importantes et des conditions de culture, conservation et transport très spécifiques réalisables principalement dans des pays plus grands déjà exportateurs de bananes.

Attention en ce qui concerne l'ananas, la couleur verte est préjudiciable. L'ananas Brazza, quoique bien apprécié par les Européens en Afrique, a peu de chance de succès en Europe du fait de sa couleur verte, hormis des marchés très particuliers et restreints (consommateurs émigrés et marché de luxe comme Fauchon en France). En outre il est difficile et coûteux à produire et fragile à transporter. Les risques sont donc grands comme la souligné Mr. Loumonvi FOMBO du Projet Ananas. Cependant des importateurs rencontrés à la conférence du COLEACP et des Européens rencontrés lors de mon week-end à Cotonou pensaient qu'il existerait un créneau. La question serait à étudier mais je tends à aller dans la direction de la pensée de Mr. Fombo. A lui et autres intéressés alors de juger s'il serait bon d'en discuter avec les experts du COLEACP par exemple.

Ananas Papaye Mangue ²¹

Fruit de la Passion

L'ANANAS VICTORIA

CARAMBOLE

CHERIMOLE (ANONE)

AVOCATS

GOYAVE

Fruits et légumes exotiques " connus sur le marché " et épices

Le marché européen et américain des produits exotiques continue de s'élargir, cependant la part de ce marché couvert par les pays africains est nettement inférieure à celle couverte par les pays d'Amérique latine et d'Asie.

Les possibilités sont là et la part africaine de ce marché, principalement en Europe, devrait être beaucoup plus grande. Les possibilités en Amérique sont beaucoup plus limitées en raison des coûts de transport et de la qualité des approvisionnements produits sur place depuis de nombreuses années. Cependant il se peut qu'une coopération avec des sociétés transnationales américaines, telle que la "Del Monte" puisse être une exception, au cas où de telles sociétés seraient désireuses de signer des contrats de coopération en vue de production sur place pour leurs propres besoins.



Ces sociétés de transformation exigent normalement un contrôle total de la production afin de préserver la réputation de leur marque qui est une garantie de

qualité constante. Ces contrats devront alors être rédigés avec l'aide d'experts en contrats internationaux et habitués à négocier avec de grosses sociétés. Le Centre sur les Sociétés Transnationales de l'ONU peut financer une telle aide (United Nations Centre on Transnational Corporations, CTC, 2 United Nations Plaza, Att. Mr. Fahri BOUMECHAL, Room DC2-1300, New York, N.Y. 10017, tel. 212/9633238, télex UNCTNC 661062).

Le Togo a en ce qui concerne cette catégorie de produits un créneau très sérieux à saisir et la priorité devra être donnée à la production des produits d'exportation pour ce marché. Seul celui-ci, en plus du marché de produits de contre-saison, pourrait permettre des revenus intéressants. Cela a été confirmé par le Président et la Secrétaire Générale du COLEACP le 8.11.89 à LOME (voir leurs interviews dans le film-video).

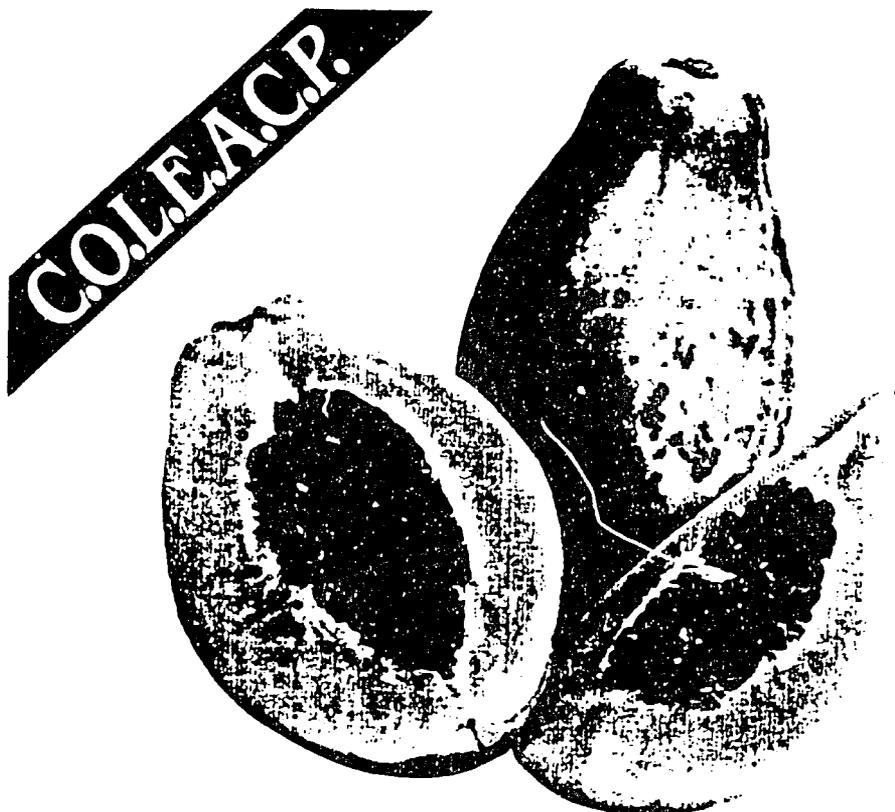
Cela exigerait un travail sérieux, régulier et constant de la part des pouvoirs publics et des privés togolais comme de la part des organismes d'aide tel que l'USAID et la Banque Mondiale.

Il y a aussi un marché pour les épices. Le représentant des Etablissements DUCROS ne put acquérir, dit-il, que 10 t. de piment séché au Togo dans la période nov. 88 - janv. 89, alors qu'il en souhaitait 300 t. Le piment frais équivaut à 5 fois le piment séché. Ducros dut importer du Nigéria où la production était suffisante et les prix à l'exportation compétitifs.

Le représentant de CERKEM mentionna que le "piment du Togo" était réputé donc le pays est prédisposé mais la production est insuffisante. Il est à noter que la consommation mondiale du piment est en voie d'augmentation par rapport au poivre. La production togolaise devrait être augmentée. Il est même possible

d'obtenir les graines des acheteurs.

Il y a une part de marché sérieux à prendre en ce qui concerne les épices. Celles-ci ont l'avantage de représenter un bon rendement à l'hectare et de pouvoir être produites par des unités de production de petite taille.



La Papaye

Originnaire de l'Amérique Centrale, le papayer a été rapidement propagé et cultivé, après la découverte du Nouveau Monde, dans toutes les régions à climat tropical humide (Afrique, Caraïbes, Amérique, Asie).

La papaye, surnommée "melon des tropiques", est un fruit oblong, recouvert d'une peau mince, lisse ou légèrement côtelée, de couleur verte virant au jaune en mûrissant. Son poids moyen est de 300 g dans la variété "SOLO" sélectionnée pour la consommation, mais peut atteindre plusieurs kilos dans d'autres variétés. Chamue, juteuse et parfumée, la chair du fruit prend une belle couleur jaune orangé à maturité. La cavité centrale est remplie de petites graines noires non comestibles.

La papaye craint de froid (comme la banane) mais peut être conservée sans risque dans le bac à légumes du réfrigérateur pendant une quinzaine de jour (8 à 10°C). Quand la papaye est encore ferme, on la laisse à température d'appartement (18-20°C) jusqu'à ce qu'elle devienne tendre et soit prête à consommer.

Pour déguster la papaye, il suffit de la couper dans le sens de la longueur puis d'enlever les graines contenues dans chaque moitié.

La papaye offre l'avantage d'être pauvre en calories et en sodium, mais riche en potassium et en vitamine C.

Une autre de ses vertus, particulièrement appréciée de ceux qui se préoccupent de leur santé, est de renfermer un enzyme facilitant la digestion : la papaïne.

Un autre produit la papaye-solo. S'il faut oublier la papaye ordinaire, il y a de

réelles possibilités pour vendre plus de papaye-solo. Celle-ci a l'avantage par rapport à la mangue d'avoir un arbre qui produit après seulement quelques mois. Il serait cependant d'importance de ne plus cultiver dans le désordre tel que c'est le cas aujourd'hui. Il faut faire des champs de papayers basés sur des greffes de qualité (par ex. espèces de Taiwan greffées avec espèces de Côte d'Ivoire). C'est cependant un fruit fragile et la qualité de l'emballage devra être de tout premier ordre (voir passage dans le film-video avec Mme Lagueyrie à Rungis).

La Carambole semble aussi être un bon produit d'exportation.

Les deux grands produits restent cependant l'ananas et la mangue. La concurrence est par contre grande dans ce domaine.

Il n'est pas possible ici de mentionner tous les produits rentrant sous cette catégorie. Le projet financé par l'USAID devrait comprendre une étude approfondie (possibilités de marché et de production) sur ces produits afin de pouvoir conseiller utilement le Togo.

Une coopération avec par ex. le COLEACP, expert en la matière, devrait être mise en priorité (voir brochure "Mieux connaître les fruits tropicaux" et autres documents du COLEACP remis au représentant de la RRNA à Lomé ainsi que ceux de la CRESCENT BELGIUM annexé à ce rapport). Il est dommage que le Togo/USAID aient été aussi peu représentés lors de la Conférence du COLEACP des 7-9 novembre 89 à Lomé. Il y avait là toute l'expertise dont avait besoin le Togo. Le rapport de cette conférence devra être acquis dès sa parution en vue d'être étudiés par les institutions publiques et les personnes privées intéressées par la production et l'exportation de produits agricoles. Un séminaire togolais avec la même expertise devrait être organisé au plus tard fin 1990 avec **présence obligatoire**, au moins,

pour tous les membres du Comité d'Etude et de Promotion des Exportations des Vivriers et des Produits Agricoles non-Traditionnels (CEPE) (voir plus loin "Structures de services").

MANGUE

Spécificité de la demande européenne
La demande, surtout celle de la grande distribution, est plus active pour les variétés aux couleurs attractives que pour celles qui restent en partie vertes à maturité. Pourtant, la variété Amélie doit être connue pour sa qualité gustative incontestable, très appréciée des connaisseurs, et pour sa précocité.

Les calibres les plus demandés correspondent à des fruits de 250 à 350 g. Toutefois, les grosses mangues intéressent une clientèle plus restreinte, comme la restauration par exemple. Outre un calibrage précis et une bonne présentation, l'importateur recherche des fruits de maturité homogène dans un même carton. Trop souvent, les premières expéditions d'une origine arrivent immatures sur le marché, sans possibilité d'évolution: la peau se ride, la chair reste acide, ce qui démobillise les acheteurs.

Le marché de la mangue en Europe connaît une forte croissance et l'utilisation du transport maritime renforcera encore cette tendance.

PAPAYE

Spécificité de la demande européenne
Le marché européen de la papaye, en progression constante, souffre d'un approvisionnement de qualité irrégulière de certaines provenances. Le principal défaut qualitatif est le manque ou la trop grande maturité. Le commerce veut des papayes mûres qui se conservent. Les fruits de plus de 800 g ne sont pas importés en Europe. Les calibres les plus demandés correspondent à des fruits de 300 à 400 g répondant à un prix unitaire raisonnable.

COLEACP 

Seule l'exportation de produits frais est concevable à ce stade. Les exportations de produits industriels agro-alimentaires suivent leur propres canaux. D'après les experts, peu de sociétés dans les pays en voie de développement sont aujourd'hui en mesure d'utiliser directement ces canaux. Une transformation donc de produits frais sur place pour l'exportation n'est pas à recommander à l'heure actuelle, exception faite si celle-ci est procédée par des professionnels de l'industrie agro-alimentaire qui possèdent leurs propres canaux de vente et souvent exigent de

posséder leurs propres plantations telle que la 'DEL MONTE mentionnée auparavant.

PRODUITS DE CONTRE-SAISON

Ily a un marché pour ces produits européens à conditions de les produire/vendre en saison creuse en Europe. Certains d'entre eux (Haricot vert, cornichon, aubergine) se vendent à un bon prix. Cela veut dire en saison où la production locale devient insignifiante et lorsque les embargos sont soulevés (par ex. en Scandinavie en hiver).

Mais là aussi il faudrait écouter les experts du marché (voir film-video, interview avec Mme. Guichard, Secrétaire Générale du COLEACP). Voyant qu'il était possible de produire des fraises en novembre à Kpalimé, j'ai pensé qu'il y avait là un produit à recommander. Cependant lors de la conférence du COLEACP, ayant pris contact avec deux grossistes français, j'ai dû abandonner l'idée d'une telle recommandation. La période de production des fraises a en effet été étendue ces dernières années en Italie et en Espagne couvrant en grande partie les besoins de la CEE en hiver. Cet exemple permet d'illustrer l'importance d'être en contact étroit avec les grossistes.

FLEURS

La durée limitée de la mission n'a pas permis d'étudier ce secteur. J'ai entendu seulement qu'un groupe norvégien et un groupe danois acheteurs ont pris des contacts au Ghana et au Togo en vue d'une coopération basée sur une aide nordique.

Certaines critiques occidentales concernant les cultures d'exportation, entraînant l'appauvrissement des cultures nécessaires aux besoins locaux, ne valent pas pour les produits intéressants concernés par ce rapport. Un produit d'exportation doit répondre à des normes de qualité élevée en raison de règles juridiques précises mais surtout des exigences des acheteurs. De ce fait une partie de la production ne pourra pas être exportée et pourra être consommée sur place. De telles cultures d'exportation permettraient même d'obtenir localement de nouvelles variétés, d'améliorer la nutrition (vitamines) et de diminuer les prix de vente tout en augmentant les revenus de la vente comme le disent les vendeuses du marché Marox dans le film-vidéo fait à Lomé. Par exemple en ce qui concerne l'ananas seulement 60 à 70 % de la production dans certains cas peuvent être exportés.

Le reste de ce rapport sera basé sur les produits qui ont été étudiés et qui ont un avenir sur les marchés des pays industriels, principalement européens (Certains fruits et légumes frais non-traditionnels et de contre-saison).

LE MARCHÉ

Il est essentiel que les représentants des intérêts togolais suivent de très près le marché.

Comme il a été dit au début, il faut d'abord acquérir un marché, puis produire et enfin le maintenir (voir film-video sur les marchés d'Oslo, de Bruxelles et de Paris/Rungis).

ACQUERIR

La commercialisation est le problème numéro un du Togo. Tous les producteurs que j'ai rencontrés m'ont fait part de la même préoccupation. Les questions auxquelles il faut répondre sont alors les mêmes pour tous les pays. Ce sont ces questions que je me pose **dans chaque cas** avant de faire un contrat pour un exportateur.

Quoi vendre ?

Où et à qui vendre ?

Comment vendre ?

Quand vendre ?

Quoi vendre ? : Quels produits ? Quels aspects ? Quelles normes ? quels emballages ? etc...

Où et à qui vendre ? : Priorité à donner à Rungis, Bruxelles et Londres.

Comment vendre ? : Agents exportateurs au Togo ou agent importateur en Europe?

Agent à la commission ? Grossiste avec achat ferme ou à la commission ? Vente directe aux grandes surface ? (Voir interview de Mme Lagueyrie dans le film-video).

Comment intéresser l'importateur ? (Voir les possibilités offertes par ex. par NORIMPOD ou le COLEACP dans le film-video).

Quand vendre ? : Quels sont les périodes où la concurrence sud-européenne, latino-américaine et asiatique est la plus faible (Voir les courbes montrant les périodes de production dans différents pays qui seront dans le rapport final de la conférence du COLEACP) ?

Calendrier d'approvisionnement de l'Europe

La mangue

HEMISPHERE NORD	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Mali			•	•	•	•						
Burkina Faso			•	•	•	•						
Côte d'Ivoire			•	•	•	•						
Guinée					•	•	•					
Sénégal					•	•						
Jamaïque				•	•	•	•	•				
Egypte									•	•		
Israël						•	•	•	•			
Inde/Pakistan				•	•	•	•	•				
Mexique				•	•	•	•	•				
Vénézuéla				•	•	•	•					
Etats Unis						•	•	•	•			
HEMISPHERE SUD	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Kenya		•			•	•				•	•	
Madagascar										•	•	
Congo												•
Afrique du Sud	•	•	•									•
Brazil	•	•								•	•	•
l'Étron	•	•	•									•

■ ACP

Calendrier d'approvisionnement de l'Europe

Les papaye

HEMISPHERE NORD	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Côte d'Ivoire	•	•	•	•	•	•		•				•
Burkina Faso	•	•										•
Jamaïque	•	•	•	•	•	•	•					
Ethiopie		•	•	•	•	•	•	•	•			
Costa Rica	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
HEMISPHERE SUD	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Kenya	•	•										
Maurice				•	•	•	•	•	•	•	•	•
Brazil	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

Quelles méthodes de prolongation, de raccourcissement des périodes de culture, de conservations sont utilisables pour pouvoir vendre au meilleur moment ?

Les quatre premières questions paraissent simples. Les réponses ne sont pas

toujours aussi simples à donner. Il y a là un travail sérieux et important à faire. Ce sont les réponses que devront donner le CEPE, l'USAID/RRNA et autres experts. Cela revient à dire que le film-video sur le marché devra avoir un suivi professionnel dans le détail. Le "Bulletin d'Information" mensuel du COLEACP peut être une base de départ dans ce sens. Il contient des informations sur divers marchés européens, entre autre sur l'évolution des prix. Plus tard il faudrait étudier l'utilité et la possibilité d'être lié à une banque de données commerciales telle que celle du COLEACP. Un abonnement à ce bulletin est recommandé. Il devrait être mis à la disposition des producteurs et de tous leurs conseillers.

Il faudra prendre contact avec des organismes tels que:

le COLEACP pour le CEE

l'IMPOD " la Suède

le NORIMPOD " la Norvège (voir documents remis à Robert R. Nathan lors de la mission).

Avec les grossistes (voir la liste des participants à la conférence du COLEACP en annexe, le rapport annuel de la société britannique GEEST remis à la Robert R. Nathan lors de la mission et les documents annexés remis par Mr. Yves PIRLOT de la Crescent Belgium interviewé dans le film vidéo).

PRODUIRE

Le marché est un marché d'acheteurs, c'est à dire où ceux-ci dominent. Il faudra alors tenir compte des conseils des acheteurs et les suivre.

Les producteurs togolais ont été largement "échaudé" (sic) par des expériences antérieures (Togofruit, coopérativisme) malheureuses. Des conseils de production leur ont été donnés mais lors de la récolte les conseillers n'étaient pas là pour chercher/acheter les produits. Il en résulta une grande méfiance contre les représentants de la capitale, des organismes publics, des coopératives. Comme dirent certains paysans: "ils étaient régulièrement payés, ne supportaient pas les coûts, n'avaient pas de risque mais donnaient des conseils. Les coûts, les risques étaient pour nous et nous sommes restés avec les produits qu'ils nous ont conseillés sur les bras".

Un périple de 425 km en deux jours et la visite de nombreuses exploitations petites et grandes lors de mon séjour ont confirmé cette plainte.

Il faudra alors regagner la confiance du producteur. Dans ce but, et dans une première étape, il serait utile d'utiliser les films-vidéo que j'ai produits pour faire un montage de vulgarisation. Ce montage (environ 1 heure) devrait être présenté dans toutes les régions où il y existe des possibilités de production. Ensuite il faudrait aider les paysans au départ: graines et conseils gratuits, aides aux investissements (le taux d'intérêt bancaire à Lomé est lourd pour l'agriculture) et les assurer du marché.

L'absence actuelle de production de produits d'exportation est un avantage. Cette absence semblait inquiéter les représentants du commerce extérieur. Ceci est dû, je le répète, au fait que l'on met "la charrue avant les boeufs", c'est à dire que l'on tient d'abord compte de la production et ensuite que l'on recherche un marché.

En commerce, et plus encore en commerce d'exportation, il faut regarder d'abord le marché et ensuite produire. On ne le répétera jamais assez.

L'absence de production a l'avantage qu'après une étude du marché, il sera plus aisé de produire les nouveaux produits pour lequel il y a un marché. En effet comment convaincre par exemple un paysan de scier ses manguiers de plusieurs années pour planter des papayers. Il est plus aisé de convaincre celui qui a la terre vierge de faire de la papaye.

La taille des exploitations (voir plus loin "Structures d'exploitation") ne devra pas être trop grande afin de permettre une flexibilité, c'est à dire des changements rapides de production en fonction des nouvelles possibilités de marché. Elle devrait être de 40 à 150 hect. soit en propriété unique ou en regroupement.

Le problème sera de trouver dans ces changements de production des produits substituables par rapport aux investissements. Ainsi l'investissement pour le piment peut être coûteux en cas de besoin de système d'irrigation moderne (coût de 1 à 1,5 mill. CFA par hect.). Au cas où le marché du piment deviendrait moins intéressant il faudrait conseiller de nouveaux produit pour lesquels il y a un marché et permettant d'utiliser les investissements existants.

Les coûts de production pour les produits non-traditionnels semblent élevés ou Togo. Voir les solutions proposées plus loin ("les structures à mettre en place") pour voir si elles pourraient permettre de réduire les coûts et d'augmenter les rendements. Les rendements devront être augmentés pour permettre une exportation professionnelle.

MAINTENIR

Il faut miser sur des liens de longue durée avec un acheteur sérieux même si celui-ci à certains moments peut acheter trop bas au goût du vendeur. Il vaut mieux une régularité d'achats et de conseils, afin de produire ce qui se vend plutôt que de rechercher la "Grande Affaire" qui peut donner une fois de gros bénéfices mais n'être qu'une opération ponctuelle non facilement renouvelable.

Le sérieux et la régularité des approvisionnements et de leur qualité est une condition sine qua non à l'obtention d'un bon acheteur.

La qualité du calibrage/contrôle de qualité, du stockage, de l'emballage et du transport exige un travail constant (Voir film-vidéo).

Pour assurer la régularité des approvisionnements il sera nécessaire de procéder à des regroupements/groupages avec contrat entre Togolais, même à des regroupements/groupages avec des partenaires d'autres pays (par ex. Burkina Faso, Bénin et Ghana) et prévoir des centrales de groupage (Voir "les structures à mettre en place").

LES STRUCTURES

à mettre en place

Il aurait été intéressant d'avoir des informations précises sur les raisons de l'échec de TOGOFRUIT. De telles informations auraient permis de donner de meilleurs conseils dans ce domaine.

La durée limitée de la mission n'a pas permis d'étudier et de proposer des solutions juridiques détaillées.

Une telle étude serait nécessaire mais prendrait du temps. Ceci vaut aussi bien pour les structures publiques que privées, pour les types de contrats de groupage, pour la création du Centre du Commerce Extérieur. En ce qui concerne ce dernier je n'ai malheureusement pu obtenir entre autre ni les lois modifiant le Code des Investissements et le Code Général des Impôts du 27 octobre 1989, ni les termes de référence établis par la SOTED.

STRUCTURES D'EXPLOITATION

Il faut absolument éviter la création d'unités d'exploitation trop grandes, du fait entre autre des difficultés de contrôler le personnel ne se sentant pas responsabilisé et de leur lourdeur.

Il faut miser principalement sur des exploitations privées de taille moyenne variant de 40 à 150 hect. possédées par une famille (formule BETHANIA aux environs de Kpalimé, voir film-vidéo) ou par une société avec une direction qualifiée (formule

CEREKEM à la sortie de Lomé).

L'idéal serait une forme nouvelle de partenariat, c'est à dire de créer, des sociétés où l'acheteur et le producteur seraient rassemblés.

* L'acheteur apportant:

la connaissance du marché

le savoir-faire commercial

le financement/équipement produits à l'étranger

* le producteur apportant:

la terre

la main d'oeuvre.

L'acheteur peut parfois être plus à même d'acquérir le financement qui en partie pourrait être un financement d'aide internationale. Cette formule est possible en utilisant par ex. les fonds de garanties des investissements, comme IFU au Danemark, NORAD en Norvège, NORDISK PROSJEKTFOND et NORDISK INVESTERINGSBANK pour des projets regroupant au moins deux pays nordiques (voir documents sur ces organismes remis à la RRNA lors de la mission), les crédits garantis à l'exportation (par ex. COFACE en France, HERMES en Allemagne).

L'acheteur aura alors la garantie d'obtenir le produit qu'il sait qu'il pourra revendre. Cela suppose cependant l'application de méthodes de gestion professionnelle sous la direction de l'acheteur et qu'en tant qu'investisseur il ait la garantie de la liberté de transfert de ses devises et de l'amortissement de ses investissements.

Comme cela a été dit précédemment les coopératives n'ont pas toujours bonne presse parmi les petits paysans. Cependant des exploitations de petite taille ne peuvent pas penser exportation à moins qu'elles ne se regroupent (formule Association Villages Entreprises) (voir film-vidéo fait à Kpalimé). Cette formule est à développer mais ne pourra pas aspirer à un volume important d'exportation à moins de vendre à un "regroupeur" privé national qui lui devrait acheter à prix fixe ou être payé à la commission (agent exportateur) pour donner confiance aux exploitants. La création d'une structure publique dont le revenu des employés ne serait pas lié aux revenus des paysans n'inspirerait pas la confiance nécessaire.

Les terres devraient être privées et possédées par les exploitants. L'agriculture doit être faite par des agriculteurs, qui ont l'idée de marché, et non pas par des corps de métier publics habilités à une toute autre fonction. Les structures des grandes plantations au Nord du pays exploitées de cette manière devraient être réétudiées afin de parvenir à de meilleurs rendements par une privatisation.

STRUCTURES DE CONSERVATION ET DE CONDITIONNEMENT

Chambres froide

Il faudrait créer une chaîne de chambres froides dans les centres les plus importants en dehors de Lomé. La visite de l'ONAF montre qu'à peu de frais (nettoyage, peinture, révision des installations électriques) ce besoin pourrait être facilement satisfait à Lomé. Le prix de location des 2 camions semble raisonnable, mais il en faudrait plusieurs (voir l'interview de l'ONAF dans le film-vidéo). Les

limitations des importations de certains produits congelés vont permettre d'augmenter la capacité à Lomé lorsque la température des chambres peut passer à 8-10 degrés (UBA, SOA, Jeune Afrique Viande, SOTRICO, SOTOMAREY, TOGO-FRIGOS etc...).

Il faudrait prévoir une réfrigération humide pour éviter l'assèchement des produits.

La création d'une chaîne de froid est essentielle car elle permet entre autre:

- * une meilleure conservation du produit
- * de regrouper les arrivages de plusieurs producteurs
- * d'attendre et de vendre le meilleur jour
- * de permettre des groupages pour des transports en commun donc de réduire les coûts de transport.

Tri, calibrage, emballage, contrôle sanitaire

Il faudrait prévoir des centres communs de tri, de calibrage, d'emballage et de palettisation pour les producteurs trop petits pour posséder leurs propres équipements. De tels équipements devront être le plus simples possibles afin de réduire les coûts et d'assurer un entretien local. Il est possible aujourd'hui de se les procurer d'occasion et donc de les obtenir à peu de frais. Mr. Yves PIRLOT, de la CRESCENT BELGIUM, entre autre peut faire des offres à ce sujet.

L'acquisition de ces équipements devrait avoir la priorité sur l'achat de véhicules individuels.

papaye**Emballage**

Les papayes sont relativement fragiles et leur point de maturité pour la récolte est très délicat à cerner en vue de l'exportation. Si elles sont cueillies immatures, l'épiderme se frippe, elles n'évoluent pas, manquent de saveur et de parfum. A l'inverse, si elles sont récoltées mûres, elles se conservent difficilement.

En se référant à la classification par stades de maturité de l'ananas, il en a été fait de même pour la papaye, mais cette classification n'est pas généralisée. Elle s'exprime en :

- M1 : fruit vert à point jaune,
- M2 : fruit jaune sur 1/3 du fruit,
- M3 : fruit à moitié jaune ou plus.

Les papayes doivent être emballées sur une seule couche avec protection du fond du carton.

Le cloisonnement est à proscrire. Elles peuvent être papillotées individuellement et inclinées dans la diagonale de l'emballage.

Les calibres qui expriment un nombre de fruits par carton sont de 6 - 8 - 10 - 12 - 14 - 16 pour 3, 4 et 5 kg. Les dimensions extérieures du carton type "Brésil" sont : 310 x 410 x 110.

mangue**Emballage**

Après un prétriage, parfois un lavage mais le plus souvent un essuyage, puis un tri par calibre, les mangues sont emballées dans des cartons à rubans ou plateaux selon les origines, avec des trous d'aération pour assurer une bonne ventilation. Les fruits s'appuient les uns contre les autres. Les cartons à "cassiers" sont à proscrire. Les dimensions les plus courantes sont : 400 x 300 x 110 ou 120 selon la grosseur des fruits. Dans la pratique, le commerce identifie le plus souvent les calibres par un nombre de fruits au carton : 10, 12, 14 et 16 pour 5 kg net.

Ananas**Emballage**

L'ananas brossé et trié selon calibre et maturité est mis en carton dont les dimensions intérieures sont :

- en disposition verticale pour fruits à couronne réduite :
 - 636 x 280 x 280 pour le A (8 fruits)
 - 636 x 370 x 250 pour le B (12 fruits)
 - 636 x 370 x 220 pour le C (12 fruits)
 - 644 x 434 x 104 pour le D (20 fruits)
- en disposition horizontale pour fruits à couronne entière :
 - 600 x 400 x 165 (4 à 0 fruits)
 - 460 x 360 x 360 (8 à 14 fruits)
 - 405 x 275 x 370 (6 à 8 ou 0 à 16 fruits)

La palettisation devant s'imposer dans l'avenir, ces dimensions devront être modifiées.

COLEACP

L'emballage devra répondre aux exigences du client (forme, présentation, couleur, marquage, aération, solidité, résistance à l'humidité etc...). Le problème aujourd'hui est que la CIGB à Lomé n'est pas concurrentielle par rapport à des concurrents ivoiriens ou même européens. La différence de prix peut dépasser 25%. Il faudrait voir si l'augmentation des exportations pourraient entraîner une augmentation des ventes et donc une diminution des coûts par carton.

Il faudrait convaincre le producteur de l'importance de l'emballage et le rendre conscient de l'impact sur ses coûts. Trop de producteurs oublient ou négligent ce facteur dans le calcul de leurs coûts.

Le problème de l'emballage est largement illustré dans le film-vidéo fait à Bruxelles et à Paris. C'est un côté qui a été trop négligé par les producteurs africains.

Le Centre du Commerce International CNUCED/GATT à Genève distribue

gratuitement aux pays en voie de développement un manuel de 241 pages, en plusieurs langues, sur les emballages des fruits et légumes frais, édité en 1988. Plusieurs exemplaires de ce manuel devraient être disponibles à Lomé.

Un mauvais emballage entraîne des pertes lors du transport et de la manutention et réduit sérieusement les possibilités de vente.

La création de marque, où la vente sous des marques connues, est à étudier sérieusement. La marque doit être une garantie de qualité constante.

**Bôfia**
PRODUCE OF BRAZIL



**Carmel**

**Anelie**

**Don Filipe**
TOP QUALITY EXOTICS

**AVM · EXOTICS**
FRUITS & VEGETABLES

Cette qualité devra faire l'objet d'un contrôle professionnel. Ce contrôle ainsi que le contrôle sanitaire devra être soumis aux nouvelles normes communautaires après 1992 et aux exigences du marché. Ces dernières sont souvent plus sévères que les normes officielles qui ne demeurent que des normes minima.

Il faudrait établir un code définissant bien les critères de qualité et aucune déviation ne devra être autorisée. Une mauvaise cargaison d'un producteur porte souvent préjudice aux autres producteurs de la même origine vendant sur le même marché.

STRUCTURES TRANSPORT

Fret aérien

Les coûts du fret aérien ont beaucoup augmentés et peuvent représenter le double ou même le triple de ceux du fret maritime.

Les coûts de transport peuvent représenter de 30 à 100% du coût du produit vendu à la ferme (ex.: fret aérien départ Lomé: ananas Air Afrique 225 CFA le kg, Sabena 235 CFA. Prix à la vente C. et F. entre 450 et 550 par kg).

Le fret aérien ne devrait être utilisé que pour des produits dont le rapport prix de vente/poids est très avantageux (par ex. haricots verts en hiver).

Fret maritime

Le fret maritime est donc à préférer.

Cependant les transports maritimes ne sont pas aisés et le port de Lomé n'offre pas à l'heure actuelle de situation satisfaisante.

Cette question devra être étudiée d'une manière approfondie. Que faire d'une Zone Franche si en même temps on ne peut offrir des moyens de transport satisfaisants?

Le port de Lomé est surtout touché à la descente et peu à la montée. Le transporteur actuellement le plus rapide à partir de Lomé déservant des ports européens, Anvers et Rotterdam (ports importants pour les fruits et légumes tropicaux), met environ 12 jours et n'a qu'une ou deux escales par mois. D'autres transporteurs mettent 25 jours, or pour les fruits et légumes il faudrait au maximum 8 à 10 jours avec des bateaux à chambres froides. Le port de Lomé est surtout un port d'importation. Les importations en 1988 représentaient 1.226.628 t. (dont 457.000 t. en transit) contre seulement des exportations de 247.000 t. (dont 120.000 t. en transit).

Le fret maritime permet une augmentation des exportations mais cela exige des transports plus réguliers et un traitement spécial des produits pour une meilleure conservation. Il faudrait prévoir aussi des chargements rapides (maximum 12 à 24 h.) d'où l'obligation de grouper les produits à l'ONAF et de les palettiser. Les quais et les équipements devront être adaptés au transport par palettes et les contrôles sanitaires ainsi que le traitement en douane devront être immédiats quelque soit

l'heure du jour.

La cueillette des fruits en fonction de leur maturité devra être faite en fonction du transport et de sa durée. La manutention devra être faite d'après les instructions données par le transporteur pour diminuer les pertes (avaries, vols).

Les risques maritimes étant plus grands que les risques aériens pour de tels produits, il faudra prendre contact avec des courtiers d'assurance afin de comparer les risques aux prix des assurances.

Une coopération avec les producteurs Burkinabés (pays enclavé) et béninois (port de Cotonou plus cher que Lomé) devrait avoir lieu. Cela exige cependant que Lomé puisse leur offrir un fret maritime régulier, court et à bon marché. Cette coopération serait bénéfique pour les producteurs togolais (voir film-video, interview du représentant de la FLEXFASO de Ouagadougou ainsi que documents remis à la Robert R. Nathan lors de la mission) qui eux-même devront coopérer ensemble pour diminuer les coûts de transport (groupage). Une coopération entre les services des douanes de ces trois pays devrait être instaurée afin d'éviter des retards préjudiciables. De tels retards signifient une augmentation des pertes et une augmentation des coûts de transport du fait de l'immobilisation prolongée du moyen de transport si tant est que le transporteur puisse attendre (!).

En cas de groupage entre des producteurs de ces pays il faudrait prévoir une instance impartiale de contrôle au port de Lomé pour la qualité (critères minima) et la sécurité (contrôle sanitaire mais aussi contrôle policier pour éviter par ex. des transports frauduleux telle que la drogue. Ces services devront être immédiatement disponibles, afin d'éviter tout retard, à un centre de groupage par ex. à l'ONAF.

STRUCTURES DE SERVICES

(assistance publique et privée)

Le but principal de ma mission a été de former les producteurs et futurs exportateurs et de leur donner des conseils. La durée limitée de cette mission et le refus de l'USAID/RRNA d'en ramener la durée à celle originellement proposée par elles, c'est à dire 6 semaines (voir annexe), n'ont pas permis pas de rédiger un rapport plus détaillé. Ce rapport à la charge de l'auteur, fait en quatre jours, n'a donc pas la prétention de contenir des projets élaborés. Il contient cependant des idées obtenues suite aux informations recueillies en Europe lors du tournage du film-vidéo et lors de mon séjour au Togo. L'analyse et le suivi de ces idées devront en être assurés par les experts de la RRNA/USAID et du Ministère du Développement Rural.

Comité d'Etude et de Promotion des Exportations (CEPE)

Une infrastructure de conseil et d'assistance aux producteurs devra être mise sur pied.

Ceci devra être une des tâches principales du Comité d'Etude et de Promotions des Exportations des Produits Agricoles non-Traditionnel (CEPE).

J'ai assisté à une séance du CEPE. La plus grande partie de la séance fut prise par la correction de l'orthographe d'un rapport. Il aurait été beaucoup plus rationnel de charger une ou deux personnes de cette tâche.

Les membres du CEPE se doivent de se donner des priorités. Leurs compétences, le peu de temps qu'ils disposent et l'urgence de leur mission font qu'ils ne peuvent pas s'occuper de travaux subalternes ou de travaux pouvant être mieux réalisés par d'autres.

Il est important que le CEPE, avec la compétence qu'il représente, reste un organe d'échange de vue, de réflexions et de recommandations au secteur public.

Il faudrait que chaque membre se rappelle que le problème essentiel n'est pas un problème de production mais un problème de commercialisation. La partie du film que j'ai fait dans la région de Kpalimé montre bien qu'il existe au Togo les terres et la compétence pour produire ce que le marché demande.

Ce film devra être montré le plus rapidement au CEPE.

Les recommandations et conseils contenus dans cette partie du rapport devront être étudiés en priorité sans trop attendre. La courte durée de ma mission n'a pas permis de procéder à des recommandations et des conseils plus élaborés. Leur étude faite par le CEPE devrait permettre cette élaboration et ainsi d'en améliorer leur valeur.

Dans ce but une présentation des problèmes liés à Togofruit serait essentielle. Ces problèmes ont été coûteux pour le secteur public comme le secteur privé. Ces coûts doivent être amortis dans la mesure du possible, et une manière de le faire serait de procéder à une analyse de ces problèmes afin que les erreurs du passé ne soient pas répétées. Le but de l'analyse ne devrait pas être négatif, c'est à dire de chercher à critiquer quelque chose ou quelqu'un, mais au contraire positif et dynamique, c'est à dire de se servir d'une mauvaise expérience pour apprendre à éviter les faux pas dans le futur.

Il ne m'a pas été possible lors de mon séjour d'avoir d'information suffisante sur l'expérience Togofruit.

Le CEPE ne devra pas perdre de vue que le but de son étude devrait être de proposer des recommandations pratiques entraînant une amélioration des revenus du secteur privé. Seule une telle amélioration permettrait une création d'emplois, une diminution de problèmes sociaux difficiles pour l'Etat et une augmentation des revenus de ce dernier par l'imposition de ces revenus.

A ce sujet il est important de se rappeler l'histoire de la poule aux oeufs d'or. L'imposition devra être telle qu'elle ne devra pas décourager les producteurs. Il faudra même encourager les investissements privés togolais et étrangers. Ceci nécessite une fiscalité ni trop lourde, ni trop compliquée et en plus une garantie que les investisseurs récupéreront les fonds investis. De cette manière étrangers et Togolais seront motivés pour garder leur argent au Togo et à l'utiliser d'une manière rentable. En contre-coup l'Etat aura l'avantage d'obtenir des recettes fiscales régulières.

Le CEPE, formé de représentants du secteur public et du secteur privé, devra aussi faire des recommandations améliorant les rapports entre les deux secteurs. Le clivage entre les deux est un phénomène qui existe dans tous les pays. Personne n'y gagne. Les agents de la fonction publique doivent recevoir une formation leur faisant comprendre qu'ils sont au service du secteur privé. La notion de service devra être développée par une action d'information appropriée dans tous les services du secteur public. Ceci redonnerait confiance aux producteurs qui parfois voient dans le bureaucrate plus un frein ou une source de coût qu'un service lui permettant d'améliorer ses revenus. Or sans ces revenus il ne peut y avoir de

source de financement des services publics (!).

Dans les pages à venir je m'attache à donner des conseils afin d'améliorer la qualité des services des organes publics et privés pour les exportateurs.

Direction du Commerce Extérieur

La Direction du Commerce Extérieur est représentée au CEPE. D'après le décret no. 80-184 /PR/MCT elle a deux divisions dont le niveau des compétences devra être rehaussé à celui des besoins futurs du pays entre autre en ce qui concerne l'exportation de produits agricoles.

Il s'agit :

* de la Division import-export qui devra avoir un expert dynamique et compétent en exportation

* de la Division des négociations internationales.

A ce sujet j'ai renouvelé une proposition de séminaire sur les contrats internationaux faite en juillet 1988. Cette proposition a été remise aux bons soins de la Chambre de Commerce de Lomé à la fin de ma mission (voir annexe). Un tel séminaire devra être essentiellement pratique et regrouper aussi bien des représentants du secteur public comme du secteur privé. Il est en effet important

que le maximum de gens puissent en bénéficier et que l'on ne se limite pas qu'aux produits agricoles. La présence des cadres du secteur public est importante à deux points de vue. D'une part l'autorité publique togolaise est encore la partie la plus importante dans les contrats internationaux passés avec le Togo. D'autre part, dans le cadre d'une politique dynamique de privatisation, il est essentiel que les cadres du secteur public aient une bonne connaissance du secteur privé croissant et de ses besoins. Ils ne doivent pas être une "caste" séparée isolée dans une "tour d'ivoire" mais des collaborateurs actifs au service du secteur privé.

Le niveau de tels collaborateurs devra être égale et même de préférence supérieur à ceux du secteur privé. Cela exigera que leurs rémunérations soient réajustées. Les recettes de l'Etat étaient ce qu'elles sont, il faudra prévoir des recettes supplémentaires. Ceci m'amène à faire les propositions suivantes en cas de création d'un Centre du Commerce Extérieur.

Centre du Commerce Extérieur

Comme je l'ai dit auparavant je n'ai malheureusement pu recevoir ni les documents concernant la première proposition de création d'un tel centre ni les termes de référence proposés par la SOTED en vue d'une nouvelle proposition.

C'est donc en raison de l'absence de connaissance de ces documents que je dois me limiter à donner des conseils restreints. Du fait de mes tâches et de mon engagement au Conseil Norvégien de l'Exportation, organe similaire, j'aurai pu ici apporter une assistance beaucoup plus large et plus approfondie. Le Gouvernement togolais devrait demander le financement d'une expertise au Centre du Commerce International, CNUCED/GATT à Genève (Palais des Nations, 1211 GENEVE 10, SUISSE).

Le Centre du Commerce Extérieur devrait être semi-public et avoir une réelle indépendance d'action tout en relevant juridique d'un ministère de tutelle. Le ministère devra être responsable des lignes directrices en collaboration avec des représentants du secteur privé. Une solution serait alors de créer une sorte de conseil d'administration, ou une assemblée générale, représentant le secteur privé et les ministères concernés (plan, commerce, industrie, agriculture par ex.) à parts égales avec en plus un président qui devrait être le Ministre de tutelle.

Les employés du Centre, y compris son Directeur Général, devront avoir une formation théorique et pratique du commerce international. L'aspect pratique devra prédominer dans l'évaluation des compétences des candidats. Ceci veut dire qu'il faudra vraisemblablement rechercher des candidats principalement dans le secteur privé. Un tel conseil devra apporter une assistance concrète aux exportateurs et dans ce but une "Mama Benz" ayant fait ses preuves, peut avoir plus de valeur qu'un docteur agrégé en droit commercial n'ayant jamais quitté les bancs de sa faculté.

Le Centre devrait avoir des compétences commerciales, techniques et juridiques. Sa hiérarchie devrait être simple afin de permettre la souplesse nécessaire pour son travail, c'est à dire comprendre un Directeur Général et directement en dessous de lui des conseillers sans intermédiaires, en liaison direct avec les exportateurs.

Les ambassades et consulats togolais devront collaborer étroitement avec ces conseillers qui à l'étranger devraient avoir droit au passeport de service leur garantissant l'assistance des organismes publics étrangers. Ceci pourrait être fort utile dans certains pays, comme les pays socialistes ou les pays en voie de

utile dans certains pays, comme les pays socialistes ou les pays en voie de développement. Cela leur donnerait aussi un statut particulier en tant que représentants des intérêts économiques togolais à l'extérieur.

Le rôle traditionnel des ambassades et consulats tend dans beaucoup de pays à s'estomper au profit d'un rôle nouveau, celui de représenter les intérêts économiques du pays et d'assister activement tout personnes participant à la protection et l'amélioration de ceux-ci, y compris les représentants des sociétés privées.

Les recettes du centre devront principalement être des recettes publiques auxquelles se rejouterait une participation du secteur privé. La part de cette dernière devra être proportionnelle et directement liée à l'assistance offerte aux exportateurs. Ainsi, si les services de base, n'exigeant pas un travail spécifique prenant peu de temps, devront être gratuits pour encourager et former les exportateurs, les services spécifiques à tel ou tel entreprise devront être payants. Comme services spécifiques j'entends par exemple des études de marché, la rédaction d'un contrat, l'assistance lors de négociations, l'assistance linguistique. Cette distinction existe dans des organismes tels que le Centre Français du Commerce Extérieur ou le Conseil Norvégien de l'Exportation. Les services payants présentent de très sérieux avantages:

- * éviter l'afflux et l'abus de demandes peu sérieuses, mal fondées ou dont le suivi est incertain,
- * montrer au Centre quelles priorités il devrait s'imposer en fonction des besoins des exportateurs,
- * permettre à l'exportateur d'exiger un résultat en fonction du prix qu'il paye,
- * obtenir des recettes motivantes pour les conseillers.

Le salaire des conseillers devrait être composé d'une base fixe minimum et d'une variable (supplément individuel) fonction des services payants exécutés au cours de l'année afin de les motiver et de redonner confiance aux producteurs.

Le Centre devra posséder un service de documentation pratique à la libre disposition des exportateurs, du secteur public et des étudiants. Dans ce dernier cas il faudrait cependant éviter une trop grande affluence. Ce service ne doit pas devenir une succursale de bibliothèque d'université. En cas d'affluence l'entrée au service devra être réservée aux étudiants faisant par exemple un mémoire ou un rapport sur les exportations. Les exportateurs devront toujours avoir la priorité. Le service de documentation devra se procurer le plus rapidement, entre autre, les manuels gratuits fournis par le Centre du Commerce International à Genève.

Parlant d'exportation de produits agricoles, le service de documentation devra recevoir entre autre la bulletin du COLEACP sur les conditions et les prix sur les différents marchés.

Il faudrait éviter une dualité ou une concurrence infructueuse avec le service de documentation de la Chambre de Commerce de Lomé.

Chambre de Commerce

Une coopération très étroite entre le Centre et la Chambre de Commerce devrait s'imposer.

La présence dans les mêmes locaux des deux institutions présenterait un avantage

des services communs: Centre de documentation, telex, télécopieur, bulletin d'information etc..., et de mieux les rentabiliser.

Assistance Internationale publique

Dans le but de financer des séminaires et d'obtenir des informations, des contacts plus étroits devront être établis avec par exemple:

Aide Multilatérale:

- PNUD à Lomé, conseiller régional économique pour le Benin, Togo et Nigéria.

M. RAZAFINDRAKOTO qui avait ce poste en 1988 avait même accepté le principe du financement d'un séminaire sur les contrats d'exportation à Lomé. Jusqu'à présent aucune demande ne lui est parvenue.

- Centre du Commerce International (CNUCED) à Genève.

- Centre sur les Sociétés Transnationales de l'ONU qui en 1988 aurait aussi pu financer un séminaire au Togo sur les Contrats internationaux. Ce centre peut aussi financer l'assistance d'experts en négociation internationale.

- Banque Mondiale. Les membres de CEPE doivent savoir que tout projet devant être financé par la banque doit être inscrit dans le Programme d'Ajustement Structurel (PAS).

- International Institute of Tropical Agriculture (USA).

- International Institute of Tropical Agriculture (USA).
- COLEACP qui, entre autre, propose des stages de formation pratique.

Qu'il s'agisse de formation de cadres ou d'information, il faut absolument éviter les côtés trop théoriques. Trop d'organismes proposent des séminaires de développement dont il ressort peu de chose du fait que l'aspect pragmatique n'est pas dominant. L'Afrique n'a eu jusqu'ici que trop de tels séminaires. Le type de conférence dont a besoin le Togo est la type des conférences du COLEACP où les participants peuvent directement appliquer/utiliser les conseils/renseignements obtenus.

Aide Bilatérale :

Des organismes tel que l'USAID aux USA, la NORIMPOD en Norvège et IMPOD en Suède peuvent apporter/améliorer leur aide.

Un des problèmes lié à l'aide internationale publique est que celle-ci trop souvent ne répond pas aux critères de productivité et de rendement, d'élasticité, de facilité d'adaptation et de dynamisme qui s'imposent à ceux qui ont besoin de cette aide. Cela peut même aller très loin. L'aide gratuite au développement a dans certains cas été la source de pertes financières ou d'augmentation des coûts de celui qui en a bénéficiée. Ainsi certains conseils gratuits peuvent s'avérer chers pour la personne conseillée alors que le conseiller n'a aucun risque.

Si l'USAID par exemple veut favoriser véritablement la privatisation du secteur

publique il faudrait qu'elle s'attache plus à utiliser des moyens et les hommes dont la productivité et les rendements répondent aux normes du secteur privé. Cela exigera qu'elle revoit ses procédures administratives et financières, qu'elle paye la compétence le prix qu'elle coûte et qu'elle donne à un projet les moyens matériels et financiers pour arriver à un résultat professionnellement satisfaisant. "Professionnellement satisfaisant" signifie qu'un tel résultat pourrait aussi être accepté dans le secteur privé.

Il est important que les organismes d'aide fassent preuve de plus d'élasticité, de facilité d'adaptation et de dynamisme afin de servir de modèle aux entreprises et personnes qu'ils aident et conseillent. Ceci les rendrait plus crédibles et encouragerait le secteur privé.

Cette nécessité m'a été parfaitement démontrée une fois de plus lors de cette mission. Le secteur privé togolais, comme du reste les sociétés étrangères contactées, a montré beaucoup plus de souplesse, d'esprit d'adaptation et de rapidité de décision que les organismes d'aide rencontrés du fait qu'il soit plus soumis à l'obtention de résultats concrets qu'à l'application de règles de principe.

Aspect positif à noter. L'assistance qui m'a été apportée par les fonctionnaires togolais pour accomplir ma mission a été plus dynamique et orientée vers des résultats que celles des organismes d'aide. J'ai déjà eu l'occasion de constater la qualité (compétence professionnelle, ponctualité, travail hors des heures de bureau, suivi etc...) d'une telle assistance, il y a exactement un an lors d'une étude des possibilités de plantation d'eucalyptus. Je ne sais pas si ceci est général dans l'administration togolaise (ce serait trop beau!), mais cela mérite d'être souligné dans un tel rapport afin que cela puisse servir d'exemples pour d'autres

fonctionnaires.

Les organismes tels que le COLEACP, la NORIMPOD et l'IMPOD ont l'avantage d'être directement orientés vers l'assistance aux exportateurs des pays en voie de développement désirant vendre à des acheteurs dans les pays industriels. Ils possèdent donc une expertise que ne possèdent pas forcément des organismes généraux. Le Togo devrait pouvoir tirer avantage d'une telle expertise (Voir film-vidéo, interviews avec les représentants de la NORIMPOD et du COLEACP).

Assistance internationale privée

Il existe des gens qui se sont spécialisés dans le commerce des produits tropicaux comme le montre mon film.

Souvent l'utilisation de ces spécialistes, bien que chère à l'heure, s'avère être plus rentable que d'utiliser des personnes locales non-spécialistes. Je ne prendrai qu'un exemple pour illustrer cette affirmation. Il existe aujourd'hui des calibreuses neuves et compliquées et chères. Afin de diminuer les coûts et d'éviter les risques d'achat de machines mal adaptées aux besoins il faudrait envisager d'utiliser un tel spécialiste afin de trouver les machines adéquates et de préférence d'occasion. Seul un tel spécialiste saurait où trouver de telles machines (dans quel pays, dans quelle société, à quel prix ?).

Il ne faut pas non plus négliger certaines compétences locales. L'intervention de Mme A. KONATE (SOCOBENIN) à la conférence du 31 octobre 89 à la Chambre de Commerce de Lomé montra que les vendeuses togolaises, bien qu'ayant une scolarité restreinte, ont parfois un sens du commerce plus développé que certains

universitaires. Cela vaut la peine d'écouter leurs conseils.

Voir à ce sujet la partie du film-vidéo fait au marché Marox. Si j'avais eu plus de temps, j'aurais souhaité aussi interviewer des vendeuses travaillant sur de grosses quantités.

Formation des cadres futurs

Ce n'est pas par hasard que j'ai fait une conférence pour le corps professoral et les étudiants, bien que celle-ci n'était pas prévue à mon programme. La formation technique et universitaire doit être modifiée dans l'optique de la politique de privatisation. Cette formation devrait être moins théorique et plus pratique afin de mieux préparer les étudiants à la vie active dans un pays africain aux débouchés restreints.

CONCLUSION

Il semble bien que la privatisation du secteur public puisse améliorer les conditions économiques d'un pays tel que le Togo. Ceci est vrai aussi pour l'agriculture où l'intéressement individuel aurait un impact collectif entre autre par la création d'emplois et de meilleures recettes fiscales puisqu'il existe un marché pour certains produits agricoles d'exportation et que ceux-ci peuvent être cultivés au Togo. Ceci exigerait un effort réel aussi bien du secteur public du pays concerné que des organismes extérieurs d'aide au développement. Ces derniers devront faire preuve de plus de souplesse, de dynamisme, et remplir des conditions de productivité et de rendement pouvant servir d'exemple et par là encourager le secteur privé.

ANNEXES

ACTIVITITES EFFECTUEES

61/63

mission du Dr. RIGAULT -----

par ordre chronologique :

22/8/89 : Oslo, Ministre Yao Pali TCHALLA

Présentation de la mission, échange de vue

8 et 9/9/89 : Oslo, Préparation et interview, film de Mme BURUM commerçante

18/9/89 : Oslo, Mr. AAGE ROED, NORIMPOD

Présentation des organismes publics d'aides aux exportations
en provenance des P.V.D. - Film.

Départ pour Bruxelles

19 et 20/9/89 : Bruxelles Mr. Yves PIRLOT, Dir. de CRESCENT BELGIUM

Interview et film.

25,26 et 27/9/1989 : Paris. Mr. Philippe BARDET, COLEACP

Mme. Gisèle LAGUEYRIE, P.D.G. des établissements
LEGUEYRIE

Interview et film sur RUNGIS.

7,8 et 9/10/89 : Oslo . Montage du film

17/10/89 : Oslo . Nouvelle rencontre avec NORIMPOD.

18/10/89 : Départ d'Oslo pour Lomé

19/10/89 : Lomé

- 1) * Mr. Dennis E. PANTHER, consultant USAID. Présentation
- 2) * Mr. Mark WENTLING, représentant USAID "
- 3) * Mr. Missiham-Tchou HOUYENGAH, Ingénieur Principal d'Agriculture
M.D.R. Séance de Travail
- * Mr. Louis LUNG économiste (R.R. Nathan)
- * Mr. Richard C. ROW (")
- 4) * Mr. Biova Soumi PENNANEACH, Directeur de Cabinet M.D.R.
Présentation
- 5) * Mr. APPOH Kodzo Mensah, Directeur du commerce extérieur, MCT
Séance de travail
- 6) * Mr. Yacoubou GAOU, directeur du commerce extérieur, MCT
Séance de travail
- 7) * Mr. Djahlin BROOHM, secrétaire adjoint, Chambre de Commerce
préparation technique de la conférence du 31 Octobre.-

- 1) Conférence, séance de travail du Comité pour l'Etude et de la Promotion des Exportations des vivriers et des Produits Agricoles non-traditionnels (CEPE).. Information - conseil par le Dr. RIGAULT.
- 2) Présentation du film à l'USAID.
- 3) Mr. Emmanuel E. MBI, Représentant Résident, Banque Mondiale - présentation échange d'information
- 4) Fonds danois pour l'industrialisation des pays en développement (IFU) Information.

21/10/89

Préparation de film au Togo

22/10/89

Repos

23/10/89

- 1) * USAID
Information, questions techniques
- 2) * Mr. Loumonvi FOMBO, Directeur du Projet ananas
Echange d'information sur le projet
- 3) * Mr. Jean Mathias LE REST, directeur commercial Togo-Frigos
Information concernant les capacités de chambres froides au Togo
- 4) * Mr. Tchabouré GOGUE, Vice-recteur de l'Université du Bénin
Préparation d'une conférence pour l'Université.
- 5) * Mr. Hubert GOUTAY, directeur des établissements DUCROS
Informations concernant cultures d'exportation et coopération industrielle européenne.
- 6) * Mr. Kossi R. PAASS, Directeur Général B.I.A.O.
Information concernant secteur bancaire et production, exportation agricole.
- 7) * Mr. Kossi DOUGBA, directeur, actionnaire de CEREM
Information concernant coopération producteur, acheteurs de produits agricoles d'exportation.

24/10/89

- 1) Visite et film du Projet ananas à Notsé avec Mr. FOMBO
- 2) Visite de CEREM avec Mr. Christian C. JACOBSEN.
- 3) * Mr. Koukou HADZI, Technicien, Office National des Abattoirs et Frigorifiques (O.N.A.F.)
Interview et film sur les possibilités de chambres froides au Togo.

- 1) * Mr. Tsomekpo A. AZIAKONOU, Gérant, Sté Fololo-Togo S.A.R.L.
Information, Conseils
- 2) * Mr. Tor KJELSAAS (Scancem/Cimtogo) et Mr. PENNANEACH,
Informations
- 3) * Mr. Yao Agbo-N'dé HOUNOUVI, dir. BOAD
Informations
- 4) Conférence pour les agents du secteur public (Voir liste des participants)
Présentation du film - Exportation de produits exotiques et du film sur
le projet ananas faits par le Dr. RIGAULT.
Débats et informations, conseils.

26/10/89

- 1) Film : les vendeuses du Marché Marox : prix et provenance des fruits
et légumes togolais
- 2) Mme A. KONATE , dir., SOCOBENIN

27/10/89

- 1) * Mr. Christian GARCIAS, Conseiller technique M.D.R.
Informations.
- 2) * Mr. Koffi AGOGNO , Directeur Général, ODEF
Informations
- 3) * Mr. Broohm
questions techniques pour la conférence

28 et 29/10/89 : Voyage dans la région de Kpalimé(425 km.) Film, échange d'informations, information, conseils(productions de fruits et légumes tropicaux exotiques et produits européens de contre saison).

- 1) * Mr. Komi Apéléte NYUIADZI, Secrétaire général, Asscciation Villages
Entreprises
- 2) * Mr. Guy et Mr. Jean Loup HUNLEDE, ferme Béthania.
- 3) * Mr. Nyatéfé ADZAFUI , Agronome en retraite ayant travaillé pour
Togofruit.
- 4) * Mr. Bjorn HOISTAD, Conseiller Agence norvégienne de développement en
courte mission aux Ghana, Togo, Bénin.

30/10/89 :

- 1) * Mr. Akouété Avolèlèh SITTI, dir., et Mr. Péo-gali ALLAGLO, Chef division M.C.T.

Demande de document concernant la Direction du Commerce extérieur (décret, arrêté), modifications du code des investissements et du code général des Impôts en date du 27/10/89 (réf. La Nouvelle Marche du 28 Octobre) et le Centre Togolais du Commerce Extérieur ainsi que les termes de référence faits par la SOTED.

- 2) * Mr. BROOHM

Questions techniques pour la conférence

- 3) * Mr. Ezzo BATCHASSI, Directeur Général et Mr. HADZI

Interview et nouveau film sur l'ONAF.

- 4) * Mr. Abotchi Nomessi Comlan AFOUTOU, Directeur Général, Cartonnerie

Imprimerie Générale du Bénin (CIGB)

Information concernant les emballages au Togo.

- 5) Conférence à la faculté de droit (3 heures) sur les contrats d'exportations et la privatisation pour le corps professoral et les étudiants en dernière année des matières suivantes :

droit, économie et agriculture.

La majorité des participants provenait de la faculté de droit.
Sous la direction de Mr. le doyen Mèyéba POCANAM.

31/10/89 : Toute la journée

Conférence à la chambre de commerce sur la privatisation et l'exportation de fruits et légumes tropicaux et de contre saison.

Voir programme

Présentation du film, débat, informations, conseils, interviews à la Radio-télévision.

1/11/89 :

- 1) * Mr. HOISTAD

Information

- 2) * Mr. André VALLAIS, Dir., B.T.C.I.

Informations concernant secteur bancaire

3) * Mlle Yolande GNROFOUN , étudiante
Conseils pour une maîtrise de droit sur le sujet
"privatisation et exportation de fruits et légumes du Togo" Une approche pratique multi-disciplinaire (droit, commerce et économie).

4) * Mr. Tossah GNROFOUN
Ancien ministre du MDR, agriculteur-exploitant
Echange d'informations et information/conseils.

2/11/89 : Départ pour le Bénin 12 H 30.

3/11/89 : Information concernant problèmes et solutions secondaires et possibilité de production et de regroupement avec le Togo

- 1) * Mr. Jean-Marie PETIT, Ingénieur agro-enseignant à l'Université Populaire du Bénin.
- 2) * Mr. Théophile AHOANSOU, ancien directeur du CARDER-Atlantique.

5/11/89 : Repos

6/11/89 :

- 1) Séminaire sur les espaces céréaliers régionaux en Afrique de l'Ouest . Participation à l'ouverture
- 2) * Mr. Koffi SASSOU, Dir., Agence Centrale Togo - Montage de film
- 3) * Mme Cathérine GUICHARD, Secrétaire générale, COLEACP-Information.

7/11/89 : Conférence du COLEACP

8/11/89 :

- 1) Conférence du COLEACP
- 2) Interview /film de
 - * Mr. N'Koumo MOBIO, Président du COLEACP : Opinion sur les possibilités au Togo.
 - * Mme Cathérine GUICHARD, secrétaire générale du COLEACP : Conseil sur les produits frais ayant un marché en Europe et sur les produits pour l'industrie agro-alimentaire (négatif).
 - * Mr. Mohamed MALINKE , dir., Fruitema au Mali : Opinion sur les organismes d'aide aux importateurs basée sur son expérience avec IMPOD (Suède) et NORIMPOD (Norvège).

SOMMAIRE

- Date : 25/10/89
- Lieu : Salle de Conférence de la Caisse Nationale de Crédit Agricole à Lomé.
- Sujet : Présentation de films video sur les possibilités d'exportation des produits agricoles non Traditionnels en Europe (Norvège, Belgique, France).
- Debats avec les responsables du Ministère de Développement Rural chargés de la recherche, de la formation, de l'organisation des producteurs et de crédit.

Présidence de séance :

MM. ASSIONGBO K. Directeur Général du Développement Rural
 HOUYENGAH M.T. Conseiller du Cabinet du Ministère du
 Développement Rural.

NOM ET PRENOMS	TITRE	SERVICES
ASSIONGBO K.	Directeur Général du Développement Rural	M. D. R.
CHEAKA A. Touré	Chef Division Pédagogie Rurale	D.E.F.A. Lomé
BALOUBADJO N'KPADA	Chef Division Coopération Mutualité DGDR/DCV	MDR/DGDR/DCV/DCM
NAYO-AGOUMA Yakpo	Responsable Régional de Togograin Rég. Maritime	TOGOGRAIN
FOMBO Loumonvi	Directeur	Projet Ananas
ROW Richard	Conseiller Technique	M.D.R.
MARCADENT Philippe	Expert du B.I.T.	Division Coopération et Mutualité.
Louis LUNG	Economiste	D.E.S.A.
RAMANOU Edem A.	Direction des Etudes	C.N.C.A.
AKOEGNON Djagnikpo	D.R.A.	D.R.A.
ALLAGLO Péo-Gali	Chef Division des Echanges	M. C. T.
HOUYENGAH Missiham-Tchou	Cabinet	M.D.R.
Didier RIGAUULT	Conseiller juridique en exportation	Conseil Norvégien de l'exportation

QUOTIDIEN TOGOLAIS D'INFORMATION

LA NOUVELLE MARCHÉ

DONS KIFADE

AZOLI YEYE

N° 3031

PRIX 30 FRANCS

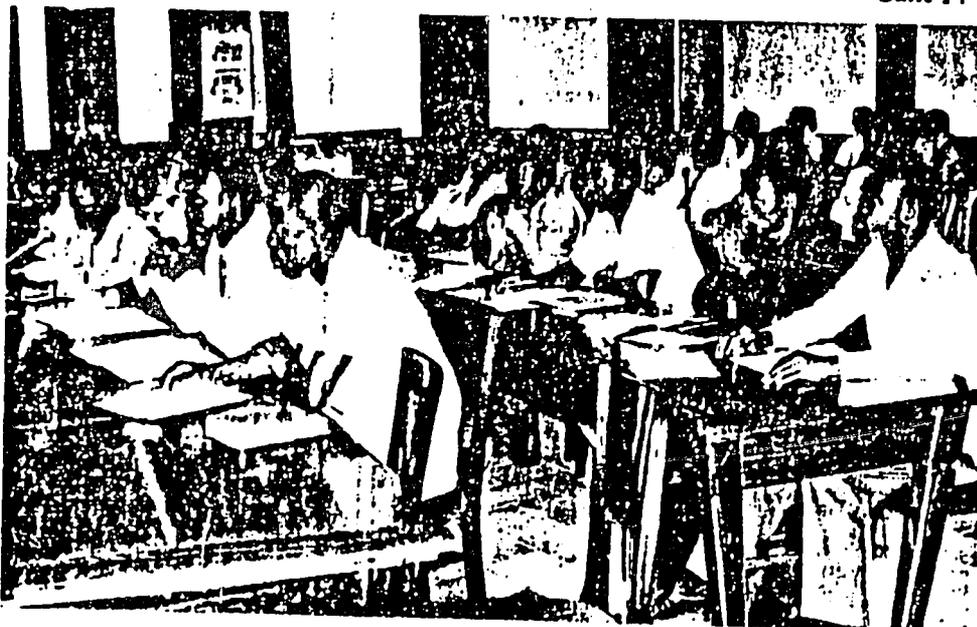
Jeudi 2 Novembre 1989

AU COURS D'UNE JOURNEE DE REFLEXION**MARDI A LA CHAMBRE DE COMMERCE A LOME****Les opérateurs économiques sensibilisés à la question de la promotion de l'exportation des produits vivriers du Togo**

Une journée d'information et de réflexion sur la promotion des exportations des vivriers et des produits agricoles non traditionnels (fruits, légumes, épices, fleurs, céréales, etc...) s'est

déroulée mardi dernier à la Chambre de Commerce d'Agriculture et d'Industrie du Togo (CCAIT) à Lomé. Organisée par les ministères du Développement rural et du Commerce

et des Transports avec la collaboration de la CCAIT et de l'USAID, cette rencontre a regroupé des directeurs de sociétés et des cadres d'entreprises. Ils ont

Suite P. 7

Les opérateurs économiques suivant un exposé sur les moyens de promouvoir l'exportation de nos produits vivriers

Journée de réflexion à la Chambre de Commerce

Suite de la première page
 eu à écouter deux exposés ; l'un portant sur la politique du gouvernement togolais en matière de libéralisation et de promotion des exportations des vivriers et des produits agricoles non traditionnels, l'autre faisant le point des travaux du Comité d'Etudes et de Promotion des Exportations de vivriers et de produits agricoles non traditionnels (CEPE) créé récemment dans le but de mener une profonde réflexion sur la promotion des exportations de ces produits et de faire des recommandations menant à des actions concrètes.

A l'ouverture de la rencontre, M. Biova Soumi Pennaneach, directeur de cabinet du ministre du Développement rural, a rappelé aux participants les diverses mesures prises par le gouvernement pour atteindre aujourd'hui l'autosuffisance alimentaire et la diversification de la production agricole.

En la matière, des résultats probants ont été obtenus. « *Le pays dégage des surplus pour lesquels des débouchés doivent être recherchés* », a souligné M. Pennaneach qui a par la suite prévenu que si ces surplus n'étaient pas écoulés, le processus de développe-

susceptibles d'être placés sur les marchés extérieurs.

Selon l'orateur, cette nouvelle voie a pour objectif de maintenir non seulement un certain équilibre entre les importations et les exportations, mais aussi et surtout de pérenniser l'autosuffisance alimentaire. Aussi, a-t-il vu dans la rencontre un forum et un cadre idéal d'échanges et de réflexions devant aider à appréhender les problèmes relatifs à cette nouvelle situation. M. Pennaneach a enfin exhorté les participants à tout mettre en œuvre pour faire de cette journée une réussite totale.

MM. Mark Wentling et



Le directeur de cabinet du ministre du Développement rural, M. Pennaneach (au milieu) ouvrant la journée de réflexion

Les participants à la rencontre ont également pris connaissance du compte rendu d'un voyage d'études effectué à Bruxelles et à Rungis (France) par le D^r Didier Rigault, auteur d'un livre de conseils aux exportateurs africains. Présenté sous la forme d'un film, ce rapport fait d'entretiens entre le D^r Rigault et les principaux importateurs de produits africains aboutit à des démarches et directives qu'il convient d'observer pour réussir une pénétration des marchés européens.

ment agricole engagé pour pérenniser notre autosuffisance alimentaire risque de connaître des problèmes ; ceci, en raison de la mévente des produits qui engendrera le désintéressement de nos braves paysans.

Le directeur de cabinet du ministre du Développement rural a par ailleurs exposé la nouvelle donne qui prévaut et qui consiste aujourd'hui à dépasser le cadre limité des produits de rente traditionnels et d'ouvrir la voie à tous les produits d'origine végétale

Kokou Seddoh, respectivement représentant de l'USAID et secrétaire général de la CCAIT sont aussi intervenus pour souligner que notre pays recèle d'éléments favorables à l'exportation des produits vivriers. Ainsi, M. Seddoh a inscrit la rencontre dans le cadre de la Campagne « *Consommez produits togolais* » et a énuméré les diverses démarches effectuées par la CCAIT pour promouvoir les initiatives privées en matière d'exportation.

Têtè ATTIKOSSIE

ANNEXE 4

PARTICIPANTS JOURNEE D'INFORMATION : Exportation des vivriers
Chambre de Commerce, le 31.10.89

Louis LONG	USAID	BP. 852 LOME
ADIBOLO Yawo	DESA	BP. 341 LOME
BAZOUBADJO N'kpada	Min. Développement Rural	BP. 80217 LOME
GAOU Yacoubou	Min. du Commerce	BP. 383 LOME
LAMBONI Mindi	Min. Développement Rural DGDR	BP. 341 LOME
FIDEGNON-EDOH Komi	COMEKO (limited)	BP. 61899 - Tél. 21.54.50
AGAMAKOU Gagno	Consultant Industriel	BP. 20006 LOME
KUEVI Dédé K.	Etudiante FDD III	BP. 2700 LOME
GNROFOUN Afiavi M.	Etudiante FDD III	BP. 1548 - Tél. 21.13.49
AGBODJAN Labité	Comité Promot° des Exp. Vivriers	Min. du Plan et des Mines LOME
HADZI Kokou	ONAF	BP. 9105 LOME
SITTI A. Mawoussé	ETS. AGEFROID	BP. 60292 - Tél. 21.18.15
AKOUETE Koffi	CIMAO	BP. 1365 - Tél. 21.20.28
ALPHONSE Z. ADOKO	ETS. WALDE	BP. 12625 - Tél. 21.18.25
ALOWA Alassan	Groupement de Kabolé n° 13	Région Centrale Sokodé Tchamba
KONATE Awa	SOCOBENIN	BP. 3136 LOME
JACOBSEN Carl Christian	CEREKEM EXOTIC TOGO SA	BP. 2296 LOME
NARMAND Yves	SECHI Agri	BP. 454 LOME
KEZIRE Izotou	DRDR/RC	BP. 86 Sokodé
SASSOU Koffi	Agence Centrale Togo	BP. 1246 LOME
LAWSON Boèvi & WEI	SINTO	BP. 20010 - Tél. 21.1724
ODAYE Koffi	Groupement NOVIWOWO Idao	Trésorier Adjoint Prefect. Amou
DJRAMEDO Daté	Fleurs des Tropiques	BP. 12483 - Tél. 21.20.94 LOME
BUCCOVI Ayitévi Beny	Fleurs des Tropiques	BP. 12483 - Tél. 21.20.94 LOME
TEKO-FOLLY Kué	ETS. AGRIPROMO	BP. 7717 LOME
IBRAHIM Abileigny	EAU AFRIQUE	BP. 7290 LOME
Dr. DOTSE Fantodji	STE. EAU AFRIQUE SA	BP. 7290 - Tél. 21.51.18
TOGO K.N. Dodzi	EAU AFRIQUE	BP. 7290
OURO-AGORO Ratéi	SOGIE-TRANS SARL	BP. 4916 LOME
GARCIA Christian	CT/cab/MDR	BP. 385 - Tél. 21.38.01
SITTI Akouété	Direct° Commerce Ext.	BP. 383 - Tél. 21.09.09/29.71
FOMBO Loumonvi	PROJET ANANAS	BP. 3292 - Tél. 21.67.00
KOSSI Mawuèna	ENTREPRISE EGEC	Tél. 21.36.89
AFEANUKU S. Kokuvi M.	ETS. Co. OLDENBURG	BP. 12488 - Tél. 21.43.68
TRENU Mawuena	Ingénieur Agro-économiste	BP. 12966 - Tél. 21.61.79
AZIAKONOU A. Tsomekpo	STE. FOLOLO - TOGO	BP. 20037 - Tél. 21.66.84
SITTI-MADJE Ayité	O.G.T.	BP. 60346 LOME
BILIWA Alona	PROTECTION DES VEGETAUX	BP. 1263 - Tél. 21.37.73
AGBEGNON Assou	GALERIE AFRICAINE TOGOFLORE	LOME
TEKO Ayabavi	AGRIPROMO	BP. 7717 - Tél. 21.63.86
CHEN Tian Liow	ETOMARIZ	Rd. du 12 Janvier - Tél. 21.60.11

Discours d'ouverture du représentant du Ministre du Développement Rural à la conférence du 31.10.89 (M. Pennaneach).

C'est pour moi un réel plaisir de venir procéder à l'ouverture de cette importante journée de réflexion sur la promotion des exportations des vivriers et des produits agricoles non traditionnels

Je voudrais saisir l'occasion pour remercier tous les opérateurs économiques présents ; cela témoigne leur attachement et leur action en direction de la politique de privatisation du Gouvernement de l'Homme du 13 Janvier.

Mes remerciements vont également aux bailleurs de fonds, aux organismes internationaux et surtout à l'USAID qui n'ont jamais cessé d'aider le Togo dans ses efforts de développement économique.

Depuis 1977, après identification des problèmes économiques qui menaçaient le développement de notre pays, le Togo a opté pour une reconstruction profonde de son économie.

Dans l'ordre chronologique des faits, il faut mentionner :

- la révolution verte lancée en 1977, à la suite de la sécheresse de 1976 qui a failli basculer le pays dans une situation de dépendance alimentaire ;
- La privatisation d'un certain nombre d'entreprises en déclin, la programmation du remboursement de la dette publique ;
- Les programmes de libéralisation de l'économie en général, du commerce et de l'exportation en particulier ;
- La redynamisation du secteur privé par l'adoption du nouveau code des impôts.

Mesdames et Messieurs, quel que soit le niveau de développement, tout pays doit considérer l'alimentation de sa population comme une tâche hautement prioritaire. C'est pourquoi l'agriculture togolaise, jadis à la traîne des autres secteurs économiques, a été réhabilitée.

En effet, pour lutter contre la chute dangereuse de la production agricole, le Président Fondateur du RPT, Président de la République, le Général Gnassingbé EYADEMA a lancé au premier séminaire consacré à l'agriculture, la politique de la révolution verte qui visait déclarer en substance : "Oui, il est essentiel que dans un proche avenir tous les togolais mangent à leur faim.

Si nous arrivons à ce résultat dans les cinq prochaines années, nous aurions accompli une oeuvre gigantesque. Nous voulons entendre par là que dans cinq ans, tous les togolais puissent disposer, à tout moment et en tout lieu, en quantité et en qualité, des biens alimentaires produits par "eux-mêmes et pour eux-mêmes".

Pour qu'il en soit ainsi, le Gouvernement consacre chaque année au secteur rural d'importants moyens financiers et matériels auxquels viennent s'ajouter les apports appréciables des organismes internationaux, des pays amis et du secteur privé.

Il y a lieu de reconnaître, au vu des résultats probants obtenus, que ce noble objectif a été atteint ; le pays dégage des surplus pour lesquels des débouchés doivent être recherchés. Si les surplus ne sont pas écoulés, le processus de développement agricole engagé ces douze dernières années pour pérenniser l'autosuffisance alimentaire, qui fait la fierté de notre pays, risque de connaître des problèmes dus au simple fait que la mévente des produits engendrera le désintéressement de nos braves paysans.

Je voudrais attirer votre attention sur le fait que, dans le domaine des exportations des produits agricoles, une très grande attention a été accordée jusqu'ici aux produits de rente. Nous voulons dépasser ce cadre limité de nos exportations et ouvrir la voie à tous les produits d'origine végétale susceptibles d'être placés sur les marchés extérieurs. Ce faisant nous parviendrons à maintenir, non seulement un certain équilibre entre les importations et les exportations, mais aussi et surtout à pérenniser l'autosuffisance alimentaire. Le déséquilibre de la balance commerciale du Togo ne cesse de s'aggraver à cause de la détérioration des termes de l'échange et le taux de couverture des importations par les exportations se situe parfois au-dessous de 50 %. Cette situation nous amène à réfléchir sur les voies et moyens à mettre en oeuvre pour y remédier.

Il existe des perspectives heureuses pour l'agriculture togolaise, si l'on se réfère aux études faites pour préparer le premier programme d'ajustement structurel en 1983 et la conférence des bailleurs de fonds en 1985/86. Ces dernières avaient mis en lumière les potentialités de l'agriculture togolaise qui peut produire et exporter non seulement des cultures de rente mais également des vivriers et des produits agricoles non traditionnels ; les fleurs, la citronnelle par exemple.

Pour ce faire, le Gouvernement a pris un certain nombre de mesures pour favoriser la diversification et la production agricole ainsi que l'exportation de celle-ci.

Sur le plan de la production, la nouvelle stratégie de développement rural, conçue pour soutenir la politique de la révolution verte, procède au renforcement des structures d'encadrement et de vulgarisation. Elle a rapproché l'encadré de l'encadreur. Elle améliore les liens entre la vulgarisation et la recherche d'accompagnement grâce à une participation plus directe et décentralisée des services de la Recherche Agronomique. Un accent particulier est mis sur les techniques modernes culturales pour une meilleure productivité agricoles

L'importance du crédit agricole dans le processus de développement n'est plus à démontrer car il se situe à la fois en amont et en aval de la production. A ce titre, le Gouvernement ne ménage aucun effort pour mettre en place une nouvelle structure de crédit pour répondre aux besoins des producteurs et des exportateurs de produits agricoles. Cet élément hautement stratégique de l'économie rurale fait actuellement l'objet de deux projets à savoir :

- Le Projet USAID de renforcement des réseaux FUCEC-COOPEC (Fédération des Unions des Coopératives d'Epargne et de Crédit), réseaux qui fonctionnent au Togo depuis une vingtaine d'années ;
- Le Projet de restructuration de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA). Les principaux bailleurs de fonds sont la Banque Mondiale, la BAD, la CCCE et la BCEAO.

Sur le plan de la commercialisation, le Gouvernement a pris un certain nombre de mesures visant à aider le secteur privé, les paysans individuels ou les groupements de paysans à faire de l'exportation. Pour ce faire, il a libéralisé l'exportation des produits vivriers et les produits agricoles non traditionnels, supprimé les barrières administratives et douanières qui constituaient des freins à l'exportation.

Dans la même optique, le Gouvernement procède au désenclavement des zones par l'ouverture des pistes en vue de l'écoulement des produits. Je puis me réjouir des efforts qui ont été accomplis dans ce domaine car il y a aujourd'hui très peu de zones qui restent encore enclavées.

Jugant ces mesures insuffisantes et toujours animé par la volonté de redynamiser l'agriculture, secteur vital pour l'économie togolaise, le Gouvernement a mis sur pied le Comité d'Etude et de Promotion des Exportations de Vivriers et des Produits Agricoles Non Traditionnels. Ce Comité, composé de représentants des paysans, des secteur privé et public, est chargé de mener une profonde réflexion sur la promotion des exportations des produits agricoles et de faire des recommandations conduisant à des actions concrètes.

Cette journée de réflexion dont nous inaugurons les assises constituent indubitablement un forum d'échanges d'expériences et surtout un cadre idéal pour appréhender les problèmes relatifs à l'exportation des vivriers et des produits agricoles non traditionnels.

Je voudrais encore une fois témoigner ma gratitude à l'égard de l'U.S.A.I.D. qui a bien voulu mettre à la disposition du Togo, Dr RIGALT dont nous connaissons les cométences en matière de négoce internationale. Dr RIGALT a étudié les potentialités offertes par les marchés européens aux produits agricoles non traditionnels du Togo. Les résultats de ses recherches nous seront livrés tout à l'heure et je suis convaincu que vous attendez ce moment avec impatience.

C'est pourquoi, Mesdames et Messieurs, je vous exhorte à tout mettre en oeuvre pour faire de cette journée de réflexion et d'information une réussite à la satisfaction de nous tous.

ANNEXE 6

COLEACP

DÉLÉGATION GÉNÉRALE
ET SECRÉTARIAT :

5, RUE DE LA CORDERIE
CENTRA 342
94586 RUNGIS CEDEX
FRANCE

TÉL : (1) 46 87 02 06
TÉLEX : 205166 F
TÉLÉCOPIEUR :
(1) 46 86 33 15

COMITÉ DE LIAISON EUROPE – AFRIQUE – CARAÏBES – PACIFIQUE
POUR LA PROMOTION DES FRUITS TROPICAUX, LÉGUMES DE
CONTRE-SAISON, FLEURS, PLANTES ORNEMENTALES ET ÉPICES

VIIIe RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES A.C.P./C.E.E.

7-10 NOVEMBRE 1989 A LOME (TOGO)

RECHERCHE D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DES
PRODUITS HORTICOLES D'ORIGINE A.C.P. FACE AUX DEFIS TECHNIQUES,
COMMERCIAUX ET RÉGLEMENTAIRES DE 1993.

Mardi 7 Novembre 1989

9H00 : Ouverture officielle, par son Excellence M. Pali Yao TCHALLA, Ministre du Développement Rural du Gouvernement de la République du Togo.

9H30 : Allocution de M. N'KOUMO MOBIO, Président du COLEACP.

10H00 : INTRODUCTION AUX TRAVAUX DE LA CONFERENCE
par M. Libert BOU, Délégué Général du COLEACP.

1er thème : Les aspects commerciaux du secteur des fruits et légumes.

10H30 : - SITUATION GENERALE DES APPROVISIONNEMENTS
DE LA C.E.E. EN FRUITS ET LEGUMES, ET PART DES
PAYS D'AFRIQUE DE L'OUEST ET CENTRALE,
par Mme C. GUICHARD, Secrétaire Général Exécutif du COLEACP.

11H00 : - ENSEIGNEMENTS A TIRER DE LA CONCURRENCE
DES PAYS TIERS POUR DYNAMISER LE COMMERCE A.C.P./C.E.E.,
par 2 importateurs européens :
- M. Kai KRASEMANN de la Sté FRUCHTHANSA (R.F.A.)
- M. Pol VERMEIREN de la Sté A.V.M. FRUITS (Belgique)

- Débat.

12H30 : Déjeuner libre.

14H30 : - ADAPTATION DES ENTREPRISES A.C.P. AUX CHANGEMENTS
DU COMMERCE EUROPEEN,
par 3 exportateurs A.C.P. :
- M. Malick DIA du G.I.P.E.S. (Sénégal)
- M. KORANTENG de KORANCO FARMS Ltd. (Ghana)
- M. KONTONGOMDE de FLEX-FASO (Burkina Faso)

- Débat.

16H30 : - DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS A.C.P. VERS L'EUROPE
DANS LE DOMAINE FRUITIER, par M. Alain GUYOT de l'I.R.F.A.

18H30 : Cocktail de bienvenue.

Mercredi 8 Novembre 1989

2ème thème : La voie maritime pour l'acheminement des fruits et légumes A.C.P.

9H00 : - CARACTERISTIQUES DE LA DESSERTE
DE LA COTE OCCIDENTALE D'AFRIQUE,
par M. P. BARDET, Chargé d'études au COLEACP.

9H30 : - UTILISATION OPTIMALE DES MOYENS
DE TRANSPORT MARITIME ACTUELS ET FUTURS,
par M. DELHOMME, Secrétaire Général du COLEACP,
et par des représentants d'armements (S.N.C.D.V., SITRAM...),
de chargeurs et d'importateurs.

- Débat.

12H30 : Déjeuner libre.

14H30 : - LA VOIE MARITIME, UNE ALTERNATIVE
POUR LES REGIONS ENCLAVEES ?
par 2 exportateurs A.C.P. :
- M. THENIER de FRUITEMA/Mali,
- un représentant de l'I.R.F.A./Côte d'Ivoire

79

- Débat.

15H30 : - LES OPERATIONS PREALABLES AU TRANSPORT
MARITIME ET LA PREVENTION DES RISQUES, par :
- M. MARCHAL du Service Physiologie-Biochimie du Département
Fruitier du CIRAD,
- M. FELICITE-ZULMA, Chargé d'études au COLEACP,
- M. LESEUR de DUMESNIL-Assurances.

- Débat.

18H00 : Réunion du Conseil d'Administration du COLEACP.

Jeudi 9 Novembre 1989

3ème thème : L'environnement réglementaire du commerce A.C.P./C.E.E. des fruits et légumes

9H30 : - APERCU DE LA REGLEMENTATION ACTUELLE
DU COMMERCE A.C.P./C.E.E. DES FRUITS
ET LEGUMES (hors bananes et agrumes),
par M. P. GERBAUD, Chargé d'études du COLEACP

10H00 : - PERSPECTIVES REGLEMENTAIRES LIEES
A LA MISE EN APPLICATION DES ACCORDS DE LOME IV
ET DE L'ACTE UNIQUE EUROPEEN,
par un représentant de la Commission des Communautés Européennes.

- Débat.

12H00 : Déjeuner libre.

14H30 : Conclusions des travaux.

16H00 : Clôture officielle.

17H00 : Réunion de l'Assemblée Générale du COLEACP.

Vendredi 10 Novembre 1989

Entretiens particuliers de la Délégation Générale du COLEACP avec les Délégations
des Pays A.C.P. (le planning de ces entretiens sera communiqué aux participants A.C.P.
à leur arrivée).

RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES A.C.P./C.E.E.

DE LOMÉ (TOGO)

7 au 10 Novembre 1989

Note d'introduction aux travaux par le Délégué Général du COLEACP

C'est donc à Lomé (TOGO) que se tiennent cette année 1989, les Rencontres Interprofessionnelles A.C.P./C.E.E. organisées comme chaque année par le COLEACP.

Après les Caraïbes (Fort-de-France), Dakar, Nairobi, Douala, Antananarivo, Abidjan et Harare, et pour maintenir l'alternance entre pays anglophones et pays francophones, le choix s'est porté sur le pays d'Afrique Occidentale qui vit naître les Accords de Lomé.

Organisme interprofessionnel de coopération économique conforme à ces Accords et agissant plus particulièrement dans le cadre des articles 129, 95, 113 i et 100 de Lomé III, le COLEACP revient donc aujourd'hui à ses sources avec l'espoir que le succès des prochaines négociations de Lomé IV lui permettront de poursuivre, avec l'aide de la C.E.E., la réalisation de son prochain programme pluriannuel couvrant les années décisives de 1991 à 1993, préparant la mise en application de l'Acte Unique Européen.

C'est pourquoi le thème qui a été choisi pour ces nouvelles Rencontres s'inspire des changements qui vont intervenir dans les prochaines années sur le Marché Européen, tant en ce qui concerne l'environnement commercial que réglementaire.

La mise en application, à partir du 31 Décembre 1992, de l'Acte Unique Européen adopté en Février 1986 par l'ensemble des pays membres de la Communauté Européenne, aura pour effet d'unifier un marché de 320 millions de consommateurs qui deviendra, plus encore qu'aujourd'hui, le principal débouché visé par tous les exportateurs du monde entier.

Certes, il faudra attendre l'adoption des 300 directives préparées par la Commission Européenne pour juger d'une manière plus précise les conditions dans lesquelles il sera procédé au rapprochement des dispositions réglementaires et administratives des Etats-membres, pour établir ce grand marché intérieur et assurer son fonctionnement. Mais il importe, d'ores et déjà, de se préparer à saisir les nouvelles opportunités commerciales qui vont se présenter, de veiller à ce que les avantages tarifaires consentis aux pays A.C.P., dans le cadre des Accords de Lomé, soient sauvegardés mais aussi de faire face à une compétition accrue de la part d'autres origines dont l'agressivité commerciale se manifeste par une croissance plus rapide des ventes dans les pays européens que celles réalisées de plus longue date par les producteurs des pays A.C.P.

Au cours de la dernière période décennale, les campagnes de promotion commerciale réalisées par le COLEACP avec l'aide financière de la C.E.E. se sont en effet traduites par une progression générale des exportations de fruits tropicaux frais originaires des pays A.C.P., dont le volume a triplé en 10 ans pour une valeur en douane qui a été multipliée par 4 pendant la même période.

Mais il apparaît, au fil des années, que cette importante progression en valeur absolue des pays A.C.P., ne se traduit pas en valeur relative par une croissance équivalente des parts de marché conquises par les exportateurs des autres origines, notamment ceux d'Amérique Centrale ou d'Amérique du Sud.

C'est en retraçant cette évolution récente du commerce des fruits tropicaux frais et transformés sur les marchés européens qu'il conviendra d'identifier les facteurs ayant modifié la répartition des parts de marché entre les différents pays fournisseurs, afin de déterminer les éléments d'une nouvelle stratégie commerciale de la part des producteurs des pays A.C.P., qui leur permettrait de reprendre l'avantage qu'ils avaient initialement.

A l'arrière plan de cette analyse s'imposera nécessairement la prise en considération des changements qui vont intervenir au plan des règlements communautaires et de l'élargissement du marché, du fait de la mise en application des directives communautaires découlant de l'Article Unique, à partir de la fin 1992.

L'intérêt principal de ces Rencontres sera alors de permettre aux uns et aux autres de s'exprimer et d'échanger des idées sur la manière d'atteindre les objectifs généraux qui seront dégagés de la discussion.

En premier lieu, les importateurs européens de fruits tropicaux ont eu l'occasion à Harare de rappeler les exigences de leurs marchés respectifs. Ces exigences commerciales, qui ont été exprimées quantitativement et qualitativement avec le souci de comparer les différences constatées récemment entre les diverses origines, devraient permettre maintenant d'expliquer objectivement en quoi l'offre des pays tiers apparaît plus attractive pour l'importateur que celle de certains pays A.C.P.. Le COLEACP a souvent expliqué que l'offre idéale doit être régulière et fiable en quantités et en qualités. En dehors de ces règles de base, il ne saurait y avoir de solution miracle dont bénéficieraient les concurrents des pays A.C.P. En effet, la maîtrise des moyens d'acheminement moins coûteux et l'observation d'une politique rigoureuse de planification des apports, sont à la portée des exportateurs de toutes origines, mais il s'agit d'établir qu'ils sont aussi à la disposition des pays A.C.P.

Les exportateurs de ces pays devront donc se préparer dès maintenant, à répondre à ces exigences s'ils entendent reprendre la place prédominante qui était la leur au début de la décennie 1977/1987.

En second lieu, l'évolution récente des techniques de transport par conteneurs conduira à développer le transport maritime dans tous les pays A.C.P. bénéficiant d'une façade maritime, et pouvant en outre faciliter l'acheminement des produits des pays enclavés. Cette évolution conduira, aussi bien dans les pays d'Afrique de l'Ouest (Golfe de Guinée) que dans ceux de l'Océan Indien (Afrique de l'Est, Madagascar, Réunion) à des investissements nouveaux en moyens de transport, de conditionnement et de stockage.

On comprendra dans ce contexte, que la politique du COLEACP devra subir des changements importants pour passer d'une organisation basée sur l'acheminement par voie aérienne de petites quantités de produits de haute valeur commerciale, à la mise en place d'un système de transport de produits de masse par conteneurs maritimes. Cette nouvelle politique du COLEACP exigera l'élaboration d'un programme d'assistance en moyens de conditionnement, de stockage et de transport des produits par voie maritime. A cet égard, le choix de Lomé comme siège de ces Rencontres Interprofessionnelles A.C.P./C.E.E. apparaîtra sans doute comme très judicieux, en ce sens qu'à l'heure actuelle, tous les problèmes évoqués ci-dessus s'y posent avec évidence.

Le Togo est en effet doté d'un port sur le Golfe de Guinée, débouché naturel des pays enclavés du Sahel (Niger, Burkina Faso) mais ne disposant pas à l'heure actuelle des équipements de base suffisants (conditionnement, stockage frigorifique), ni d'une desserte maritime régulière en navires transconteneurs. Le projet de création de la Zone Franche décidée par le Gouvernement Togolais, va tout-à-fait dans le sens du développement des investissements étrangers et des échanges avec l'extérieur.

Si un responsable togolais de cet important projet voulait bien en exposer les grandes lignes, ce serait une excellente introduction au 3ème thème consacré à l'examen des changements qui vont intervenir, du fait de la création du Marché Unique Européen et dont la principale conséquence sera la nécessité pour les pays producteurs d'évoluer vers une plus grande concentration de leurs moyens techniques et commerciaux.

La question se pose en effet de savoir si cette concurrence des pays-tiers viendra compromettre les efforts des pays A.C.P. lors de l'ouverture du Marché Unique Européen, ou si les producteurs A.C.P. parviendront à dominer les problèmes qui leur sont posés par les importateurs, à savoir ceux de la régularité et du suivi des apports, et ceux de la maîtrise des transports aériens et maritimes.

D'une manière générale, il apparaît que le Marché Européen est en évolution constante et que les changements qui vont intervenir en 1993 dans le domaine réglementaire ne seront pas défavorables aux pays A.C.P. selon les représentants de la C.E.E., car ils devront répondre à un accroissement d'au moins 5 % de la demande à l'ouverture du Marché Unique Européen, puis à une croissance régulière des besoins.

Ils ne doivent pas craindre le changement important qui va intervenir, mais prendre des initiatives pour compenser, dans l'avenir, les conséquences d'une uniformisation des avantages tarifaires consentis aux pays A.C.P. par les Accords de Lomé, et qui pourraient être accordés à d'autres pays en vertu des Accords du GATT.

Les réponses données sur ces points aux questions des producteurs devraient permettre de lever certaines inquiétudes concernant l'application des dispositions de l'Article Unique Européen, mais la discussion qui suivra les divers exposés des experts soulèvera d'autres interrogations, concernant cette fois les exigences des importateurs en matière de qualité des produits exportés, de leurs conditionnements et de la régularité des apports. Dans ces domaines, il est apparu que les pays concurrents des pays A.C.P., et notamment ceux d'Amérique Latine et des U.S.A., étaient mieux armés pour répondre aux exigences des importateurs européens du fait de la concentration des entreprises commerciales, tant au niveau de l'exportation qu'à celui de la distribution.

De ces constatations pourraient découler des recommandations en faveur du développement du partenariat entre producteurs A.C.P. et importateurs européens, en vue d'aboutir à des contrats durables, et de faciliter la mise en place d'une logistique plus efficace, notamment dans le domaine maritime, compte-tenu des progrès de la conteneurisation.

En résumé, on peut dire que dans un Marché Européen en évolution constante, les producteurs des pays A.C.P. traditionnels tout en progressant en volume, voient leurs parts de marché s'éroder au profit de nouveaux venus.

Il pourrait s'agir seulement d'une illustration naturelle de la loi de l'offre et de la demande où, comme autrefois, à qualité de marchandise égale mais à prix d'offre différent, l'acheteur s'oriente vers le produit offrant le meilleur rapport qualité/prix.

Cette loi existe toujours, mais elle s'applique aujourd'hui de manière beaucoup plus complexe à tout un ensemble de facteurs ayant pris une importance considérable ; au premier rang de ces facteurs vient bien sûr l'adaptation du produit dans ses caractéristiques intrinsèques (variété, couleur, calibre) aux besoins des acheteurs ; immédiatement derrière vient la maîtrise des apports, c'est-à-dire la maîtrise des divers paramètres logistiques, y compris le vecteur transport international, permettant d'assurer l'approvisionnement des places européennes avec régularité et suivi. Enfin, la réalisation du marché unique européen à partir de 1993 posera aux exportateurs et aux importateurs d'importants problèmes d'adaptation aux nouvelles réglementations du marché commun européen.

Telles sont les raisons pour lesquelles nous devons tout mettre en oeuvre, pour permettre aux pays A.C.P. qui auraient perdu du terrain ou à ceux qui veulent accroître leur présence sur les Marchés Européens, de bénéficier d'un environnement logistique plus performant qu'il ne l'est devenu au cours des 5 dernières années. La possibilité notamment de recourir au transport maritime serait un moyen de conférer un regain de compétitivité à certains produits devenus trop onéreux par voie aérienne. L'importance, de surcroît, d'une bonne organisation-amont entre secteur de production et secteur export devient primordiale, notamment le bon fonctionnement d'une Banque de Données Commerciales fournissant chaque jour les informations relatives à la production et aux marchés.

Maîtriser ses apports en volume et qualité deviendra de plus en plus dans l'avenir un facteur de réussite, d'autant que l'avènement du Marché Unique va permettre une organisation commerciale plus sophistiquée et plus rationalisée sur les places européennes, qui s'accommoderont mal des délais ou ruptures d'approvisionnement.

L'intérêt du secteur des fruits tropicaux est d'être celui où une forte croissance est attendue dans les prochaines années, mais où la maîtrise des qualités, des flux et des coûts permettra seule, à terme, d'asseoir des positions commerciales durables.

C'est la tâche que s'est fixée le COLEACP, avec l'aide de la C.E.E. en concertation avec les professionnels européens, d'aider les exportateurs A.C.P. à y parvenir.

C'est aussi l'objectif final des présentes Rencontres Interprofessionnelles A.C.P./C.E.E. qui devraient aboutir à la définition d'une stratégie commerciale nouvelle dans le secteur des produits horticoles d'origine A.C.P., face aux défis techniques commerciaux et réglementaires de 1993.

Fait à BRUXELLES, le 1er Novembre 1989

Le Délégué Général du COLEACP
Libert BOU

RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES ACP/CEE

ACP/EEC TRADE CONFERENCE

LOME (TOGO) - 7 AU 10 NOVEMBRE 1989

7TH TO 10TH NOVEMBER 1989 - LOME (TOGO)

LISTE DES PARTICIPANTS AU 16/10/89

LIST OF PARTICIPANTS TO 16/10/89

<u>PAYS</u> <u>COUNTRY</u>	<u>SOCIETES</u> <u>COMPANY</u>	<u>NOMS DES PARTICIPANTS</u> <u>NAME OF PARTICIPANTS</u>			
			POMONA IMPORT		M. EVANNO
			SCAC - FRIGO		M. LAUGIER
			SELECTION		M. YVES GALLOT
			S.I.I.M.		M. BEAULIEU
			STIMAR		M. FORT M. TONNELIER
			TECHNISEM		M. EMILE GORIN
			U.T.A.		M. COPOLATA
BELGIQUE BELGIUM	A.V.M. FRUITS	M. POL VERMEIREN M. BUSSCHAERT	GRANDE-BRETAGNE GREAT BRITAIN	GEEST "	M. CLIVE BAYSTON M. NIGEL WEST
	GOSSENS & FILS S.A.	M. GOSSSENS M. VERBERK	NORVEGE NORWAY	THE EXPORT COUNCIL OF NORWAY --	M. D. RIGULT
FRANCE	AGRIMEX	M. XAVIER DE FRANSSU M. JEAN-CLAUDE BEAUDOIN	PAYS-BAS NETHERLANDS	BUD HOLLAND B.V.	M. ZEE
	AIR LIQUIDE	M. de BRIANCON			
	ANAREX	M. HARTEL			
	AZOULAY	M. RUFIE	R.F.A. F.R.G.	FRUCHTHANSA G.T.Z.	M. KRAEMANN M. HANS CONRATHS
	BROUSSE & VERGEZ	M. ANDRE BROUSSE			
	CASALS (NICE)	MME CASALS MME BIANCHI			
	COMPAGNIE FRUITIERE	M. DELHOMME			
	DAHER	M. DE ANGELIS			
	DUMESNIL ASSURANCE	M. LESEUR			
	I.R.F.A.	M. CHRISTIAN DIDIER M. GUYOT M. JEAN MARCHAL			
	LACOUR S.A.	M. VENOT			
	LA GOELE	M. CUYPERS			
	LAGUEYRIE	M. LAGUEYRIE			

RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES ACP/CEE

ACP/EEC TRADE CONFERENCE

LOME (TOGO) 7 - 10 NOVEMBRE 1989

7TH TO 10 TH NOVEMBER 1989 - LOME (TOGO)

LISTE DES PARTICIPANTS AU 18/10/89

LIST OF PARTICIPANTS TO 18/10/89

<u>PAYS</u> <u>COUNTRY</u>	<u>NOMS DES PARTICIPANTS</u> <u>NAME OF PARTICIPANTS</u>	<u>SOCIETES</u> <u>COMPANY</u>
BENIN	MME ANTOINETTE DJOMATIN M. ARISTIDE SOUDE M. JACQUES ZANOU	SADAIC SADAIC SADAIC
BURKINA-FASO	M. KOHTONGOMDE DAUDA M. CYPRIEN FAHO M. PASCAL ILROUDO M. DERME ISSAKA M. THOMAS SAWADOGO M. KOME YAYA M. BENOIT ZAMPRABA M. J. LOUIS CONGO HAROUNA	FLEX-FASO SICOPAG FLEX-FASO U.C.O.B.A.M. ONAC URCABO ONAC DIRECTION GENERALE DU COMMERCE EXTERIEUR
BURUNDI	M. PALTHAZAR BARAMFOMBASE	MINISTERE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE
CAMEROON CAMEROON	M. ETONDE EKOTO M. ABBA KAKA MAHAMAT M. GREGOIRE TALLA M. VICTOR TAPA	ANACAM/GROPEFEL MINISTERE DU DEVELOPPEMENT STE PASSIM STE PASSIM

CONGO	H. JEAN N'GOKO	PROJET FRUITIER BOKO
COTE D'IVOIRE IVORY COAST	M. D.YENASSIGUE COULIBALY M. DONWAHI B. CHARLES M. MAURICE MOH M. MARCEL GROSS M. N'KOUHO MORIO M. CLAUDE POUJOL	C.C.I.A. COMITE INTERPROF. ANANAS ET BANANE PLANTATIONS J-MARIE C.I.A.P. MAIRE D'ABIDJAN SAO
GHANA	M. E. B. KORANTENG M. JOHN OPOKU ACQUAH M. JOE ADDO YOBO M. JONAS S. QUAYE M. F. OKEREKE OKORO M. JUDE TAYLOR M. NANA WORAE WIREDU MME MARY OPOKU ACQUAH M. KWESI AHWOI MISS C. NYAMILEY-QUACOE M. K.B. OWUSU SEKYERE MISS M. N.O. MARTINSON M. ASHKAR HAAMAN M. GEORGES DONKOR	KORANCO FARMS JOHN LAWRENCE FARMS ADICOPA FARMS LTD FARHEX LTD GREENTEX FARMS LTD GREENTEX FARMS LTD WORAE FARMS LTD JOHN LAWRENCE FARMS GHANA EXPORT PROMOTION COUNCIL " " " " AKRAMANG FARMS GEORGEFIELDS LTD
GUINEE BISSAU	M. CARLOS BARBOSSA	PRODUCTEUR/ EXPORTATEUR
GUINEE CONAKRY	M. MALICK CONDE M. AHADOU DIARE M. DIALLO ALIOU MARIE	STE SOGUITIE STE FRUITEX STE SALGUIDIA
ILE MAURICE MAURITIUS	M. JEAN LI YUEN FONG H. JOYNATHSING	CHAMBRE AGRICULTURE AGRICULTURAL MARKETING BOARD
KENYA	M. MARTIN A.S. MULANDI	H.C.D.A.
LIBERIA	M. RAYMOND B TAOFIQ	LUC RAY FOOD CO.
MADAGASCAR	M. JACKY RAKOTOZAFY	SINPA

MALI	M. MOHAMED MALINKE M. JEAN-LOUIS THENIER	FRUITEMA FRUITEMA
NIGER	MME DIALLO AISSA M. OUSHANE HASSANE KARANT M. AHADOU MOKAILA	CNCE UNION NATIONALE DES COOPERATIVES COOPERATIVE DE GABAGOURA
NIGERIA	DR. E.W. AMOBI MME N.G. AMOBI	GRACEWILL INTERNATIONAL LTD
REUNION	M. BARAER M. TISSIER	SEMEX CONSEIL GENERAL
SENEGAL	M. LAMINE DIAYE M. IBRAHIMA DIAGNE M. ABDOUL RANTY BENGELOUNE MME LANDING BADJI MME FOWLER M. BIRAME N DOUR M. ELIMANE M BAYE M. IBRA M DOYE M. GAFFARI	SEPROMA CICES ASEPAS ASEPAS ASEPAS /ETS IBA STE ETSEMCO APA STE SAMCO STE SEPAM
SIERRA LEONE	M. J.M. SOUNILLAC M. IBRAHIM KAHARA	SIERRA LEONE AGRICULTURAL TRADING COMPANY BARGE SCALE FRUIT FARMER AND EXPORTER



AVRIL 1989
BULLETIN D'INFORMATION

N°95
INFORMATION BULLETIN
APRIL 1989

MARCHE DES FRUITS TROPICAUX, LEGUMES DE CONTRE-SAISON, FLEURS,
PLANTES ORNEMENTALES ET EPICES.
MARKET IN TROPICAL FRUIT, OFFSEASON VEGETABLES, FLOWERS,
ORNAMENTAL PLANTS AND SPICES.

C.O.I.E.A.C.P.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Monsieur le Président du COLEACP,
Monsieur le Délégué Général du COLEACP,
Messieurs les Directeurs et Chefs de Service,
Messieurs les Importateurs et Exportateurs,
Messieurs les Producteurs,
Messieurs les Représentants des Compagnies
Aériennes et Maritimes,
- Messieurs les Transitaires,
Mesdames, Messieurs,

Nous voici à l'aube de la signature de la quatrième convention de LOME. Au moment où l'on s'interroge sur l'issue des dernières négociations et leurs conséquences sur les rapports entre les 67 pays ACP et les 12 pays européens,

Au moment où les ACP demandent la révision en hausse de l'enveloppe de l'aide au développement et où les pays de la communauté sont encore divergents, quant au montant de cette aide qui est essentielle pour les pays ACP,

.../...

88

LOME la capitale du TOGO, s'honore d'abriter vos présentes assises dont le thème cadre avec les préoccupations de l'heure à savoir :

"Recherche d'une stratégie commerciale dans le secteur des produits horticoles d'origine ACP face aux défis techniques, commerciaux et réglementaires de 1993".

C'est donc une immense joie et une légitime fierté qu'éprouve aujourd'hui le peuple togolais en accueillant à LOME, les VIII^{ème} rencontres interprofessionnelles ACP/CEE portant sur la promotion des fruits et légumes.

Au nom du Président Fondateur du Rassemblement du Peuple Togolais, son Excellence le Général GNASSINGBE EYADEMA, au nom du Gouvernement et au nom du peuple togolais, je vous souhaite à tous une cordiale bienvenue en terre togolaise.

.../...

- Monsieur le Président du COLEACP
- Monsieur le Délégué Général du COLEACP
- Honorables Délégués
- Mesdames
- Messieurs

Après les Rencontres Interprofessionnelles du Comité de Liaison CEE/ACP pour la Promotion des Fruits Tropicaux, Légumes de contre-saison, Fleurs Plantes Ornementales et Epices, tenues respectivement à Fort-De-France, à DAKAR, à NAIROBI, à DOUALA, à ANTANANARIVO, à ABIDJAN et à HARARE, les présentes assises se tiennent à un moment critique où l'environnement commercial et réglementaire pour les Etats ACP, suscite quelques préoccupations au regard du Grand Marché Communautaire de 1993 et la naissance d'une concurrence de plus en plus vive des pays d'Amérique Latine et de l'Extrême Orient.

89

.../...

Le COLEACP dont l'objectif premier est de promouvoir les ventes sur le marché européen des fruits tropicaux et des légumes de contre-saison, frais ou transformés des pays ACP, constitue un cadre propice et une excellence occasion aux uns et aux autres de s'exprimer, de prendre des contacts commerciaux et d'échanger des idées de manière à mieux concilier les objectifs des pays producteurs avec les exigences des marchés telles la qualité des produits, la régularité et la fiabilité des approvisionnements.

Vos rencontres constituent une manifestation concrète de la Coopération Economique franche et sincère qui est à la base des relations entre la CEE et les ACP, conformément aux différents accords de LOME.

Le TOGO, pour sa part, vient de définir les objectifs de sa filière des fruits et légumes dans le cadre de la nouvelle stratégie de développement rural en fondant ses espoirs sur la libéralisation et la privatisation de cette production.

.../...

Les initiatives prises et les progrès réalisés ces dernières années par les producteurs et exportateurs togolais doivent les inciter davantage à s'imprégner des problèmes relatifs aux débouchés internationaux pour ces nouvelles spéculations.

Permettez-moi, Monsieur le Président, Messieurs les Délégués de saisir l'occasion qui m'est offerte pour féliciter, au nom du Gouvernement togolais, tous les partenaires du COLEACP pour leur sollicitude permanente et leur disponibilité à rechercher des solutions nouvelles afin de soutenir l'économie des pays ACP à un moment où les produits traditionnels d'exportation tels que le café et le cacao sont dans une situation des plus critiques.

Dans le domaine du transport aérien, malgré les efforts des comités de FRET, il subsiste malheureusement des distorsions au niveau des trafics. Les compagnies aériennes ne s'engagent sur le trajet SUD/NORD que lorsqu'il y a un trafic NORD/SUD. Or, ce dernier est devenu faible à cause de la récession économique que connaît le monde.

.../...

Aussi, une concertation permanente devrait-elle être instaurée entre producteurs et exportateurs des pays ACP afin d'harmoniser la gestion des trafics aériens surtout pour les produits les plus fragiles.

D'autre part, afin d'être plus compétitifs vis-à-vis d'autres fournisseurs capables de mettre sur le marché communautaire des produits à des coûts relativement bas, le développement du transport Maritime devient une nécessité de premier ordre.

Nul n'ignore les efforts de COLEACP dans ce domaine, eu égard aux résultats déjà obtenus dans certains pays en majorité tributaires du transport maritime.

Néanmoins, pour certains Ports mal desservis j'espère qu'au cours de vos assises, vos discussions devront en tout état de cause, mettre en évidence les possibilités d'adaptation et d'utilisation de ces Ports aujourd'hui sous-employés.

.../...

Il est de toute évidence que toute politique de transport maritime doit être accompagnée d'un programme rigoureux de production dans le but d'affréter les navires dans les meilleurs délais et les conditions économiques les plus rentables.

Par ailleurs, la concurrence vive d'une part des pays Latino-Américains pour les produits frais et d'autre part des pays du Sud-Est Asiatique pour les produits transformés, faut-il encore le rappeler, doit inciter les producteurs et exportateurs des pays ACP à diversifier leurs productions dans le souci de mettre à la disposition des consommateurs européens une gamme plus complète de produits de haute qualité commerciale et parfaitement conditionnés.

Le COLEACP qui n'a jamais ménagé ses efforts pour accroître le commerce des fruits tropicaux frais ou transformés des ACP sur les marchés européens, doit soutenir et renforcer cette action afin d'augmenter le volume des exportations de fruits et légumes de contre-saison.

.../...

L'échéance du marché unique européen de 1993 s'approche et les travaux des rencontres comme celle-ci doivent permettre d'évaluer l'importance et la complexité de nos futures relations.

Je voudrais encore une fois faire appel à la communauté pour une prise de conscience sur le fait que la convention ACP/CEE doit être un cadre de coopération tous azimuts, et que les problèmes de qualité et de prix des fruits, légumes et épices en provenance des pays ACP doivent être traités objectivement. La standardisation des normes relatives au goût des consommateurs européens doit être pris en compte et discuté avec les pays producteurs.

Il y a lieu également d'envisager des contrats de vente adaptés aux cas spécifiques des fruits, épices et légumes qui sont des spéculations très délicates.

Je suis persuadé que pour les pays ACP producteurs et exportateurs de fruits et légumes de contre-saison, cette rencontre doit permettre d'espérer des solutions pratiques et objectives pour un accès plus efficace et plus dynamique au marché européen.

..../...

C'est pourquoi nous sommes en droit d'espérer que cette réunion, sera un cadre d'échanges d'idées et d'expériences réciproques pour des actions futures plus porteuses.

En souhaitant plein succès à vos travaux, je déclare ouvertes les VIII^è rencontres interprofessionnelles ACP/CEE de LOME.

Vive la coopération internationale

Je vous remercie.



Quai Mativa, 23 - 4020 LIÈGE
 041/41.03.73 - Télex 41625 crescent b
 T.V.A. 428.618.254 - R.C.L. 154.624
 Fax: 041/43.08.47

Juillet 1989.

AVANT-PROJET AGRICOLE

Nous présentons ci-dessous notre philosophie concernant le développement agricole en Afrique de l'Ouest .

Etant donné que les investissements en matériel que demandent les projets de développement agricole, il est important de pouvoir les financer en vendant les productions sur le marché local et surtout sur le marché de l'exportation principalement européen. Il faut donc développer en priorité les cultures qui permettent un retour important en devises, c'est-à-dire des produits de haute valeur commerciale. De plus, il faut assurer au producteur un revenu minimum de ses produits et l'encourager à produire le mieux possible par une participation aux bénéfices de commercialisation.

Egalement, afin de profiter au maximum des techniques de production, telle l'irrigation et la fertilisation, il est important de pouvoir avoir également des cultures intercalaires qui sont surtout destinées à la population locale.

Dans ce contexte, nous pensons aux cultures suivantes:

- a) Mangues greffées, avocats, papayes solo, limes, en principal avec comme intercalaire le maïs (alimentation humaine, animale et industrielle), le soja (lait, tourteaux pour le bétail, huile), le mil.
- b) Ananas pour l'exportation.
- c) Haricot vert, extra-fin, fin, bobby.
- d) Pommes de terre primeurs.
- e) Autres produits maraîchers, tels la tomate, les oignons, le piment, les aubergines (le tout pour la consommation locale).
- f) Autres fruits comme la carambole, le mangoustan, les agrumes.

Les fruits de la meilleure qualité (extra et classe 1) sont exportés. La classe 2 est vendue sur le marché local, le reste étant transformé en jus, en confiture ou en aliment pour le bétail.

Toutes ces cultures nécessitent un machinisme agricole qui doit permettre une rentabilité de l'exploitation. Voir trop petit peut être néfaste et hypothéquer tout l'investissement. Ce processus de mécanisation doit comprendre le défrichage, la préparation du sol, l'irrigation, la protection des cultures, la récolte, le conditionnement, la chaîne de froid et l'expédition. Il est indispensable de contrôler toutes les étapes afin de maîtriser parfaitement les coûts et ce, sous peine d'échec.

Etant donné que le but premier est d'exporter un maximum de produits, cette exportation permet de financer les investissements nécessaires ce qui profitera en premier lieu à la population locale, car la mécanisation les aidera à mieux vendre leur production dans les grands centres. Il est vrai également que cet investissement s'étalera sur plusieurs années, le monde ne s'étant pas fait en un jour.

Sans connaître l'étendue et l'état du lieu de la future implantation, nous soumettons une liste non exhaustive du matériel minimal qui nous semble nécessaire d'acquérir afin de rentabiliser au maximum l'ensemble.

MACHINISME

Préparation du sol

- Tracteur 90cv 2 roues ou 4 roues motrices.
- Débroussailleuse tractée.
- Tronçonneuse.
- Charrue à disques.
- Pulvérisateur 28 disques.
- Cultivateur.
- Semoir monograine avec fertilisateurs pour maïs, soja.
- Planteur de tubercules/Ananas.
- Pulvérisateur porté 1000 litres.
- Pulvérisateur insecticide.
- Epaneur de fumier.
- Distributeur d'engrais.
- Remorque-citerne à eau.
- Remorque-citerne fuel.

Irrigation

- Forage puits.
- Pompe immergée + groupe électrogène.
- Tuyauterie avec moto-pompe.
- Système goutte à goutte.
- Système d'aspersion.
- Système de fertilisation incorporé au système d'irrigation.

Récolte

- Remorque agricole.
- Récolteuse de tubercules.
- Récolteuse-éfeuilleuse maïs.

Conditionnement

- Egreneuse maïs (adaptable soja et mil + éventuellement séchoir).
- Ensachage maïs et mil.
- Broyeur manioc.
- Trieuse mangues, avocats, lime (0 à 1 kg).
- Trieuse ananas (1 à 2 kgs).
- Balances.
- Transpalettes.
- Unité d'emballage en filets.
- Unité de montage carton.
- Unité de montage palette.
- Unité de cerclage palettes.
- Compresseur.
- Groupe électrogène.

Chaîne de froid

- Chambres frigorifiques.
- Groupes frigorifiques + groupe électrogène.
- Machine pression air froid saturé BIETECH.
- Machine refroidissement sous vide AUTECH.
- Camion frigorifique avec remorque plateau pour container maritime frigorifique.

Divers

- Machine à fabriquer le lait de soja.
- Ensemble avicole (poulets, oeufs)
- Ensemble bovidés, porcs.

Bâtiments techniques et administratifs

- Bâtiment bureau avec gestion informatisée des cultures, de l'entretien parc machines, du personnel et comptabilité.
- Bâtiment entretien parc machines et engins avec magasin de pièces de rechange.
- Bâtiment conditionnement, froid, expédition.
- Bâtiment stockage produits secs.

Pour les bâtiments, il est peut-être intéressant d'acheter une machine à fabriquer les briques avec la terre locale. Elle pourra servir pour les maisons du personnel et des villages environnants.

CONCLUSIONS

Tout le projet est à affiner maintenant en fonction de la taille des plantations.

La société "CRESCENT BELGIUM" s'engage au niveau commercialisation d'acheter la production exportable à un prix minimum à fixer de commun accord pour chaque campagne. Le surplus bénéficiaire entre le prix de vente et le prix d'achat augmenté des coûts du transport et des frais de commercialisation sera partagé équitablement entre la production et la commercialisation.

La société "CRESCENT BELGIUM" fournira toute l'aide logistique pour la centralisation des achats, du suivi du service après-vente, de la création d'une marque commerciale des produits, du suivi de toutes les opérations ainsi que de la centralisation des ventes en Europe.

Il n'est pas interdit de penser que ce projet obtienne une aide de l'Etat Belge dans le financement par le biais de l'aide au développement. Une des conditions principales est évidemment l'achat de matériel belge.

Dès que nous serons en possession des surfaces à exploiter et des conditions techniques (eau, nature du terrain), nous pourrons faire une étude très détaillée et chiffrée afin de solliciter les financements de ce projet.

Yves Pirlot de Corbion
Directeur Général

COMMERCIALISATION DE FRUITS EXOTIQUES ET DE LÉGUMES DE CONTRE - SAISON.

Avant - propos

La concurrence mondiale dans le secteur "Fruits et Légumes" exotiques et de contre-saison devient très âpre, et la seule manière de pouvoir y résister est de présenter des produits de la meilleure qualité.

Comment y arriver ?

La qualité dans ce domaine s'entend par un produit :

- sain, bien calibré (dimension-poids-couleur-maturité),
- ayant subi un processus de conservation permettant un temps de transport plus long et également une commercialisation plus longue, évitant ainsi un mode de transport trop coûteux et des pertes sur les produits qui ne sont plus vendables.
Ces procédés de conservation sont la préréfrigération (hydro-cooling ou vacuum cooling), l'atmosphère contrôlée dans les lieux de stockage, l'application de produits de synthèse ralentissant le processus de respiration des végétaux. Ces systèmes peuvent être combinés.
- ayant un emballage solide et attractif. La palettisation devient indispensable afin de diminuer fortement la manipulation des colis et par conséquent leur détérioration.
- ayant été transporté dans les meilleures conditions : camion isolé ou frigorifique, container frigorifique sans échange d'air avec l'extérieur et absorbeur d'éthylène, l'avion.

Toutes ces conditions sont indispensables pour que nous puissions fidéliser notre clientèle à nos produits et finalement à notre marque qui sera synonyme de qualité.

Qualité du produit

Il n'y a pas de normes précises à ce sujet et chaque produit a ses propres exigences. Nous sommes disposés à aider les producteurs à nous livrer les qualités exigées et le triage demandé.

Par exemple, les ananas ont cinq calibres qui vont de la pièce de 1 kg à la pièce de 2 kg maximum. Le degré de mûrissement doit être de 60% si par avion et de 40% si par mer. Au niveau couleur le jaune ananas doit être prononcé, il doit être le moins vert possible.

Pour la mangue, dans les qualités Kent-Ruby-Haden, les calibres sont de 8-10-12-14-16 pièces par colis de 4 ou 5 kgs. Elles doivent être également 60% couleur et 50% mûres. La température de transport et de stockage sera d'environ 10°C.

Pour les avocats, dans les types Hass-Fuerte-Ettinger, les calibres sont 10-12-14-16 pièces en colis de 4 Kgs. Ils seront dépourvus de tâches de coups et de tâches de maladies.

En ce qui concerne la conservation, nous pouvons utiliser en première phase l'application de produits limitant l'échange des gaz et limitant le risque des maladies et ce surtout pour les fruits, et en deuxième phase la chaîne de froid surtout pour les légumes. Donc, en première phase, il y a lieu de prévoir une ligne de nettoyage, trempage et/ou pulvérisation de produits phyto-sanitaires. Le nettoyage des fruits peut se faire soit par brossage, ou par lavage, ensuite séchage et puis trempage ou pulvérisation de produits permettant une plus longue conservation.

Nous nous tenons à la disposition des producteurs à ce sujet.

Il est indispensable en deuxième phase de prévoir une chaîne de froid ininterrompue soit :

a) une installation de prérefrigération, soit une installation sous vide (voir article joint), soit une prérefrigération par eau froide et séchage, soit, mais le rendement est moins bon, une simple mise en chambres frigorifiques. Quoiqu'il en soit, il faut éviter la condensation des fruits et légumes due au changement de température brusque, car cette condensation humidifie les cartons et ces derniers auront une résistance qui diminue très fortement et ils s'abîmeront.

b) un transport sous température dirigée du lieu de production à l'aéroport ou au port (camion frigorifique). La température des soutes de l'avion et des containers sera indiquée au capitaine.

c) en Europe, nous nous employerons à ne pas interrompre cette chaîne de froid jusqu'au détaillant.

En ce qui concerne l'emballage, nous rappelons que celui-ci doit être attractif, résistant à l'humidité et quoiqu'il en soit, la palettisation est indispensable.

Nous nous tenons également à la disposition des producteurs à ce sujet.

Commercialisation

Nous avons la possibilité de travailler suivant deux schémas :

- soit une vente à la commission. Notre société s'occupe des frais de transport. Nous nous réservons une commission sur la vente et le solde revient au producteur.
- soit une vente avec fixation d'un prix minimum FOB au producteur, haute que le prix du marché, le bénéfice supplémentaire est partagé moitié-moitié entre le producteur et nous. En cas de vente plus basse, nous prenons en charge la perte pour autant que le produit nous ait été fourni correctement. En cas de contestation, une personne indépendante nommée par les deux parties tranchera.

Pour la vérification de la facturation, il n'est pas impensable que le producteur ait une part dans 'Crescent Belgium' pour avoir un regard sur la comptabilité le concernant.

Enfin, nous préférons cette deuxième solution, il est capital de souligner qu'il est de l'intérêt des deux parties de bien collaborer, le producteur en nous fournissant une marchandise de qualité supérieure, et le vendeur la vendant au prix le plus élevé possible.

Nous restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.



Quai Mativa 23
4020 LIEGE

Tél. : 041/ 41.03.73.
Télex : 41625 crscent b

RAPPEL DES CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DE L'EVOLUTION DES PRODUITS VEGETAUX APRES LA CUEILLETTE ET DES MOYENS, UTILISES POUR LA RALENTIR EN VUE D'ASSURER LA COMMERCIALISATION DE CES PRODUITS EN "FRAIS".

Les produits végétaux sont des produits vivants : même séparés de leurs racines ou de l'arbre qui les a portés, ils ont une activité respiratoire alimentée par les réserves alimentaires qu'ils ont emmagasinées.

Cette activité respiratoire peut être ralentie, et par suite la durée de vie du produit peut être allongée par :

- Stockage du produit dans une ambiance froide (sans atteindre 0° C qui ralentit les processus enzymatiques et, en particulier la respiration. A + 25° C la consommation de la réserve est selon les produits de 3 à 15 fois plus rapide qu'au voisinage de 0° C.

D'autre part, et pour les mêmes raisons, le froid empêche ou ralentit considérablement le développement des micro-organismes et protège les végétaux de leurs attaques.

Il apparaît, depuis quelques années, une nécessité de stockage sur les marchés pour des délais de 2 à 15 jours sur les lieux d'arrivée. Cette situation est principalement due aux aléas de la production et des transports et de l'importance des risques encourus.

Le froid est en mesure de permettre des acheminements sur des distances importantes et par des moyens de transport par train ou camion. Actuellement certaines possibilités apparaissent intéressantes dans les transports de masse et dans divers domaines :

- exportations de produits végétaux européens au Moyent-Orient, en Afrique et en Amérique.
- importation de produits contre-saison à partir de pays du Moyent-Orient, d'Afrique et d'Amérique du Sud.

Ces possibilités ne sont pas actuellement exploitées et seuls de faibles tonnages sont expédiées par avion. On constate alors que le coût du fret aérien représente souvent plus de 50 % du prix de revient du produit rendu sur le lieu où il est consommé.

Dès lors nous vous présentons un procédé pour l'amélioration et la prolongation de la conservation des légumes et fruits frais, par refroidissement ULTRA-RAPIDE de la récolte avant stockage en chambre froide. Ce procédé AUTECH sous vide prolonge la vie commerciale des légumes et fruits frais de plusieurs jours à plusieurs semaines. Le refroidissement s'obtient au "COEUR" des produits palettisés qu'ils soient en VRAC ou PREEMBALLEES. La plupart des produits sont refroidis en 20 à 30 minutes.

Dès qu'ils sont coupés, arrachés ou cueillis, tous les végétaux commencent leur processus de dégradation biologique.

Le seul moyen de freiner l'action des enzymes autolysants et celle des micro-organismes est de refroidir à coeur, aussi vite que possible, toute la masse végétale.

Contrairement au système de réfrigération classique, le froid qui va permettre de ralentir ces dégradations s'obtient immédiatement et à coeur avec le vacuum cooler AUTECH.

Le vacuum cooling AUTECH ne provoque aucune flétrissure, ni lésion dues à l'affaissement structurel, le vide n'étant pas suffisant pour faire éclater les membranes celluloses.

Le vacuum AUTECH s'emploie sur le lieu de production ou au centre de conditionnement et d'expédition.

LE PROCEDE DE PREREFRIGERATION RAPIDE

La préréfrigération rapide est obtenue dans les tunnels de réfrigération par le vide. La diminution de la température est le résultat de l'évaporation de l'eau. Chaque gramme d'eau évaporée refroidit de 1° C 600 à 1.000 g. de produits végétaux selon les espèces considérées.

La perte de poids global, de l'ordre de 2 à 5 % est comparable à celle obtenue dans une chambre frigorifique traditionnelle.

La préréfrigération rapide sous vide présente les avantages suivants :

- abaissement de température obtenu en 15 à 60 minutes contre 8 à 24 heures environ par réfrigération classique.
- évaporation de l'eau excédentaire en surface, ce qui ralentit la croissance ultérieure des spores de micro-organismes et sèche les blessures.
- le produit est "rincé" de ses principaux agents de mûrissement oxygène et éventuellement éthylène.

ATOUTS DE COMMERCIALISATION

La rapidité de refroidissement autorise les livraisons de produits prérefroidis le jour même de leur récolte ; conduite de l'appareil simplifiée, ne nécessitant pas de personnel qualifié ; possibilité d'utilisation 24/24 h. sans période d'arrêt.

La garantie de FAICHEUR PROLONGEE des produits préréfrigérés offre, au stade de la distribution, les possibilités suivantes : assouplissement de la gestion des stocks ; modulation des livraisons tenant compte des variations de la demande ; augmentation des intervalles de livraisons et des délais de manœuvre ; conquête de nouveaux marchés ; attaque de marchés à contre-saison ; reconquête de marchés perdus ; sécurisation et fidélité des acheteurs qui orientent naturellement leurs demandes vers les exploitations de vacuum coolers ; image de marque renforcée.

VENDRE LOIN

Utilisé après la récolte, le vacuum cooler AUTEC est le premier maillon de la chaîne du froid.

Sa rapidité de réfrigération autorise la prise de commande de produits encore sur pied quelques heures avant l'expédition VERS DES MARCHES LOINTAINS.

L'augmentation de la durée de vie commerciale consécutive au prérefroidissement par vacuum cooler rend accessible les marchés éloignés et permet de développer l'exportation.

Les moyens conventionnels de transport utilisés permettent les temps d'acheminement suivants : 12 heures environ en ISOTHERME (camion, wagon, conteneur...), plusieurs jours à plusieurs semaines en FRIGORIFIQUE (camion, conteneur avec clip-unit, bateau ...).

Avec le vacuum cooling, les moyens de transport de masse, plus longs mais plus économiques, deviennent accessibles aux produits frais et permettent d'attaquer, par exemple, des marchés EUROPEENS, AFRICAINS, du MOYEN-ORIENT ... avec des coûts de transport très compétitifs.

LES PRODUITS TRAITES

(liste non limitative)

- PRODUITS FEUILLUS : laitues, icebergs, scaroles, maches, pissenlits, céleris branches, poireaux, épinards, choux rouges, choux de Bruxelles, endives, cresson.

- HERBES AROMATIQUES ET POTAGERES : persil, ciboulette, cerfeuil, basilic, livèche, sarriette, marjolaine, estragon.

- LEGUMES A TIGE : oignons blancs, échalotes, radis rouges, radis allemands, carottes, navets primeurs.

- LEGUMES DIVERS : haricots verts, pousses de mungo-soja, choux-fleurs, champignons, asperges, maïs doux, frites précuites.

- FRUITS : fraises, raisins, framboises.

- PLANTES MEDICINALES, FLEURS, BOUTURES.

DUREE APPROXIMATIVE DE CONSERVATION DE QUELQUES PRODUITS REFROIDIS
TRES RAPIDEMENT APRES LEUR CUEILLETTE.

LEGUMES	TEMPERATURE STOCKAGE	DUREE DE CONSERVATION
Asperges	0° C	2 à 3 semaines
Aubergines	+ 9° C	4 jours
Brocolis	0° C	10 à 15 jours
Choux de Bruxelles	0° C	3 à 5 semaines
Choux fleurs	0° C	2 à 4 semaines
Céleris en branche	0° C	2 à 3 mois
Endives / chicorées	+ 4° C	2 à 3 semaines
Laitues (salades)	0° C	2 à 3 semaines
Maïs doux	0° C	4 à 8 jours
Petits pois	0° C	1 à 3 semaines
Radis	0° C	3 à 4 semaines
Salades	0° C	2 à 3 semaines
FRUITS	TEMPERATURE STOCKAGE	DUREE DE CONSERVATION
Abricots	- 0,5 à 0° C	1 à 2 semaines
Cerises	- 0,5 à 0° C	2 à 3 semaines
Fraises	0° C	5 à 7 jours
Pêches	- 0,5 à 1° C	2 à 4 semaines
Poires	- 1,5 à - 0,5° C	2 à 7 mois
Raisins	0° C	2 semaines

Avril 1989.

SYSTEMES " AIRSPRAY "REFROIDISSEMENT SOUS PRESSION D'AIR

Ce système est parfait pour refroidir la majorité des fruits et légumes après récolte ou après mûrissement et les maintenir ainsi dans un environnement de stockage permanent avec un très haut taux d'humidité (96 à 98%).

Idéal pour les planteurs de salades, céleris, choux-fleurs, choux de Bruxelles, tomates, maïs, carottes, haricots, pois, fraises, navets, raisins, poires, pommes, fruits de la passion, mangues, avocats, champignons, abricots, asperges, broccolis, fleurs et beaucoup d'autres produits tels la viande et la volaille.

Le refroidissement sous pression d'air est la méthode la plus innovante du pré-refroidissement. Le système a été développé et affiné ces cinq dernières années et chaque machine peut être adaptée à chaque besoin. Par nature, tous les produits fraîchement récoltés sous la chaleur se détériorent et se déshydratent rapidement; le besoin de les soustraire rapidement de cette chaleur ambiante est d'une importance vitale s'il s'agit de préserver leur qualité de pré-récolte.

Les systèmes 'AIRSPRAY' ont été conçus pour refroidir les produits en un temps de refroidissement allant de une à six heures dépendant de la puissance des machines. Les conditions de stockage pourront être maintenues dans une humidité ambiante très élevées (97 - 98%) à température constante (sans période de dégivrage). Un haut taux d'humidité est un des communs dénominateurs pour le pré-refroidissement et le stockage des produits les plus frais. Le système évite également la perte de poids durant le stockage. En effet, le produit stocké dans une pièce à humidité à 90% perdra six fois plus vite son eau que dans une pièce à 100%. La température de stockage est maintenue dans toute la chambre au-dessus de 0°C. Ceci est vital pour éviter la condensation sur le produit et de prévenir toute poche chaude. Les variations de température de plusieurs degrés peuvent provoquer la condensation qui accélère le processus de moisissure et de pourrissement. Il faut éviter tout changement brusque de température dans les chambres: portes ouvertes un minimum de temps et pas de surcharges en produits 'chauds'.

UNITED KINGDOM MINISTRY OF AGRICULTURE - RECOMMENDED STORAGE DATA FOR AIRSPRAY REFRIGERATION SYSTEMS.

<u>Product</u>	<u>Storage Period in Good Conditions</u>	
Cauliflower	3-5	weeks
Carrots	12	months
Potatoes	12	months
Celery	6-7	weeks
Calabrese	3-6	weeks
Spinich	1	week
Salad onions	10-14	days
Asparagus	3-4	weeks
Green beans	10-14	days
Lettuce (all types)	2-4	weeks
Red/green peppers	2-3	weeks
Cucumber	2-4	weeks
Salad cress (mustard cress)	5-6	weeks
D/W cabbage }	6-7	weeks
Spring cabbage	6-8	weeks
Redish	3-4	weeks
Rhubarb	3-4	weeks
Strawberries	6-9	days
Raspberries	6-9	days
Blackberries	8-10	days
Gooseberries	3-4	weeks
Damson	12-14	days
Grapefruit	6-7	months
Lemon	6-7	months
Sprouts	3-5	weeks

Flowers

Most varieties can be held in good condition in an AIRSPRAY system.

<u>Variety</u>	<u>Storage Period in Good Condition</u>	
Tulip	2-4	weeks
Rose	1-2	weeks
Orchid	2-3	weeks
Lily	2-4	weeks
Hyacinth	2-4	weeks
Gerbera	2-4	weeks
Freesia	2-4	weeks
Narcisus	3-4	weeks
Chrysanthemum	10-21	days
Carnation	4-6	weeks

*Didier Rigault*Docteur en questions européennes
International legal advisor*Nina Bugge Rigault*Mensendiecksykegymnast/
Fysioterapeut

INKOGNITOGATE 24B, N - 0256 OSLO 2, NORWAY - TEL (02) 44 56 53

Lomé, le 7 Novembre 1989

à Monsieur Kokou Kope P. SEDDOH
Secrétaire Général de la CCAITB.P. 360 - LOME .-Projet de Séminaire sur les contrats
d'exportation dans le cadre de la
privatisation au Togo.-

Ci-joint veuillez trouver une nouvelle copie des documents concernant un projet similaire en date du 22-7-88. N'ayant pas obtenu de réponse de la C.C.A.I.T., j'ai cru comprendre que celle-ci n'était pas intéressée par le séminaire.

Cependant suite à notre entrevue le 31-10-89, ainsi qu'aux réactions extrêmement positives manifestées par les Délégués après ma participation à la conférence le même jour, j'ai compris que ce n'était pas le cas et qu'il y avait un désir réel de complément d'information.

En raison de mes tâches dans les pays scandinaves et de la CEE, j'ai dû réduire mes activités en Afrique. Exception est cependant faite dans quelques états en raison de liens d'amitié et de l'existence de coopération industrielle avec la Norvège. Ceci est le cas pour votre pays.

Mon programme de travail pour 1990 est déjà très chargé. Il serait cependant possible de bloquer 2 jours entre le 27 Avril et le 5 Mai, éventuellement les deux premières semaines de Juillet 1990.

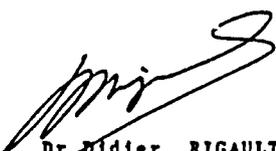
A la différence du précédent projet il faudrait mettre l'accent sur la privatisation et l'import-export en couvrant tous les types de contrats s'y relatant.

En cas d'intérêt, j'apprécierais de recevoir une réponse provisoire avant mon départ le 10 de ce mois et une réponse écrite avant le 22 Décembre.

Avec mes salutations les plus cordiales.

Copie :

- Mr Djahlin Broohm
- M.P.H.
- M.C.T.



Dr Didier RIGAULT.-

CONSEILLER JURIDIQUE INTERNATIONAL



Norges Eksportråd

DRAMMENSVEIEN 40, 0255 OSLO 2

The Export Council of Norway
Conseil Norvégien de l'Exportation
Norwegische Exportrat

Dans ref./Your ref.:

Vår ref./Our ref.:

Dato/Date:

Cotonou 22.7.1988

SEMINAIRE sur les contrats internationaux aux Togo, janvier 1989.

Excellence,

Suite aux entretiens que j'ai eu avec M. K. Brenner, Directeur Général de la CIMTOGO, il semblerait qu'il y aurait un intérêt au Togo pour l'organisation d'un séminaire pratique sur les Contrats internationaux du type de ceux organisés entre autre en Mauritanie et au Bénin où j'étais un des orateurs principaux. Il semble bien que le financement international d'un tel séminaire, pouvant se faire les 9-11 janvier 89, ne devrait pas poser de problème si la demande était déposée courant août.

M. Raymond RAZAFINDRAKOTO, économiste du PNUD, conseiller régional pour le Togo et le Bénin, résidant à Cotonou, m'a confirmé ceci les 11 et 21 juillet. Ce financement pourrait se faire par l'intermédiaire du PNUD suite à une demande faite par votre Ministère. Ceci paraît la source de financement la plus certaine.

Cependant il pourrait être bon de faire des demandes parallèles par mesure de sécurité. Là je pense au Centre des Nations Unies sur les Sociétés Transnationales dont M. Fahri BOUMECHAL m'a confirmé qu'il avait la possibilité de financer un tel séminaire



Norges Eksportråd

The Export Council of Norway
Conseil Norvégien de l'Exportation
Norwegischer Exportrat

au Togo par deux fois en 1987 et 1988 vue la cotisation norvégienne importante à cette organisme et vu que celui-ci n'avait pas eu d'activité au Togo à la différence des pays voisins.

La demande devrait être alors présentée par votre ambassadeur aux Nations Unies en faisant référence à mes entretiens avec M. Boumechal.

Adresse : United Nations Centre on Transnational Corporations
2 United Nations Plaza, Room DC21300, NEW YORK, N.Y. 10017.USA.
Tél. : 212 9633238 ou 9631234. Telex : UNCTNC 661062

Je pense aussi au Ministère Norvégien d'Aide au Développement dont l'adresse est la suivante : Minister of Development Cooperation, P.O. Box 8142 DEP, N-0033-OSLO 1. NORVEGE.

En faisant référence aux relations économiques existantes entre votre pays et le miens, liées aux activités Scancam, il se pourrait que ce Ministère puisse financer au moins les frais afférents à ma participation (Billet d'avion, frais de séjour et honoraires d'après les barèmes norvégiens).

Pour ce qui est du séminaire, je propose une approche très pragmatique entre autre avec l'utilisation de moyens audio-visuels comme je les utilise dans les autres pays afin de rendre la conférence plus vivante et plus compréhensible. Le livre ci-joint peut déjà donner une certaine idée du style où il y a peu de place pour les grandes doctrines. Le but d'un tel séminaire est d'apprendre au participants à faire des contrats. Dans ce but il serait aussi intéressant que les participants puissent venir avec des contrats passés avec les entreprises togolaises et présenter des problèmes qu'ils ont connus.

En souhaitant que ceci puisse être d'intérêt pour votre Ministère et puisse permettre d'améliorer les compétences de vos négociateurs, il me reste, Excellence, à vous prier d'agréer l'expression de mes sentiments les plus cordiaux.

Dr. Didier RIGAULT
Conseiller juridique

PROGRAMME
SEMINAIRE/ATELIER
SUR
LES CONTRATS INTERNATIONAUX

PIECES JOINTES

Programme du séminaire

Budget à remplir

Livre LE CONTRAT D'EXPORTATION, Conseil pratiques sur la négociation, la rédaction et l'interprétation du contrat.

Titre : Les contrats internationaux
Négociation, rédaction et interprétation
replacé dans le contexte de la privatisation
de l'industrie.

Lieu : Lomé

Dates : 9, 10 et 11 janvier 89.

Financement : PNUD

Budget : Ci-joint.

Responsable : Ministère du Plan en coopération
avec les Ministères de l'industrie et du commerce et la Chambre
de commerce et de l'industrie.

Participants : 25/30 cadres supérieurs participant
à la négociation de contrats internationaux du secteur public,
du secteur public en voie de privatisation et du secteur privé
(50 % public, 50 % privé). Economistes, juristes et autres cadres
ayant de bonnes connaissances de base sur les contrats et dési-
reux de les améliorer.

Ces personnes participeront activement aux débats à la fin de
chaque exposé.

Programme :

JOUR 1 : Technique de négociation, rédaction des clauses et
pièges, et spécificités béninoises avec propositions d'améliora-
tion. (Dr. Didier Rigault, conseiller juridique du Conseil Norvé-
gien de l'Exportation. Voir son dernier livre traduit en fran-
çais).).

JOUR 2 : Etude de contrats divers : Joint venture et autres

formes de coopération, gestion, formation, entretien, Sous-traitance et licence. (Dr. Didier Rigault et un ou deux autres orateurs locaux travaillant avec de tels contrats). En cas d'intérêt le Dr. Arsène Capo-Chichi, conseiller juridique à la Présidence, ayant une thèse très pragmatique sur les contrats de sous-traitance remarquée en France pourrait faire une intervention.

JOUR 3 : Règlement des litiges (Un spécialiste togolais de l'arbitrage international ou M. Robert H. Bossou, Doyen à la faculté de droit en EPB spécialiste des arbitrages internationaux).

Assurances (Un représentant d'une compagnie d'assurances locale).

*En raison de leurs nouvelles fonctions ces deux orateurs ne sont plus d'actualité.
7/11/89
[Signature]*

BUDGET

A remplir par le Ministère demandeur de financement et à envoyer au PNUD avec la demande.

Location de salle : Normalement celle-ci est mise gratuitement à disposition par le Ministère ou la Chambre de commerce et de l'industrie.

Déjeuners : 30 personnes x 3 jours xFCFA-....

Littérature : 30 exemplaires de l'ouvrage "Conseils pratiques sur la négociation, la rédaction et l'interprétation du contrat" du Dr. D. Rigault.

30 exemplaires x 10.000 FCFA = 300.000,-

Honoraires des orateurs locaux
Le barème du PNUD varie de pays en pays. Dans le cadre de l'organisation d'un même séminaire au Bénin il a été prévu 3 orateurs x 3 jours de présence x FCFA 30.000 = 270.000,-

A noter qu'au cas où ces orateurs viendraient du Bénin (M. Bossou et Capo-Chichi) il faudrait rajouter leur per diem ainsi que les frais de route d'après le barème du PNUD.

Frais divers :

SOMMEFCFA.....

NB*****NB*****NB

Il est à souligner clairement dans cette proposition du budget que sont exclus les frais de voyages, le per diem ainsi que les honoraires du Dr. Rigault, orateur venant de Norvège. Ces frais et honoraires seront directement couverts par le PNUD d'après le barème existant pour les orateurs étrangers.