ETUDE DE PRE-FAISABILITE SUR L'AGRIBUSINESS DE L'ANANAS EN REPUBLIQUE DE GUINEE

PROJET ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE (ARCA)

Aout 2005

Cette publication a été produite pour l'Agence américaine pour le développement international. Elle a été préparée par Chemonics International Inc.

ETUDE DE PRE-FAISABILITE SUR L'AGRIBUSINESS DE L'ANANAS EN REPUBLIQUE DE GUINEE

PROJET ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE (ARCA)

Contract No. PCE-I-00-99-00003-00
Task Order No. 29
Preparé pour USAID/Guinée, NRM SO
John Mullenax, Cognizant Technical Officer

TABLE DES MATIERES

ACRONYMES ET ABREVIATIONS

LISTES DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES

RESUME ANALYTIQUE 1

PHASE I DE L'ETUDE 8
I. INTRODUCTION DE L'ANANAS EN GUINEE 8
II. CARACTERISTIQUES DE LA CULTURE EN GUINEE 9
A. L'Ananas 9
B. La Technologie 10
C. Préoccupations possibles de l'USAID 12
III. LE CONTEXTE MONDIAL 12
A. Marché de l'ananas frais 13
B. Marché de l'ananas transformé 14
IV. L'AGRO-INDUSTRIE EN GUINEE 15
A. Avant l'indépendance (1950-1958) 15
B. La période de la Révolution : (1958 – 1984) 15
C. L' économie libérale après le changement en 1984 18
V. ANALYSE DE LA SITUATION 21
A. Transformation. 21
B. Production et exportation. 22
C. Professionnalisation 22
D. Nécessité d'un Opérateur Leader 23
VI. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS 24

PHASE II DE L'ETUDE 26
I. PREAMBULE 26
II. EXPERIENCES ARRETEES 26
A. Transformation 26
1. COPROA 26
2. Filière Bio 27
B. EXPERIENCES EN COURS 28
1. UGPAM 28
2. DAFCO - CMRA 29
3. SOBRAGUI. 30
4. Cooperative Burquiah 31
III. Les leçons à tirer de ces expériences 33
A. Difficultés de financer le cycle de production et l'exportation du produit 33
1. Coûts de production 33
2. Approvisionnement durable d'intrants et d'engrais 33
3. Coûts d'Exportation 33

B. Les coûts induits 34
C. Logistique export et ventes 35
1. Logistique avion.....35
2. Logistique maritime 36
D. Méconnaissance des Circuits de commercialisation.....36
E. Certification EUREPGAP.....37

III. LES CHANCES D'UN SUCCES – LE CAS GHANEEN REPLIQUE EN GUINEE ? 37

IV. LES CHANCES D'UN SUCCES – INTERVENTION DE ARCA.....38

Annexes
Annexe A Termes de référence 39
Annexe B Fertilizers and Sustainable Agricultural Development and Farmers for Region: Africa.....41
Annexe C : Extrait ananas de la base de donnes du site FAO.....43
Annexe D : Liste des Documents et Sites Consultés.....44
Annexe E : Liste et Contacts des Personnes Rencontrées 45

ACRONYMES ET ABBREVIATIONS

AFD	Agence française de développement
ARCA	Activité pour le renforcement de la commercialisation agricole
BADEA	Banque Arabe pour le Développement en Afrique
CAF	Coût, assurance et fret
CAFEX	Centre d'Appui aux Formalités d'Exportation
CDE	Centre de Développement économique
CE	Communauté Européenne
CFA	Franc de l'Union Monétaire Ouest Africaine
CFAO	Compagnie Française d'Afrique-Occidentale
CIRAD	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CMRA	Centre de multiplication de rejets d'ananas
COPROA	Comptoir des Produits Africains
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation
FOB	Free on Board
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Point
JLB	Jean Louis Burquiah
IRAG	Institut de recherche agronomique de Guinée
LPDA	Lettre de politique de développement agricole
MD2	Ananas Del Monte honeygold
NABEKAM	Entreprise Nabé et Kamano
PCPEA	Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles
PEGRN	Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles
PRA	Programme Régional ananas
PREF	Programme de Relance des Exportations Fruitières
RNA	Recensement national agricole
REFLEG	Regroupement des Exportateurs de Fruits et Légumes de Guinée
SALGUIDIA	Société Arabe Lybie Guinée des industries de l'ananas
SCOA	Société Commerciale de l'Ouest Africain
SNSA	Service national des statistiques agricoles
SOBRAGUI	Société des Brasseries de Guinée
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UGPAM	Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Mafrenya
UNIBRA	A Belgian Investment Company
USAID	Coopération des Etats-Unis d'Amérique

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

Tableau 1: Coûts indicatifs de production pour un hectare 11
Tableau 2 : L'ananas au niveau mondial 12
Tableau 3 : Principaux producteurs d'ananas 12
Tableau 4: Décomposition des exportations mondiales d'ananas 13
Tableau 5: Quelques exportateurs guinéens 19
Tableau 6: Commercialisations Nabekam 27
Tableau 7: Coûts d'exportation selon Burquiah.....34

Graphique 1: Production guinéenne 1961-1972 16
Graphique 2: Exportations guinéennes 1961-1972.....16
Graphique 3: Production guinéenne 1973-1983 17
Graphique 4: Exportations guinéennes 1973-1983.....17
Graphique 5: Production guinéenne: 1984-1994 18
Graphique 6: Exportations guinéennes 1984-1994.....19
Graphique 7: Production guinéenne 1995-2004 20
Graphique 8: Exportations guinéennes 1995-2002.....20

RESUME ANALYTIQUE

Le but de cette étude est de répondre à une requête du projet Appui au Renforcement de la Commercialisation Agricole en Guinée (ARCA-Guinée) concernant la faisabilité de développer une agro-industrie commerciale en Guinée basée sur la production et la vente de l'ananas et de ses dérivés.

Conformément aux termes de référence l'analyse a procédé par étapes:

Passé en revue l'information actuellement disponible sur l'agro-industrie de l'ananas en Guinée, décrit les pratiques utilisées dans le sous-secteur sans oublier les aspects sociaux et environnementaux qui pourraient poser problème dans l'optique de l'USAID

Procédé à une étude de cas d'entités opérant ou ayant opéré dans le sous-secteur de l'ananas en Guinée.

Pour chacune des deux étapes ci-dessus le consultant a examiné les problèmes et contraintes tout le long de la chaîne allant de la production de l'ananas à l'écoulement du produit, en vue de tirer les leçons et recommandations qui s'imposent quant à la probabilité de stimuler et développer une agro-industrie viable de l'ananas en Guinée.

Les résultats se résument comme suit.

La technologie

L'ananas est une plante dont la culture utilise de grands espaces et beaucoup de main-d'œuvre et dont l'humain a su contrôler complètement la pousse, en plein air, quelque soit la saison, grâce à certains produits chimiques. Si au niveau travail des enfants la situation en Guinée ne pose pas de problèmes majeurs, il faudrait s'assurer que les préoccupations de l'USAID sont respectées au niveau défrichement des terres, utilisation d'engrais et surtout utilisation de pesticides.

L'ananas est une culture dont la réussite impliquera de plus en plus une conduite de la parcelle qui permettra l'obtention d'une production homogène satisfaisant aux normes et contraintes d'un marché (européen et américain) exigeant en matière de sécurité alimentaire et de qualité.

La culture de l'ananas est un investissement à moyen terme impliquant des capitaux relativement importants et une grande capacité de gestion de la production, de la logistique export et des ventes.

Le marché

Au niveau mondial le marché international de l'ananas se caractérise essentiellement par son dynamisme. La production a augmenté de 66% en 20 ans, et 39% des ananas faisaient l'objet d'échanges entre 1995 et 2001.

Dix principaux producteurs totalisent près de 75% de la production mondiale.

Les conserves et les jus représentent en moyenne 82% du marché international de l'ananas, et l'ananas fruits 18%.

On assiste à une segmentation du marché et une certaine spécialisation des origines ou des régions de production par type de produit. L'Asie produit et exporte préférentiellement de l'ananas transformé (conserves et jus). L'Afrique de l'Ouest, l'Amérique Centrale et du Sud et les Caraïbes exportent l'ananas frais.

Le marché mondial du frais est animé par deux pays exportateurs: le Costa Rica (avec Del Monte) et la Côte d'Ivoire, qui à eux deux font 50% des échanges internationaux.

Quant aux prix, ceux du marché de l'ananas frais sont à l'image des autres marchés de matières premières : depuis 15 ans ils stagnent (au mieux) en termes courants variant autour de 600 $US la tonne.

La Guinée s'est essayée sur le marché de l'exportation d'ananas. Mais à part la période 1961-1972 où les exportations qui s'élevaient à 4.800 Mt en 1961 ont d'abord chuté en 1962 pour ensuite augmenter sensiblement jusqu'en 1972 pour atteindre plus de 12.000 tonnes (soit presque 50% de sa production), elle n'a pas réussi à percer le marché.

Les atouts comparatifs

La Guinée a toujours été choisie au sein de l'Afrique de l'Ouest comme zone de production du meilleur ananas pour l'exportation sur l'Europe à cause de sa position dans la région intertropicale, de la combinaison exceptionnelle de son terroir sablo-limoneux, de l'ensoleillement pendant la période de récolte et de la pluviosité pendant la phase de croissance.

Les ingénieurs agronomes français ont introduit la culture de l'ananas pendant la colonisation et les industriels français ont créé dès 1950 une usine moderne possédant sa propre alimentation en eau et en électricité et les derniers perfectionnements techniques pour transformer l'ananas en conserves.

Dans les années 1970, du temps du régime étatique de Sékou Touré et sur base des travaux à Kindia d'une sommité dans la recherche sur l'ananas, le Dr Claude Py du CIRAD, la Banque Mondiale a appuyé le Programme Pilote d'ananas de Guinée destiné à faire de la Guinée un des principaux pôles mondiaux de l'ananas.

Dans les années 1990 Del Monte, à la recherche d'un pôle majeur pour le développement de son marché d'ananas frais en Europe, a visé la Guinée et y a envoyé une mission exploratoire de haut rang qui a séjourné une semaine.

Les occasions ratées

La Guinée n'a jamais pu en profiter pour développer une agro-industrie viable de l'ananas à cause soit de défaillances au niveau de l'état, ou de problèmes au niveau du climat des affaires dans le secteur privé.

L'Etat

La transformation

Pendant le temps colonial l'option choisie était la transformation avec COPROA (Comptoir es Produits Africains) ; les conditions de transport d'alors rendaient cette option presque obligatoire.

L'histoire n'a pas permis de vérifier si les supposées capacités techniques et de gestion de COPROA alliées à sa bonne connaissance d'un marché en développement sur le plan mondial et l'appui de l'environnement colonial des affaires aurait permis la réussite de cette agro-industrie de l'ananas et le développement de toute la filière. L'indépendance de la Guinée et le retrait total de la France ont mis prématurément fin à l'aventure. L'unité n'a jamais joué le rôle moteur qu'elle aurait pu jouer.

La production et la commercialisation

Avec le départ des planteurs français vers la Côte d'Ivoire, les nouvelles autorités guinéennes qui ont voulu maintenir la réputation fruitière guinéenne ont créé (1961-1973) :

- Des coopératives fruitières locales (Forécariah, Coyah, Dubréka, Kindia, etc…) pour développer la filière fruits
- Une structure centrale d'appui appelée COFIBANANE pour l'appui à la filière fruits et qui disposait à Kindia d'une structure de traitement phytosanitaire léguée par les Français et reprise par les Russes
- Une structure centrale pour les exportations de fruits, FRUITEX
- Durant cette période les exportations qui s'élevaient à 4.800 Mt en 1961 chutent d'abord en 1962 pour ensuite augmenter sensiblement jusqu'en 1972 quand la Guinée a exporté plus de 12.000 tonnes (soit presque 50% de sa production). C'est la seule période où le sous-secteur de l'ananas a connu une croissance significative en volumes à la fois de la production et de l'exportation
- Les aléas du commerce d'état et la situation politique en Guinée après l'agression portugaise de 1971 ont mis fin à cette euphorie

Le projet Daboya à Kindia entre 1977 et 1983/84 exploitait une plantation de 500 hectares d'ananas dont 98% en variété Baronne. Le projet dont l'équipement et la mise en valeur ont été financés par la Banque Mondiale pour plus de 5 millions US$ avait prévu un volet « programme villageois » pour le développement des activités villageoises de production d'ananas dans le voisinage de Daboya. L'idée était de faire de la Guinée un pôle majeur pour l'ananas.

Le changement de régime en 1984 a mis fin à l'expérience.

En 1990, Del Monte s'est intéressé à Daboya, mais la délégation a été obligée d'abandonner le projet en disant « qu'au niveau business, la Guinée n'était pas prête ».

Le secteur privé guinéen

Avec la libéralisation de l'économie en 1984 la production d'ananas a recommencé sa croissance aidée en cela par des programmes de relance (Programme de Relance des Exportations Fruitières (PREF) et Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles (PCPEA)).
De nombreux opérateurs économiques se lancent dans l'exportation de l'ananas frais mais la plupart échouent à cause des contraintes.

*Coûts de production et de commercialisation :*Les coûts de l'ananas bateau sont plus faibles, mais d'après Sobragui le prix de vente de l'ananas bateau est d'environ la moitié de celui de l'ananas avion de sorte que rapporté au prix de vente le différentiel ne rend pas le bateau plus attrayant. Ce fait, plus le problème de disponibilités de quantités suffisantes font que toutes les exportations d'ananas de Guinée vers l'Europe se font présentement par avion.

Quoique relativement élevé, les coûts avion guinéens sont compétitifs, et une action transversale de coordination permettant de connaître les programmes d'exportation des chargeurs et de faire le lien avec les transporteurs peut améliorer la situation des exportations avion d'ananas sur le marché de Rungis pourvu que les programmes soient respectés.

Au niveau de l'ananas, la disponibilité à temps d'intrants et d'engrais de qualité à des prix compétitifs tout le long de l'itinéraire technique est d'une importance capitale. Sans regroupements et assistance le pré-financement des intrants et des engrais sera impossible pour le producteur moyen exploitant au plus 1 à 3 hectares en production d'ananas. Il en résulte des rendements faibles et une production de fruits de qualité médiocre pour l'exportation.

*Coûts induits :*L'importation en admission temporaire d'intrants tels que les cartons d'emballage normalement soumis au régime d'admission temporaire qui permet de ne pas payer les droits et taxes à l'importation (douane, TVA) donne lieu à des délais tellement longs que les surestaries générées au port rendraient l'opération plus coûteuse que l'importation en régime de droit commun.

La TVA que l'Etat collecte sur les achats d'intrants, comme le carton d'emballage des produits destinés à l'exportation n'est en pratique jamais remboursée. Il en va de même pour le poste carburant qui n'est pas détaxé, un coût important à tous les stades de la production d'ananas (préparation du sol, irrigation, conditionnement, transport). Même si l'entreprise agricole a le pouvoir de récupérer cette TVA sur les ventes locales, de par son caractère d'entreprise essentiellement exportatrice cette récupération se fera très lentement de sorte que ces dépenses entraîne la mobilisation d'une trésorerie immobilisée au profit de l'Etat et non utilisée pour la gestion de l'activité.

*Professionnalisation et réseau commercial :*De nombreux exportateurs d'ananas entrés en activité après la libéralisation de l'économie au 3 avril 1984 ont dû sortir du circuit parce que ne maîtrisant pas les circuits à Rungis et en Europe. Ils exportaient à des courtiers qui s'arrangeaient souvent à dresser des comptes déficitaires (déclaration de taux de déchets élevés à la vente) tout en prélevant leurs commissions.

Le cas Nabékam Bio, une des rares réussites avant de disparaître, démontre l'importance capitale de satisfaire aux normes pouvant être imposées au niveau du marché.

Les exploitations d'ananas en Guinée sont obligées de se professionnaliser et d'établir un système de traçabilité afin d'obtenir une certification aux normes européennes si les exportations vers l'Europe doivent continuer. En particulier la norme EUREPGAP est applicable dès le 1er janvier 2006.

Les recommandations

Pour stimuler le développement de l'agro-industrie de l'ananas en Guinée le consultant recommande :

Pour avoir une chance d'exister au niveau du marché la certification EUREPGAP : La traçabilité et le respect de la réglementation européenne et internationale en termes de gestion du sol et du sous-sol, d'usage d'engrais, d'irrigation, de protection végétale, de récolte, de manutention des produits, jusqu'à la santé et à la protection sociale des travailleurs sont devenues des contraintes majeures au niveau de la production pour l'exportation car les normes telles que EUREPGAP sont applicables dès janvier 2006.

Toute initiative vers un agri-business dans l'ananas en Guinée doit s'attaquer en priorité à ce problème d'établissement de bonnes pratiques agricoles

*Pour développer la production s'attaquer au problème d'intrants :*Le projet fruitier de la Banque Arabe pour le Développement en Afrique (BADEA) serait disposé à financer les intrants pour l'Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Mafrenya (UGPAM). ARCA Guinée et l'USAID devraient obtenir du Gouvernement Guinéen une étroite collaboration entre ARCA et ce projet.

Le Gouvernement doit trouver une solution au problème des taxes sur le carburant et les emballages des exploitations agricoles produisant de l'ananas pour l'exportation. Au niveau des formalités à l'exportation le CAFEX a réduit les tracasseries douanières ; faut-il un guichet spécial d'appui aux formalités d'importation des intrants agricoles y inclus les emballages pour l'exportation ?

La TVA sur les intrants et la TVA sur la production locale de cartons pour l'exportation pose problème et entraîne des surcoûts inutiles aux exportateurs d'ananas. Le Gouvernement pourrait au moins introduire un taux réduit de TVA pour atténuer ces surcoûts faute de trouver la solution pour les éliminer.

Pour les engrais, La Guinée se trouve pratiquement dans le même cas que le Malawi avant l'intervention de l'USAID en 2002 avec l'appui de l'International Center for Soil Fertility and Agricultural Development. ARCA doit examiner la possibilité de faire aboutir un appui similaire pour booster la production de l'ananas en Guinée.

*Pour une chance de réussir une agro-industrie viable de l'ananas il faut un Opérateur Leader :*Si le gouvernement guinéen donne les signaux nécessaires à un

leader mondial comme Del Monte à travers une mise en relation facilitée par un projet de l'USAID, il n'est pas impossible que l'intérêt de Del Monte ou de Dole pour la Guinée puisse être réveillé. Ensuite depuis 1990 bien de choses ont changé dans l'atmosphère des affaires en Guinée, et Daboya n'est toujours pas mise en exploitation.

Une autre possibilité s'inspirerait de l'exemple de la société Blue Skies Company Ltd. et des producteurs d'ananas du Ghana, pourvu qu'on trouve le bon partenaire. ARCA Guinée devrait y travailler quitte à envisager une mise en relation avec la société ghanéenne.

Contexte de l'étude

Conformément à la Lettre de Politique de Développement Agricole II de la République de Guinée (LPDA II) et à l'un des objectifs clés de la stratégie de l'USAID/Guinée, à savoir l'utilisation accrue de pratiques durables de gestion des ressources naturelles, une réflexion a été conduite en 2005 autour du Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles (PEGRN) et autour de la situation sectorielle de l'agriculture en République de Guinée. Une des leçons tirées de cette réflexion est la nécessité de renforcer les liens entre la production et la chaîne d'écoulement des produits.

L'Activité de Renforcement de la Commercialisation Agricole en Guinée (ARCA-Guinée) est un projet de 19 mois financé par l'USAID et mis en œuvre par Chemonics International Inc. dans le souci de répondre à cette nécessité. Son objectif principal est d'augmenter la production, la transformation et la commercialisation de produits prometteurs agricoles et forestiers qui répondent aux signaux du marché. Les objectifs secondaires incluent : l'identification d'opportunités à long terme dans le domaine de l'agri-business en Guinée, l'identification d'importantes contraintes et solutions politiques dans le développement de l'agri-business et l'identification de technologies hydrologiques qui auraient un impact significatif sur la génération de revenus en zone rurale.

En créant des opportunités économiques supplémentaires dans des filières ciblées, les producteurs guinéens seront motivés à gérer de manière plus durable leurs ressources productives, par exemple, en diminuant l'utilisation de techniques néfastes de cultures sur brûlis sur les flancs escarpés des coteaux du pays.

Compréhension de la portée du travail

Les termes de référence demandent de passer en revue l'information actuellement disponible sur ce produit, y compris les résultats des programmes des bailleurs de fonds et ceux du secteur privé, et de tirer des conclusions quant à la probabilité qu'une agro-industrie viable puisse se développer avec un appui ciblé fourni par l'USAID.

Dans une première phase, il s'agira de camper le sous-secteur de l'ananas en Guinée, y compris les acteurs, d'identifier et de décrire les marchés extérieurs, d'analyser les contraintes au développement et de proposer des solutions pour les surmonter. Le consultant devra aussi adresser les problèmes environnementaux et de main-d'œuvre

dans l’agro-industrie qui sont d’intérêt particulier à l’USAID, et recommander une ligne de conduite future pour développer le sous-secteur de l’ananas en Guinée.

Dans une seconde phase, le consultant devra développer une étude de cas pour le sous-secteur ananas, en examinant les facteurs et évènements qui ont affecté l'agro-industrie de l’ananas au cours de ces dernières années. Il s’agira dans chaque cas de dégager les facteurs de réussite et/ou les facteurs d’échec, d’en tirer les leçons afin de dégager les principaux problèmes et contraintes à l'exportation de l’ananas frais ou à la fabrication de produits transformés de l’ananas en Guinée.

Le consultant sera amené à faire des recommandations quant à ce qu’il faudrait faire:

- au niveau entreprises et filière
- au niveau d’une organisation comme l’USAID
- au niveau du Gouvernement de la République de Guinée

pour stimuler et développer l’agro-industrie de l’ananas.

PHASE I : ETUDE DE L'AGRO-INDUSTRIE DE L'ANANAS EN GUINÉE

I. INTRODUCTION DE L'ANANAS EN GUINEE

Pour comprendre l'historique de la commercialisation des produits agricoles en République de Guinée il faut remonter à la mise en place par les français, avec la colonisation, d'une économie capitaliste bouleversant largement les anciens modes de production de la population. La monnaie se généralise avec l'instauration de l'impôt par tête créé en 1897. De nouveaux courants d'échanges s'établissent.

Très rapidement, trois grandes sociétés d'import-export (Compagnie Française d'Afrique-Occidentale (CFAO), Société Commerciale de l'Ouest africain (SCOA), Compagnie du Niger français) monopolisent le commerce de traite, tandis que le petit commerce est accaparé par des syriens et des libanais.

Les guinéens alors traités d' « indigènes » étaient réduits à des travaux forcés. C'est ainsi que l'administration impose par la force le ramassage d'un produit de cueillette, le caoutchouc, entre 1890 et 1914. C'est ainsi aussi qu'une infrastructure ferroviaire est construite entre 1900 et 1914 de Conakry à Kankan.

A l'époque, les ingénieurs agronomes ont choisi la Guinée au sein de l'Afrique occidentale française comme zone de production des meilleurs fruits tropicaux pour l'exportation sur la France. En effet, la situation de ce pays dans la région intertropicale offre la meilleure combinaison possible de son terroir sablo-limoneux, de l'ensoleillement (saison sèche pendant la période de récolte), et des pluies (saison des pluies pendant la phase de croissance).

Des cultures d'exportations sont alors implantées par les Français. La banane est introduite en 1897 puis généralisée à partir de 1920 (1.500 t exportées en 1925) avec la naissance de la zone bananière à savoir Dubréka – Coyah – Kindia – Mamou – Forécariah.

Avec l'expansion de la culture bananière (8.770 tonnes exportées en 1930 et 30.910 tonnes en 1935) d'autres cultures d'exportation comme l'ananas font leurs apparitions.

Les planteurs français s'installent donc dans le triangle bananier et deviennent le principal moteur de la filière fruits tropicaux. Quelques planteurs africains les imiteront plus tard.

Un handicap majeur auquel la filière se heurte à ses débuts est le problème de main d'œuvre agricole. Les habitants de la zone du triangle bananier s'avèrent être de mauvais ouvriers agricoles ; les Français vont utiliser la méthode forte pour importer la main-d'œuvre de la Guinée Forestière. Les ouvriers agricoles seront donc pour la plupart des forestiers.

En dépit de ce handicap, en 1950 la Guinée était déjà devenue un grand pays exportateur de fruits (ananas, bananes, mangues) et légumes.

II. CARACTERISTIQUES DE LA CULTURE EN GUINEE

A. L'Ananas

L'ananas (nom scientifique Ananas comosus) appartient à la famille des broméliacées, mais avec la particularité d'être une espèce terrestre. L'ananas se caractérise par des tiges courtes portant une rosette de feuilles épaisses, sessiles, étroitement imbriquées et munies de piquants parfois acérés.

Ananas comosus est la seule espèce du genre ananas à être auto stérile. Les graines en sont donc rares. Après la production du fruit à partir du bourgeon terminal, la couronne, les bulbilles tombées au sol ou les bourgeons auxiliaires de la tige poursuivent leur développement et forment de nouveaux plants. Cette plante se reproduit donc principalement par rejets (bulbilles) extrêmement nombreux sur la plante. Chaque pied peut fournir de 1,5 à 6 rejets quatre mois après la récolte, ce qui permet d'augmenter presque à volonté les surfaces cultivées sans investir de nouveau en matériel végétal.

Pour répondre aux impératifs économiques et culturaux, les parcelles sont détruites après avoir donné une récolte et replantées avec des rejets l'année d'après. Ainsi pour 1 hectare en production chaque année il faut une superficie totale de 3 à 4 hectares de plantation.

L'ananas fait ainsi partie des plantes qui se cultivent aisément à grande échelle. C'est une plante dont l'humain a su contrôler complètement la pousse, en plein air, quelque soit la saison, grâce à certains produits chimiques.

Parmi les principales variétés d'ananas dans le monde figurent :

- Cayenne Lisse : ferme, acide, chair jaunâtre assez fibreuse, yeux plats, assez gros, qui se colore d'orangé vers le plumet lorsqu'il atteint sa pleine maturité. La variété la plus cultivée au monde de façon presque « monopolistique ». C'est la variété la plus cultivée en Guinée.
- L'ananas bouteille des Antilles n'est pas une variété mais du Cayenne Lisse dont la conduite n'est pas maîtrisée.
- Spanish : peau pourpre; chair jaune pâle, fibreuse, acidulée.
- Mordilonus – Perolera – Malpure : gros et allongé; chair sèche et cassante; peut atteindre 4 kilogrammes. Amérique du Sud et Centrale.
- Pernambuco : chair jaune ou blanchâtre très sucrée, douce et peu acide. Amérique du Sud et Centrale, Malaisie.
- Queen : ananas moins connu, plus petit, avec des yeux proéminents, à chair jaune pâle. Saveur douce et texture croustillante. À la Réunion, on trouve le Queen Victoria, un ananas tout petit à feuilles dentelées. Il est très acidulé avec un goût de bonbon. Un ingénieur agronome Français a pu adapter la Queen Victoria aux conditions de la Guinée au Centre de Multiplication de Rejets d'Ananas (CMRA) à Dubréka.
- Baronne de Rothschild dont la culture est développée grâce au Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD) et à l'Institut de Recherche Agronomique de Guinée (IRAG) en Guinée autour de Kindia
- MD2 de Del Monte

En Guinée l'ananas peut se cultiver à la fois en Basse Guinée, en Moyenne Guinée, en Haute Guinée, et en Guinée Forestière. Mais la production d'ananas est essentiellement localisée en Guinée Maritime (entre Kindia, Dubréka et Forécariah). Elle est généralement traditionnelle et atomisée entre de petits producteurs dispersés maîtrisant peu l'eau et l'enrichissement des sols.
D'après les enquêtes du Service National des Statistiques Agricoles (SNSA), l'ananas n'est cultivé en pur que sur 15% des superficies le concernant ; il est associé en principal à une autre culture sur 13% des superficies le concernant, et en secondaire à deux autres cultures sur 71%.

B. La Technologie

Les ananas sont plantés en champs, sur de petites buttes (les racines seraient asphyxiées par l'humidité) de terre riche, fertile et bien aérée. C'est une plante adaptée aux climats arides. Des cellules absorbantes sont situées à la base des feuilles au creux de la goulotte formée par la feuille. Ces cellules récupèrent donc la moindre trace d'humidité et on peut également y placer de l'engrais solide (ceci se fait à la petite cuillère en Afrique). La densité atteint 60.000 pieds à l'hectare ; chaque pied fournit, au bout d'un cycle de 14 à 18 mois, un fruit dont le poids tourne généralement autour de 1 kg.

Pour la valorisation à l'exportation, la réussite de la culture d'ananas implique une conduite de la parcelle qui permettra l'obtention d'une production homogène satisfaisant aux contraintes d'un marché européen exigeant en matière de qualité. Même si les moyens techniques disponibles sont différents selon les exploitations, l'élaboration d'itinéraires techniques permettant d'assurer cet objectif de qualité est nécessaire.

La préparation du sol constitue le premier maillon de cet itinéraire. Elle utilise soit un bulldozer ou de la main d'œuvre pour le débroussement (260 journées/manœuvre par hectare) et le débardage des débris de déboursement (40 journées/manœuvre par hectare). Les labours et nivellements se font à l'aide de tracteurs.

Les traitements contre les herbes, les insectes et les nématodes utilisent des produits tels que folimate, lanmate, pacol, temik, onkol, karmex, et basudine.

Dans cette phase aussi les planteurs appliquent l'engrais de fond qui diffère suivant les exploitations mais impliquent des produits tels que urée, sulfate de potasse, topsin, super triple, et dolomite.

Les étapes suivantes sont le planting, les traitements périodiques (insecticides, nématicides, fongicides, et fumures de fond).

Le planting utilise, une fois les rejets obtenus, la main d'œuvre pour le parage et la désinfection (80 journées/manœuvre par hectare) et le planting proprement dit (60 journées/manœuvre par hectare).

Ensuite, suivant un calendrier très précis on applique des traitements périodiques (insecticides, nématicides, fongicides, et fumures de fond). Les produits identifiés au

niveau des plantations guinéennes sont : basudine, azote, sulfate de potasse, N.P.K., topsin, urée, solupotasse, sulfate d'ammoniac.

Le traitement de floraison intervient plus tard. On déclenche la floraison des plants par aspersion d'éthylène (sous forme de gaz dissous dans l'eau ou dégagé par du carbure de calcium en morceau) ou encore avec des produits dégageant de l'éthylène de type ethrel. Une solution de carbure de 100 centicubes (cc) par pied est appliquée dans laquelle il est versé 240 grammes de carbure pour 100 litres de solution. L'éthrel sert également à colorer le fruit au bon moment et de façon homogène « plus commerciale » (éthrelage). La possibilité d'induire artificiellement la floraison de l'ananas, cas unique parmi les plantes cultivées à grande échelle, joue un rôle prépondérant dans la programmation des récoltes et du rendement.

Au niveau de l'entretien des exploitations d'ananas le désherbage annuel (60 journées/ manœuvre par hectare) se fait à la main de même que la protection éventuelle contre le soleil (70 journées/ manœuvre par hectare).

La récolte et le conditionnement sont les dernières étapes d'un itinéraire technique réglé comme une horloge et utilisant beaucoup de main-d'œuvre. La récolte et le conditionnement de l'ananas pour l'exportation nécessitent souvent l'utilisation d'emballages spécifiques et d'une importante main-d'œuvre temporaire. L'ananas doit être cueilli avant maturation pour supporter un voyage de 15 jours de bateau, c'est-à-dire lorsqu'il est encore assez dur. Mais pour des expéditions par avion, il est cueilli mûr. Il ne doit pas subir de chocs, car la moindre lésion entraîne une zone de pourrissage comme pour tous les fruits, et il est fragile malgré sa rudesse apparente. On coupe la tige à l'aide d'un couteau. Les emballages sont alvéolés et très protecteurs. Les couronnes ont été réduites pendant la croissance pour garder une taille convenable par suppression de leur cœur.

Une étude des coûts indique que pour un hectare mis en valeur en ananas, il faut prévoir au minimum 5.100.000 Francs Guinéens dont plus de 4.000.000 de francs représentent des produits (intrants et engrais, pesticides, etc…) dont le marché est souvent difficilement approvisionné en Guinée.

Tableau 1: Coûts indicatifs de production pour un hectare en FG

Préparation du terrain	610.000
Planting	2.362.500
Traitement pesticides	500.000
Fumure d'entretien	1.185.000
Entretien	255.000
Traitement floraison	37.500
Récolte	150.000
Total	5.100.000

Ensuite pour répondre aux impératifs économiques et culturaux, les parcelles sont détruites après avoir donné une récolte et replantées avec des rejets l'année d'après. Ainsi pour 1 hectare en production chaque année il faut une superficie totale de 3 à 4 hectares de plantation.

La culture de l'ananas est donc comme une industrie. C'est un investissement à moyen terme qui demande une technologie et des moyens.

C. Préoccupations possibles de l'USAID

De nombreuses exploitations d'ananas disposent ainsi d'une main d'œuvre minimum fixe à laquelle s'ajoute de la main d'œuvre journalière suivant les besoins. On observe en Guinée une présence significative de main-d'œuvre féminine dans les plantations d'ananas, surtout au niveau du conditionnement.

En Guinée une étude du SNSA (Recensement National Agricole 2000/2001) portant sur 835.000 exploitations agricoles de toutes tailles et couvrant tout le territoire national indique que 94% n'utilisent pas de travailleurs agricoles externes à la famille. Parmi celles qui ont recours à des travailleurs agricoles externes 2.2% seulement utilisent des enfants de 10 à 14 ans. Au niveau des exploitations guinéennes d'ananas l'utilisation abusive de main d'œuvre infantile n'a pas été observée.

Quant aux intrants agricoles et à la technologie d'application, il faudra s'assurer qu'ils respectent les normes admises par l'USAID et EUREPGAP en la matière.
Enfin les itinéraires techniques doivent être optimisés afin d'éviter les risques d'érosion du sol tout en maintenant un niveau de fertilité adéquate.

III. LE CONTEXTE MONDIAL

Au niveau mondial le marché international de l'ananas se caractérise essentiellement par son dynamisme. Selon la FAO plus de 80 pays produisent près de 14 millions de tonnes d'ananas.

Tableau 2 : L'ananas au niveau mondial

Equivalent 000 Mt fruits frais	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Moyenne	En %
Production	12.494	12.212	12.436	12.175	13.651	13.707	13.889	12.938	100%
Consommation locale	7.587	7.047	7.525	7.854	8.404	8.654	8.515	7.941	61%
Exportations	4.906	5.165	4.912	4.320	5.248	5.053	5.374	4.997	39%

Les principaux pays producteurs (1999-2001) sont le suivants, qui totalisent près de 75% de la production mondiale :

Tableau 3 : Principaux producteurs d'ananas

Thailande	2.319.597
Philippines	1.542.168
Brésil	1.404.043
Chine	1.243.039
Inde	1.068.667
Nigéria	881.000
Mexique	520.587
Costa Rica	465.000
Colombie	362.196
Indonésie	325.587

Les exportations des pays producteurs représentent en équivalent fruits frais un taux moyen de 39% de la production. Ces exportations se décomposent comme suit :

Tableau 4: Décomposition des exportations mondiales d'ananas

Equivalents 000 Mt fruits frais	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Moyenne	En %
Jus concentré	2.195	2.359	2.094	1.658	2.109	1.848	1.966	2.033	41%
Jus simple	467	428	417	419	465	483	625	472	9%
Ananas frais	696	777	868	861	1.032	1.035	1.154	917	18%
Conserves d'ananas	1.548	1.601	1.534	1.383	1.642	1.686	1.629	1.575	32%
Total exportations	4.906	5.165	4.912	4.320	5.248	5.053	5.374	4.997	100%

Ainsi donc sur le plan mondial (alors que pour la banane on atteint difficilement les 10% et pour la mangue les 3%), 39% des ananas faisaient l'objet d'échanges entre 1995 et 2001 ; et ce marché international était composé de :

- Jus concentré pour environ 41%
- Jus simple pour environ 9%
- Conserves d'ananas pour environ 32%
- Et fruits frais pour environ 18%

C'est dire que les conserves et les jus représentent en moyenne 82% du marché international de l'ananas.

A. Marché de l'ananas frais

D'après une étude de Denis Loeillet sur le marché mondial de l'ananas, l'analyse des données de la FAO permet d'isoler trois périodes bien distinctes dans l'histoire du marché de l'ananas frais :

Fin de la deuxième guerre mondiale – début des années 1980. C'est le démarrage de l'activité d'exportation. Pourtant ce marché n'était pas considéré comme prioritaire, contrairement au marché de la conserve qui, lui, se développait très rapidement.

Milieu des années 1980 – vers 1995. Le rythme d'approvisionnement augmente avec une vitalité liée à l'augmentation générale du commerce des produits frais, à l'amélioration des techniques de transport par bateau et à l'appétit, notamment des européens, pour les fruits exotiques.

De 1995 à nos jours. La bonne tendance de la phase précédente s'amplifie avec la multiplication des origines. Le marché mondial a longtemps été approvisionné par une variété dominante, l'ananas « Cayenne Lisse ». Mais, Del Monte Fresh Produce, pour relancer la consommation stagnante, voire en baisse au milieu des années 1990 décide de créer et de cultiver au Costa Rica de nouvelles variétés, dont l'Extra Sweet Pineapple (MD2).

On assiste à une segmentation du marché et une certaine spécialisation des origines ou des régions de production par type de produit. L'Asie produit et exporte préférentiellement de l'ananas transformé (conserves et jus). L'Afrique de l'Ouest, l'Amérique Centrale et du Sud et les Caraïbes exportent l'ananas frais.

Le marché du frais a connu des bouleversements qui en une quinzaine d'années ont conduit à inverser les rôles de leader et d'outsider.

En 1996 ou 1997, la Côte d'Ivoire pesait 30% du marché tandis que le Costa Rica en détenait moins de 7%. Aujourd'hui l'investissement de la multinationale Del Monte dans la filière de production au Costa Rica fait que ce pays répond de 50% de la demande mondiale, éclipsant en Europe les fournisseurs historiques qu'ont été la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Cameroun.

Les Philippines exportent entre 120.000 et 170.000 tonnes principalement vers le Japon, alors que Hawaï approvisionne son marché national à savoir les Etats Unis d'Amérique.

Le Honduras oscille entre 20.000 et 50.000 tonnes depuis des décennies, mais c'est le Mexique qui pourrait créer la surprise dans les années à venir (en 2001 il a atteint les 35.000 tonnes).

Le Brésil, troisième producteur mondial, bénéficie d'une très forte demande intérieure qui suffit à absorber sa production. Ces exportations évoluent donc en dents de scie, mais le Brésil a tous les atouts pour émerger (expérience forte dans le commerce des fruits frais, importants périmètres irrigués, maîtrise technique, etc…).

Quant aux prix, ceux du marché de l'ananas frais sont à l'image des autres marchés de matières premières : depuis 15 ans ils stagnent (au mieux) en termes courants variant autour de 600 $US la tonne. En termes constants évidemment c'est une baisse très sensible quel que soit le stade de commercialisation (import ou export).

L'Union Européenne (des 15 pays avant l'élargissement), dont la consommation du fruit augmente de 3% par an, a été en 2003 le principal importateur d'ananas frais (646.000 tonnes) ; elle est suivie des Etats-Unis d'Amérique (474.000 tonnes), et du Japon (122.000 tonnes).

B. Marché de l'ananas transformé

La transformation de l'ananas est intimement liée à l'Asie et à trois pays : la Thailande, les Philippines et l'Indonésie, qui totalisent 80% des exportations mondiales de conserves d'ananas. Le secteur connaît des crises cycliques :
Des prix très bas (exemple 2000 et 2001 en Thaïlande) conduisent les producteurs à abandonner le secteur laissant au chômage technique les usines de transformation,
Il s'en suit une envolée des prix à la production surtout face à des récoltes moyennes,
Ensuite une relative bonne récolte en hiver permet de revenir à des cours plus raisonnables jusqu'à la prochaine crise.

Le Brésil, le Kénya, grâce à Del Monte, et l'Afrique de Sud développent depuis quelques années une petite industrie de transformation.

Pour les conserves, l'Union Européenne est également en tête des importations avec 403.000 tonnes en 2003 contre 336.000 tonnes pour les Etats-Unis d'Amérique.

Les cours sont cycliques mais le jus d'ananas concentré s'est vendu jusqu'à 1.350 $US la tonne CAF Europe en 2002 alors que le carton de tranches en conserves 24/20oz se négociait entre 6.15 et 8 $US FOB Bangkok entre janvier et août 2002.

IV. L'AGRO-INDUSTRIE EN GUINEE

A. Avant l'indépendance (1950-1958)

L'ananas est encore peu répandu en Guinée. C'est une culture délicate et fragile qui nécessite des délais doubles de ceux de la banane : 18 mois au lieu de 9.

Les planteurs de bananes hésitent « à faire de l'ananas ». Ensuite la main-d'œuvre initiale des plantations était extraite de la zone forestière presque sous forme de travail forcé.
En 1950 la COPROA, Comptoir des Produits Africains , avait créé une usine moderne possédant sa propre alimentation en eau et en électricité et les derniers perfectionnements techniques pour mettre en boîte l'ananas et pour faire du jus. Elle avait une capacité de production de plus de 3.000 t. de fruits, 3 .000 tonnes de fruits correspondant à 1.500 t. de produits finis en tranches et jus.

C'était le principal opérateur guinéen dans un contexte mondial où c'est le marché de la conserve qui se développait. Malheureusement, la COPROA, qui a mis son usine en marche en 1950, connaît de grosses difficultés. L'usine s'est montée à une époque où la culture de l'ananas était embryonnaire en Guinée.

B. La période de la Révolution : (1958 – 1984)

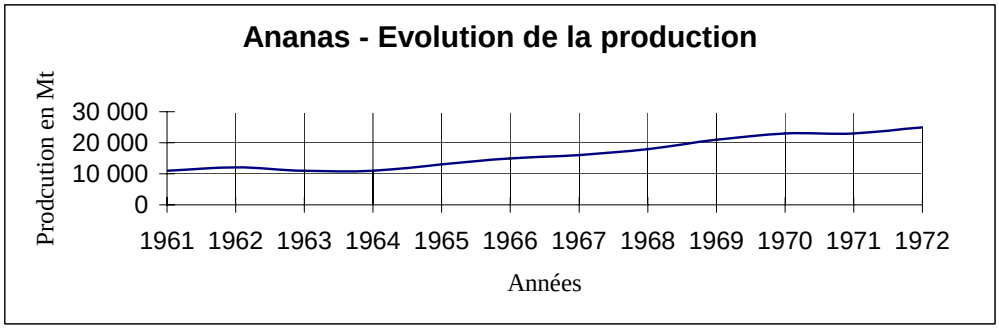
Les statistiques sont généralement difficiles à obtenir pour la période avant 1961. Par contre après 1961 les bases de données de la FAO permettent de situer l'évolution de l'ananas guinéen.

Période 1961 - 1973

Les statistiques de la FAO montrent que les superficies cultivées en ananas évoluent légèrement entre 1961 et 1972 passant de 10.000 hectares en 1961 à 13.750 hectares en 1972, alors que la production totale en tonnes métriques (Mt) passe de 11.000 Mt en 1961 à 25.000 Mt en 1972 soit un taux moyen d'accroissement annuel dépassant légèrement les 10%.

Durant cette période les exportations qui s'élevaient à 4.800 Mt en 1961 chutent d'abord en 1962 pour ensuite augmenter sensiblement jusqu'en 1972 où la Guinée a exporté plus de 12.000 tonnes (soit presque 50% de sa production). C'est presque l'euphorie.

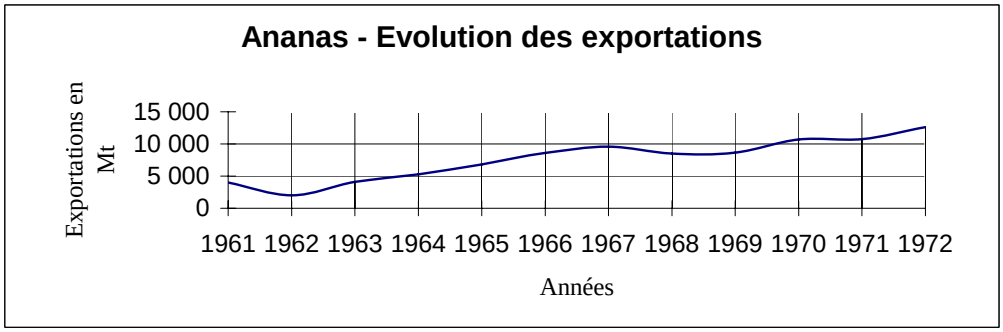
Graphique 1: Production guinéenne 1961-1972



C'est qu'avec le départ des planteurs Français vers la Côte d'Ivoire, les nouvelles autorités guinéennes qui ont voulu maintenir la réputation fruitière guinéenne ont créé :

- Des coopératives fruitières locales (Forécariah, Coyah, Dubréka, Kindia, etc…) pour développer la filière fruits,
- Une structure centrale d'appui appelée COFIBANANE pour l'appui à la filière fruits et qui disposait à Kindia d'une structure de traitement phytosanitaire léguée par les Français et reprise par les Russes,
- Une structure centrale pour les exportations de fruits, FRUITEX.

Graphique 2: Exportations guinéennes 1961-1972



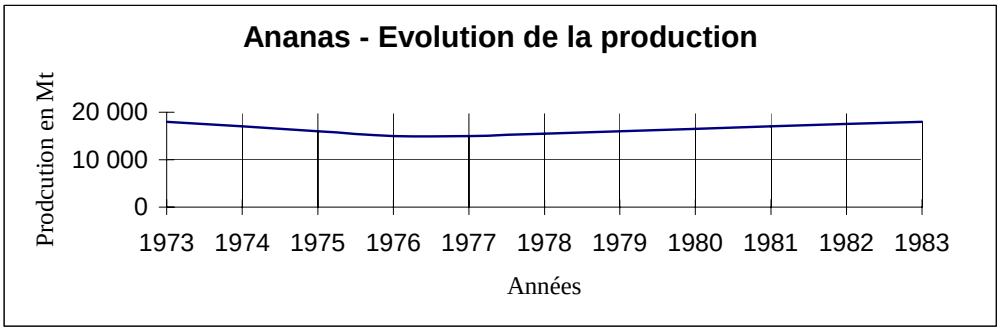
Entre temps l'ancienne COPROA, nationalisée, a connu des sorts variables mais l'attribution par la Guinée d'une concession agricole à Mafrenya pour servir de plantation résout en partie le problème d'approvisionnement en fruits

Période 1973 – 1983

Avec l'agression Portugaise de 1971, la masse des arrestations opérées dans tous les cercles de production et le climat de terreur ont bouleversé la vie économique et sociale de la Guinée. L'ananas n'y a pas échappé surtout que les intrants et les engrais ont disparu. Ainsi en 1973 la production guinéenne d'ananas chute pour continuer à baisser jusqu'en 1977/1978.

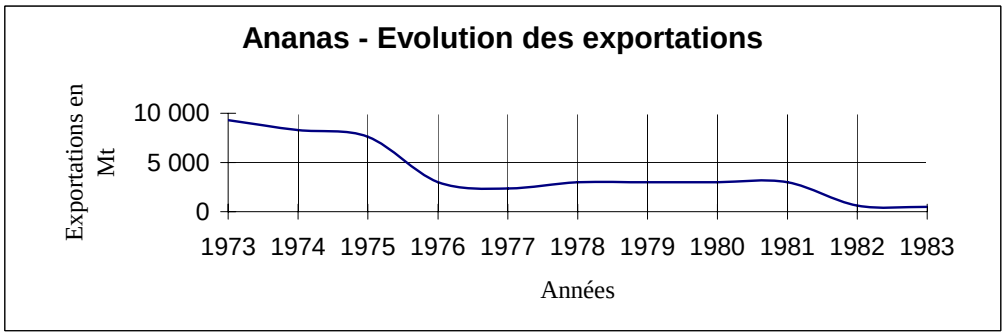
Les structures centrales spécialement COFIBANANE étant devenues des gouffres financiers, l'Etat se met à la recherche de solutions alternatives. Il fait appel aux chercheurs du CIRAD ; les travaux de Dr Claude Py conduisent à la naissance du Programme Pilote d'ananas de Guinée en 1975/1976 pour tirer profit des conditions pédologiques et d'ensoleillement uniques de la région de Kindia. En l'absence de rejets il a fallu développer une pépinière de 5 hectares d'ananas à partir des racines et des troncs découpés d'ananas.

Graphique 3: Production guinéenne 1973-1983



C'est le début du projet Daboya à Kindia qui entre 1977 et 1983/84 exploitait une plantation de 500 hectares d'ananas dont 98% en variété Baronne. Le projet financé par la Banque Mondiale pour plus de 5 millions US$ avait prévu un volet « programme villageois » pour le développement des activités villageoises de production d'ananas dans le voisinage de Daboya. L'idée était de faire de la Guinée un pôle majeur pour l'ananas.

Graphique 4: Exportations guinéennes 1973-1983



L'ananas de Daboya était exporté frais par avion sur la France, les chutes étant acheminées vers l'usine de transformation. En 1979/1980 la Guinée crée avec la Lybie une société étatique mixte qui reprend les opérations de cette usine et les aménagements de la concession de terres à plantations de Mafrenya.

Les exportations de fruits frais commencent à subir une détérioration continue et chutent de 12.000 tonnes en 1972 jusqu'à 500 tonnes en 1983.

Ainsi la « Révolution » en introduisant le système étatique à la place d'un système libéral qui avait déjà trouvé un marché prometteur en France a brisé l'élan de l'agro industrie de l'ananas en Guinée. Les planteurs Français ont émigré sur la Côte d'Ivoire, et la Côte d'Ivoire est devenue l'un des gros exportateurs d'ananas frais vers l'Europe.

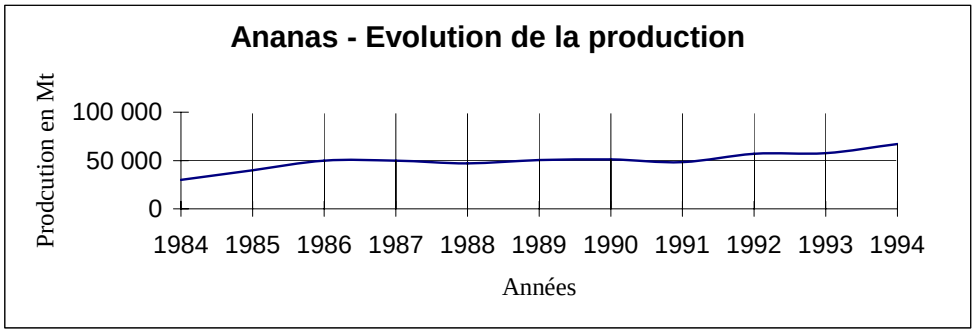
C. L' économie libérale après le changement en 1984

Il a fallu le changement en 1984 pour voir le secteur privé guinéen se lancer à nouveau dans la filière production et exportation d'ananas frais. L'Etat quant à lui ferme Daboya et se désengage des activités de la filière.

Période 1984 - 1994

Les statistiques de la FAO indiquent que les surfaces cultivées en ananas ont évolué entre 15.496 hectares en 1984 et 16.600 hectares en 1994, soit une évolution très faible. Mais avec la libéralisation de l'économie la disponibilité d'intrants et d'engrais s'améliore et la production d'ananas triple presque entre 1984 et 1994 dépassant les 60.000 Mt en 1984.

Graphique 5: Production guinéenne: 1984-1994



Avec la libéralisation du commerce, plusieurs opérateurs économiques se sont lancés dans la production et l'exportation des ananas.

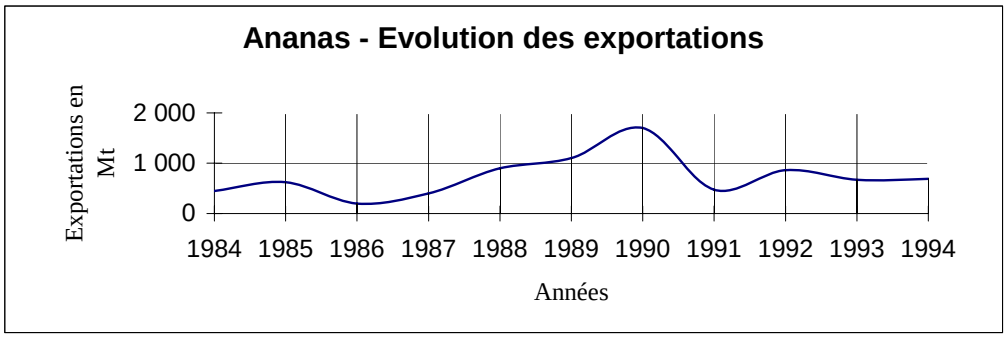
Parmi les opérateurs qui s'y sont essayés, vous avez :

Tableau 5: Quelques exportateurs guinéens

SOGUITIE
SOCOPRONA
SOBRAGUI – AGRICULTURE
NABEKAM
FRUITLEG
MAMOU IMPORT EXPORT
FABA-AIBA
ETS KOUROUMA INTER-BUSINESS
ETS BAMBA ET FRERES
ELITE FRUITS
RAMA BOTI THIAM
MME GUMOU SALAMA BALDE
EXO-GUINEE
GUINEE HANDLING P/C DIVERS

Mais les exportations dans la période ont continué à être faibles (entre 1 et 2% de la production) malgré un pic (à 3%) en 1990.

Graphique 6: Exportations guinéennes 1984-1994



Les causes avancées pour la période 1984 – 1994 par les opérateurs rencontrées sont :

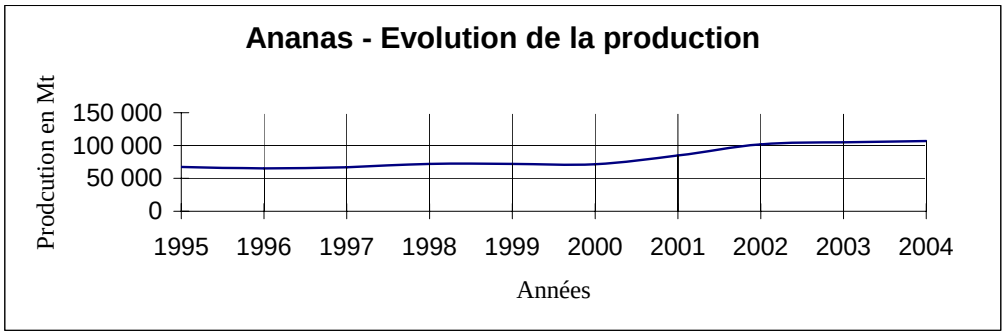
- Problèmes d'emballages
- Problèmes d'intrants
- Conditions portuaires non favorables et absence de masse critique
- Difficultés au niveau chaîne de froid
- Problèmes de logistique transport ; les quelques vols (1 ou 2 fois par semaine) desservant Conakry ne peuvent prendre que 2 à 3 tonnes car ayant déjà embarqué du fret ailleurs (haricots du Burkina) alors que l'exportateur a prévu 10 tonnes
- Tracasseries le long de la route et à l'aéroport.

Mais il faut ajouter que la Guinée s'est trouvée dans la position de devoir se battre pour reprendre place dans un marché qu'elle avait perdu avec le régime de Sékou Touré au profit de concurrents (Côte d'Ivoire, Ghana) qui eux avaient eu le temps de s'y installer solidement.

Période 1994 – 2004

En dépit de cette situation les guinéens continuent à accroître la production d'ananas en augmentant les surfaces cultivées (de 16.766 hectares en 1995 à 26.000 hectares en 2004).

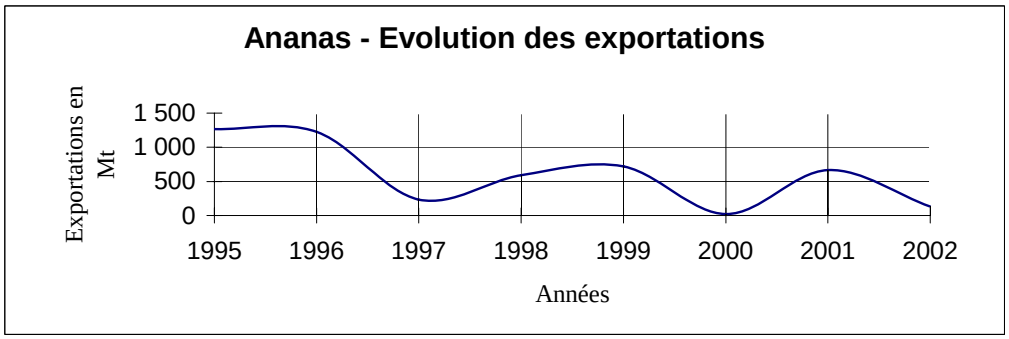
Graphique 7: Production guinéenne 1995-2004



Les contraintes à l'exportation et la détérioration générale des conditions économiques observées en Guinée n'ont pas permis pour autant d'augmenter les exportations de fruits frais.
Quant à l'usine de transformation cédée à SALGUIDIA depuis 1979/1980 l'embargo sur la Lybie finira par l'asphyxier. Elle vient d'être cédée à nouveau à un opérateur économique sous le sigle de « la Nouvelle Société Tropicale ».

Les exportations guinéennes d'ananas frais continueront de se dégrader jusqu'en 2002.

Graphique 8: Exportations guinéennes 1995-2002



L'ananas disparaît même des statistiques d'exportation du Centre d'Appui aux Formalités d'Exportation (CAFEX) pour les campagnes 2002/2003 et 2003/2004.

En 2004/2005 Sobragui a exporté 540 tonnes, la Coopérative Burquiah 42 tonnes, et Dafco une vingtaine de tonnes. Ce sont les seuls opérateurs économiques actifs dans l'exportation d'ananas aujourd'hui.

V. ANALYSE DE LA SITUATION

La Guinée exporte l'ananas vers l'Europe et les pays de l'ex-bloc soviétique depuis les années 1950 et le fruit guinéen a toujours été apprécié pour sa saveur unique. Une étude faite récemment (Coopérative Burquiah - Plan Stratégique) indique que :

- Le Sénégal importe de la Guinée 20 tonnes par semaine pendant la campagne pour les besoins locaux et pour les hôtels/Clubs pendant la saison touristique,
- Les petits planteurs de Kindia et de Mafrényah fournissent le Sénégal de même que les marchés du Mali et du Burkina Faso.
- Enfin le Maroc et la Tunisie avec leurs nombreux hôtels/Clubs de vacances constituent des marchés potentiels significatifs pour la Guinée.
- Les 10.000 à 15.000 hectares d'ananas qui sont en production en Guinée depuis plus de 40 ans sont le fait de planteurs qui pour la plupart ont acquis de l'expérience depuis des générations et maîtrisent parfaitement le parcours technique nécessaire à l'obtention de fruits de qualité exportable vers les consommateurs européens.

Une mission d'exploration de Del Monte en Guinée en 1990 a fait état de la qualité exceptionnelle que des atouts physiques remarquables donnent au goût du fruit guinéen.

Qu'est-ce qui empêche donc le développement d'une agro-industrie viable sur base de production commerciale et vente d'ananas frais ou transformé en Guinée ?

Les raisons sont de divers ordres.

A. Transformation

L'idée de créer une industrie de transformation de la production fruitière guinéenne était intéressante ; elle devrait favoriser la culture de l'ananas en Guinée, permettre l'écoulement de la production aux périodes de pointe, apporter une plus-value au fruit en le transformant en jus et en boites permettant la vente en toutes saisons et réduisant le problème du transport.
Malheureusement l'expérience COPROA aura pris un mauvais départ, et montré les multiples problèmes qu'une telle approche devra surmonter.

Le premier problème est celui de l'approvisionnement en matières premières au niveau quantité et qualité; généralement ce sont les fruits de première qualité qui sont transformés en tranches, les chutes et les autres fruits servant à faire du jus. L'offre d'ananas doit être substantielle et presque permanente et non saisonnière.

En outre le prix de vente des ananas subit de grosses fluctuations. Produits de luxe, plus encore que la banane, les ananas sont sujets aux crises restreignant le pouvoir d'achat en Europe. Dans le cas de COPROA il a été observé que le fruit étant arrivé à maturité, si les cours sont hauts le planteur préférait vendre lui-même l'ananas en fruits en profitant du passage des bateaux bananiers. Ce n'est qu'en cas de mévente, ou pour leurs produits plus médiocres, que les planteurs se retournaient sur la COPROA dont l'action régulatrice se fait à ses dépens. Seuls des contrats sûrs auraient permis à la COPROA de s'approvisionner régulièrement. Or le planteur hésitait à s'engager.

B. Production et exportation

L'indépendance et le départ de la France n'ont pas permis à l'expérience COPROA (entreprise française) de jouer un rôle moteur dans l'évolution de la production.

Le nouvel Etat guinéen en mettant en place des structures comme COFIBANANE et FRUITEX a bien senti le besoin d'appuyer la filière fruits au niveau des intrants, des traitements et des exportations ; il en a résulté la meilleure période de production et d'exportation d'ananas frais (1961-1972).

Mais les Coopératives Fruitières créées à l'image des structures étatiques et les gouffres financiers caractéristiques des sociétés d'Etat ne sont pas de nature à créer le développement économique durable. Ensuite les orientations du régime après 1971 (climat de terreur à l'intérieur du pays) et la rupture avec les pays occidentaux et Israël ont entraîné la disparition des exportations et la stagnation de la production jusqu'au changement de régime en 1984, et cela en dépit des efforts autour de Daboya.

Avec la libéralisation de l'économie en 1984 la production d'ananas a recommencé sa croissance aidée en cela par des programmes de relance (Programme de Relance des Exportations Fruitières (PREF) et Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles (PCPEA)).

De nombreux opérateurs économiques se lancent dans l'exportation de l'ananas frais ; mais la plupart échouent pour diverses raisons évoquées plus haut. Il faut y ajouter des problèmes liés aux entreprises guinéennes en général surtout dans une filière où le marché est fluctuant.

Les entreprises privées guinéennes manquent de ressources et sont mal préparées pour pérenniser l'activité en cas de crise. Elles connaissent aussi des difficultés de gestion interne. Ainsi la dégradation ces derniers temps du contexte économique général dans lequel elles évoluent en Guinée a entraîné de nombreuses cessations d'activité. Les entreprises évoluant dans l'agri-business de l'ananas ont subi ce phénomène général.

Pour la filière ananas on a bien assisté à la création du Regroupement des Exportateurs de Fruits et Légumes de Guinée (Refleg) censé rassembler les exportateurs des fruits et légumes pour une action plus efficace le long de toute la chaîne. Mais cette structure marquée assez rapidement par des dissensions internes est devenue inactive alors qu'elle aurait pu être un membre actif du Programme Régional Ananas (PRA) financé par l'Union Européenne de 1995 à 1999 en Afrique de l'Ouest, et en faire profiter la filière.

C. Professionnalisation

Au niveau mondial l'exemple du Costa Rica montre que la segmentation du marché et le renouvellement variétal sont devenus des stratégies gagnantes au niveau de l'ananas frais.
Le marché international est animé par les Etats-Unis d'Amérique et l'Union Européenne ; pour exporter vers ces marchés il faut respecter des normes strictes de traçabilité.

Ainsi, au niveau européen, EUREPGAP entre en vigueur dès janvier 2006 et sans certification plus d'exportations. Les termes de référence EUREPGAP se basent sur les concepts suivants :

- *Sécurité alimentaire :* Le référentiel est basé sur les critères de sécurité alimentaire dérivés de l'application des principes génériques de l'analyse d'HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point).

- *Protection de l'environnement :* Le référentiel englobe les Bonnes pratiques agricoles visant à protéger l'environnement. Ces dernières entendent minimiser les effets négatifs de la production agricole sur l'environnement.

- *Protection sociale, sécurité et santé des ouvriers :* Le référentiel établit un niveau global des critères en termes de santé et de sécurité des ouvriers agricoles sur les exploitations, ainsi qu'en termes de sensibilité et de responsabilité vis-à-vis des questions sociales.

- *Bien-être animal (le cas échéant) :* Le référentiel établit un niveau global des critères relatifs au bien-être animal sur les exploitations.

Clairement l'amateurisme doit donc céder la place à la professionnalisation dans cette filière.

D. Nécessité d'un Opérateur Leader

La Guinée avait en 1990 une occasion d'intéresser un opérateur leader de première classe, Del Monte, à la production et à l'exportation de l'ananas en Guinée. Une délégation technique de haut rang de cette multinationale a passé plus d'une semaine autour de Daboya en Guinée pour trouver un site de production à grande échelle d'ananas frais pour son marché européen . Les requêtes spécifiques formulées à la fin du séjour se résumaient à obtenir des réponses précises autour de 3 questions:

Le gouvernement guinéen accepterait-il de leur céder Daboya pour servir de noyau à l'opération ?

Au niveau du port Del Monte aurait besoin d'obtenir une zone spéciale que la multinationale aménagerait pour ses opérations (2 à 3 bateaux par semaine). Est-ce possible ?

L'ananas serait transporté par les camions Del Monte de Daboya vers ce port fruitier. Le carburant pour ces camions peut-il être exonéré ?

N'ayant pas obtenu de réponses claires des autorités, Del monte a écarté la Guinée en dépit du fait qu'elle présentait toutes les conditions physiques de production. C'est le Costa Rica qui en a bénéficié et qui est devenu un des grands de l'ananas.

VI. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Frais ou en conserve, l'ananas séduit de plus en plus de consommateurs en Europe ou aux Etats-Unis ; et sa production brute est passée de 8.651.049 Mt en 1982 à 14.913.071 Mt en 2002 soit plus de 72% d'augmentation en 20 ans. La production a dépassé les 15 millions de tonnes en 2004.

L'on observe en Guinée que les surfaces en production passent lentement de 10.000 hectares en 1961 à 15.645 hectares en 1985, pour ensuite croître plus rapidement jusqu'à 26.000 hectares en 2004.

Pendant le temps colonial l'option choisie était la transformation ; les conditions de transport d'alors rendaient cette option presque obligatoire. Mais la production n'y était pas.

Avec la période 1958 – 1984 du régime de Sékou Touré la Guinée ne commerçait que par sociétés étatiques, par troc, et surtout avec les pays du bloc soviétique. Il a fallu le 3 avril 1984 pour réellement ouvrir la Guinée au commerce privé et aux échanges internationaux.

La production entre 1985 et 2004 passe de 40.000 à 107.000 tonnes métriques, mais les exportations évoluent plutôt à la baisse à l'exception de la période 1988 à 1990. Les rendements sont restés très faibles du fait de l'absence d'intrants mais une base de production stable existe.

C'est dire qu'un agri-business viable de l'ananas est possible car les conditions naturelles donnent des avantages compétitifs à la Guinée. C'est pour cela que le projet Daboya a été financé par la Banque Mondiale, et c'est ce qui explique aussi que Del Monte se soit intéressé à la Guinée. C'est la Guinée qui n'a pas su saisir sa chance.

Plusieurs pistes pourraient être explorées :

- Un agri-business viable de l'ananas en Guinée est possible immédiatement si le gouvernement guinéen donne les signaux nécessaires à un leader mondial comme Del Monte à travers une mise en relation facilitée par l'USAID. Il n'est pas impossible que l'intérêt de Del Monte ou de Dole pour la Guinée puisse être réveillé. Ensuite depuis 1990 bien de choses ont changé dans l'atmosphère des affaires en Guinée, et Daboya n'est toujours pas mise en exploitation.
- Le problème d'intrants est à résoudre pour que les rendements accrus permettent l'obtention d'un triplement au moins de la production. Le projet fruitier de la BADEA serait disposé à financer les intrants pour l'Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Mafrenya (UGPAM) ; ARCA et l'USAID devraient obtenir du Gouvernement Guinéen une synergie entre ARCA et ce projet.
  Une action efficace et ciblée dans ce sens touchant un total d'une centaine d'hectares en production peut générer une production export de plus de 4.000 tonnes de fruits frais par an, programmées de sorte à résoudre les contraintes de transport qu'évoquent beaucoup d'opérateurs s'étant investis dans la commercialisation à l'export.
- La traçabilité et le respect de la réglementation européenne et internationale en termes de gestion du sol et du sous-sol, d'usage d'engrais, d'irrigation, de

protection végétale, de récolte, de manutention des produits, jusqu'à la santé et à la protection sociale des travailleurs sont devenues des contraintes majeures au niveau de la production pour l'exportation car les normes telles que EUREPGAP sont applicables dès janvier 2006. Toute initiative vers un agri-business dans l'ananas en Guinée doit s'attaquer en priorité à ce problème d'établissement de bonnes pratiques agricoles

- La mise en relations (linkage). Une possibilité s'inspirerait ainsi de l'exemple du Ghana où la société Blue Skies Company Ltd. et les planteurs locaux ont développé un partenariat réussi. Pour trouver le bon partenaire Sobragui et la Coopérative Burquiah devraient être approchées. Même Blue Skies n'est pas si loin. Cet exemple sera développé dans la seconde partie.

PHASE 2 : ETUDE DE CAS DES OPERATIONS ANANAS EN GUINEE

I. PREAMBULE

Frais ou en conserve, l'ananas séduit de plus en plus de consommateurs en Europe ou aux Etats-Unis ; et sa production brute est passée de 8.651.049 Mt en 1982 à 14.913.071 Mt en 2002 soit plus de 72% d'augmentation en 20 ans. La production a dépassé les 15 millions de tonnes en 2004.

La production guinéenne entre 1985 et 2004 est passée de 40 mille Mt à 107 milles Mt, mais les exportations ont évolué plutôt à la baisse à l'exception de la période 1988 à 1990. La Guinée, en dépit de facteurs naturels reconnus même par les multinationales comme Del Monte pour être exceptionnellement favorables, n'a donc pas pu profiter pleinement d'un marché mondial en pleine croissance depuis des décades.

La phase I indique que les expériences agro-industrielles de l'ananas tentées en Guinée peuvent se résumer en :

- Expériences étatiques pures comme Daboya, ou mixtes comme Salguidia,
- Expériences du secteur privé colonial comme COPROA, ou post indépendance.

Cette étude se limitera aux expériences des entreprises privées en Guinée.

II. EXPERIENCES ARRETEES.

A. Transformation

1. COPROA

Cette société française a voulu profiter de la tendance d'alors de l'économie des fruits frais pour installer en 1950 une usine moderne dont les installations ont été évaluées à 200 millions de francs CFA de l'époque. Elle se heurte très vite à un problème d'approvisionnement en fruits.

En 1952, la production ne tourne encore qu'avec difficulté sur le rythme de 400 a 600 tonnes de fruits, de fin novembre à juillet avec des pointes d'avril à juin. Pour rentrer dans ses frais, sans tenir compte de l'amortissement de son installation il faudrait à COPROA de traiter au minimum 1.400 tonnes.

En outre le prix de vente des ananas subit de grosses fluctuations. Produits de luxe, plus encore que la banane, les ananas sont sujets aux crises restreignant le pouvoir d'achat en Europe. Le fruit étant arrivé à maturité, si les cours étaient hauts le planteur préfèrait vendre lui-même l'ananas en fruits en profitant du passage des bateaux bananiers. Ce n'est qu'en cas de mévente, ou pour leurs produits plus médiocres, que les planteurs se retournaient vers la COPROA Seuls des contrats sûrs auraient permis à la COPROA de s'approvisionner régulièrement. Or le planteur hésite a s'engager.

Pour pouvoir être sure d'avoir des fruits, la COPROA devrait posséder ses propres plantations ; mais cela l'entraînerait à des frais et à des activités pour lesquelles elle n'est point faite.
Ajoutons à cela, ce qui est inhérent à toute industrie fruitière liée aux variations saisonnières, que l'usine ne fonctionne que pendant une partie de l'année, ce qui accroît encore les charges d'amortissement de l'usine.

L'histoire n'a pas permis de vérifier si les supposées capacités techniques et de gestion de COPROA alliées à sa bonne connaissance d'un marché en développement sur le plan mondial et l'appui de l'environnement colonial des affaires aurait permis la réussite de cette agro-industrie de l'ananas et le développement de toute la filière. L'indépendance de la Guinée et le retrait total de la France ont mis prématurément fin à l'aventure.

2. Filière Bio

Nabékam est une société à responsabilité limitée dont les promoteurs sont deux hauts cadres guinéens, Ismaël Nabé et Maurice Kamano.

Les promoteurs gestionnaires ont plus de 25 ans d'expérience dans les fruits et légumes. La société est organisée avec une bonne structuration de gestion. Sa filière bio a utilisé un effectif de 12 employés dont 2 de niveau enseignement supérieur et les 10 autres de niveau primaire ou moins.

La capacité de production de Nabékam Bio a été estimée à 120 Mt de fruits séchés. L'entreprise s'approvisionnait en ananas biologiques auprès des producteurs qu'elle encadrait et assistait.

Elle s'approvisionnait localement en emballages, et elle avait acquis un marché en Europe où elle exportait FOB Conakry à des prix très rémunérateurs. Ses relations avec ses clients et ses fournisseurs étaient des meilleures.

Ce sont là tous les facteurs qui ont fait le succès de Nabekam Bio et qui auraient dû en faire un agri business durable dans le sous-secteur de l'ananas.
Nabékam est en effet l'une des rares entreprises qui ont connu quelque succès (grâce à son option pour la niche bio) avant de disparaître. Les commercialisations en équivalent fruits frais de l'entreprise se résument ainsi :

Tableau 6 : Commercialisations Nabekam

Période	Ananas frais (Mt)	Equivalent frais Ananas séché (Mt)
1997/1998	95	40
1998/1999	128	60
1999/2000	163	80

La production d'ananas de Nabékam était sous-traitée à des groupements de producteurs que la société finançait et encadrait. L'entreprise qui a initialement visé l'exportation de fruits frais biologiques (bananes, ananas, mangues) avait reçu un appui de l'Agence Française de Développement (AFD) pour la certification production biologique et avait trouvé un créneau en Europe. Nabékam Bio a pu acquérir en 1997 des équipements en même temps qu'un savoir-faire avec la reprise

des activités de BIO-Guinée qui exportait déjà des fruits frais et séchés biologiques depuis Kindia. Elle a pu mobiliser des financements du PCPEA (Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles) et du CDE-Bruxelles pour ses activités. Elle a annoncé en 2001 une forte chute de son chiffre d'affaires quoiqu' ayant quand-même exporté pour 210.000 euros.

Les difficultés de l'entreprise sont liées au renforcement de la réglementation européenne en matière de produits biologiques, et en ce qui concerne l'ananas l'interdiction d'utiliser le carbure de calcium pour l'induction florale. La solution technologique aurait impliqué la redéfinition – coûteuse du fait de charges additionnelles et du manque à gagner, de l'itinéraire technique des ananas ; sans alternative technologique, Nabekam n'a pas expédié d'ananas en 2004.

La société existe toujours et est toujours l'un des acteurs du secteur fruits et légumes, mais n'étant pas planteur elle a abandonné le sous-secteur ananas.

B. EXPERIENCES EN COURS

1. UGPAM

L'UGPAM (Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Maferenya) réunit 4 groupements comprenant 140 membres au total. Elle est membre de la Fédération des Organisations Paysannes de Basse Guinée.
L'essentiel de l'ananas est produit dans les bas-fonds où 35 hectares sont en production sur une superficie totale de 100 hectares, et sur les coteaux où 50 hectares sont en production. Outre l'ananas Cayenne Lisse et Baronne de Rothschild, les producteurs de l'UGPAM cultivent aussi la Queen Tahiti. Les rendements aux dires des membres (selon Monsieur Diané, Président de UGPAM), tournent autour de 30 à 50 tonnes à l'hectare, mais les calibres de Cayenne Lisse vont de 0,500 kg à 1,200 kg seulement du fait des pratiques culturales (manque de moyens) et en particulier du manque d'engrais. Le défaut d'engrais conduit à des problèmes de qualité des fruits, avec en particulier la vitrescence.

Outre les approvisionnements en intrants, la commercialisation aussi pose des problèmes.

L'UGPAM connaît des problèmes de cohésion interne, et elle offre peu de services à ses membres. Les commerçants vont directement acheter aux paysans les quantités et qualités qu'ils souhaitent, et à des prix dont le contrôle échappe totalement à l'UGPAM.
La majeure partie des volumes produits par les membres de l'UGPAM s'écoule sur le marché national, mais des exportations sous-régionales ont été réalisées via des commerçants vers Banjul et Dakar essentiellement.

En dépit des problèmes internes de la structure animée par Messieurs Douno et Diané, les activités de production d'ananas des membres se sont maintenues et développées au point d'en faire un acteur reconnu de la filière ananas.

L'UGPAM va être bénéficiaire des actions du projet de production de fruits et légumes dans la région Mamou Kindia, sur financement BADEA. Ce projet prévoit la prise en charge d'un certain nombre de coûts, les intrants en particulier.

2. DAFCO –CMRA

Cette entreprise, dont l'activité principale est le négoce de divers produits, sucre, cigarettes, etc., vient de reprendre le Centre de multiplication et de recherche sur l'ananas (CMRA) initialement basé à Dubréka et qui a déménagé à Maferenya sur des terrains loués d'une superficie de 100 hectares.

Le CMRA a été créé en octobre 2000 par Monsieur Meffre Gérard, un ingénieur agronome chercheur français qui a développé une production in vitro indemne de virus, et dont les travaux ont abouti à la création du label « Ananas Victoria Miel Tropical ». Monsieur Meffre s'est vu dans l'obligation de rentrer en France fin 2003 pour des raisons familiales et il a cédé le CMRA.

Malgré son départ l'expérience de la production est préservée, grâce aux techniciens et ingénieurs repris, au nombre desquels l'adjoint sénégalais (plus de 12 ans d'expérience) de Monsieur Meffre et qui est devenu le gestionnaire.

Le CMRA, appelé maintenant Dafco, produit de l'ananas Queen Victoria dont le cycle de production est de 13 mois sur 13,5 ha d'un total de 100 ha, ce qui laisse de la marge pour le développement futur de la production. Mais le fait que Dafco ne soit pas propriétaire des terres en production est un risque à ne pas négliger.

L'entreprise a utilisé 40 personnes en 2004 dont 3 cadres agricoles et 37 ouvriers agricoles (une dizaine de femmes). L'exploitation dispose d'un bulldozer, de tracteurs, et d'un système d'irrigation moderne. Elle a construit une petite station de conditionnement dans la plantation et elle a mis en place un système de traçabilité performant.

Dafco s'approvisionne localement en emballages, mais importe des engrais et des intrants.

Le rendement export est de 40 T/ha, ce qui atteste d'un bon suivi de l'itinéraire technique pour un ananas dont le calibre n'est pas des plus gros. Trois calibres de fruits, correspondant à la demande du marché européen, sont exportés :

- l kg à l,2 kg par fruit
- 0,8 à 0,9 kg par fruit
- 0,6 à 0,7kg par fruit

Les calibres supérieurs à 1,2 kg et inférieurs à 0,6 kg sont écoulés sur le marché local. Les expéditions, par avion, concernent les ananas totalement mûrs et colorés.

Les quantités exportées (FOB Conakry) sont de 5 à 7 T par semaine avec une pointe au moment des fêtes en décembre où il était prévu d'expédier 10 à 20 T par semaine.

Du fait de sa maîtrise technique, l'entreprise est capable de produire et d'exporter des fruits de qualité même en pleine saison pluvieuse lorsque les autres sont arrêtés. La

campagne novembre 2004 à novembre 2005 Dafco avait prévu exporter 630 T d'ananas.

Mais des problèmes ayant surgi entre Dafco et ses clients en Europe ont fait que la campagne export 2004/2005 a été bloquée faute de marché après les expéditions de octobre/novembre et début décembre 2004.

Le marché de la Queen Victoria est un marché haut de gamme en Europe, et les prix au kg avion sont intéressants.

Les activités de négoce de cigarettes de Dafco font que l'exploitation d'ananas ne devrait pas connaître de problème de financement de ses activités de production; l'entreprise agricole maîtrise l'itinéraire technique de son ananas et a mis en place un système de traçabilité apte à obtenir sans trop de difficultés une certification aux normes d'exportation.

Ce sont là les atouts de réussite d'un agri-business pérenne Dafco. Mais il lui manque la connaissance des circuits de distribution et des acteurs à l'importation en Europe.

Les responsables réfléchissent à une diversification des expéditions, avec entre autres, pour nouvelles cibles commerciales le Maroc, l'Algérie et le Sénégal.

Des coopérations sont possibles avec l'UGPAM, dont la production est située à proximité de celle de Dafco. Dafco pourrait proposer un transfert de technologie pour la production de Queen Victoria ; la difficulté d'un tel rapprochement tiendrait aux problèmes de financement de la production de l'UGPAM.

3. SOBRAGUI

L'activité principale de cette société n'est pas la production d'ananas mais la production de boissons, dont la bière Sköl, dont le débouché est purement guinéen. La production et l'exportation d'ananas, tout comme l'exportation de café que Sobragui a pratiqué pour une courte période, sont donc conçues comme des activités annexes destinées essentiellement à générer des devises pour financer une partie des besoins importants en la matière de l'entreprise.

L'activité ananas de Sobragui est située au 66 km à Mafrenya, non loin de celle de Dafco. Elle est dirigée par Monsieur Olivier Tonka qui a plus de 15 ans d'expérience dans le domaine.

Sobragui produit de l'ananas Cayenne Lisse (75%) et Baron de Rothschild (25%) sur 15 hectares d'un domaine agricole de 500 hectares de superficie totale cédé par le Gouvernement Guinéen.

L'exploitation est bien structurée, utilisant 9 cadres agricoles dont 5 de niveau enseignement supérieur et 4 de niveau secondaire, et de la main d'œuvre temporaire.

Sobragui a développé un système de traçabilité interne qui permet de suivre les traitements à toutes les étapes de la production. Elle dispose également d'une station de conditionnement moderne et performante au niveau de l'unité de production. C'est

certainement l'exploitation d'ananas aujourd'hui la mieux positionnée en Guinée pour éventuellement envisager satisfaire les normes d'exportation EUREPGAP applicables en janvier 2006.

Le financement des activités de production et de commercialisation ne pose aucun problème, et les circuits de commercialisation en Europe sont maîtrisés.

La gestion commerciale des exportations est du ressort du siège de la maison mère, groupe UNIBRA, au Luxembourg ; Sobragui s'occupe de la préparation des lots d'ananas, de la réservation de fret et du paiement en Francs Guinéens du fret localement.

L'ananas de Sobragui est vendu principalement sous 2 marques, Sunghi et Ilador, correspondant à 2 clients différents. Un volume de 600 à 700 T d'envois par avion étaient prévus pour la campagne 2004-2005.

Le potentiel de production de Sobragui sur son domaine avoisine les 10.000 tonnes dont plus de 7.000 tonnes exportables. Mais l'augmentation des intrants de production qui rend la rentabilité en devises de cette production et de l'exportation aléatoire en dépit de rendements élevés (65 à 70 tonnes à l'hectare) ont conduit Sobragui à diminuer les superficies de production. Ils affirment que, sortie station de conditionnement, les intrants importés y compris le carton d'emballage, donc payés en devises, représentent environ les 2/3 du coût total. Il semble que l'activité annuelle d'exportation de l'ananas ne couvre les besoins en devises que d'un seul mois de la brasserie.

Aujourd'hui, selon Monsieur Félix Camara de la direction de Sobragui, l'activité ananas est déficitaire en général. Elle l'est davantage pour les expéditions par voie maritime que par voie aérienne. Le prix de vente en Europe de l'ananas avion est d'environ deux fois celui de l'ananas bateau mais les coûts de l'ananas bateau rapportés au prix de vente sont plus importants que pour l'ananas avion. Conséquence, Sobragui n'expédie plus que par avion.

Sobragui a les capacités techniques, financières et commerciales pour développer un agri-business solide, viable et pérenne dans le sous-secteur ananas en Guinée. Le seul problème est que sa motivation première est le rendement net en devises de l'activité à mener sur le domaine de 500 hectares comme source de financement des besoins en devises de la brasserie. Aux dernières nouvelles une production de maïs est envisagée sur au moins une partie du domaine.
L'entreprise envisage aussi d'installer une petite unité pour la transformation des écarts de tri d'ananas (environ 35% de la production) en nectar, jus et pulpes.

4. Cooperative Burquiah

La Coopérative agropastorale Burquiah de Maferinyah est articulée autour de six « grands planteurs » d'ananas, tous propriétaires des terrains qu'ils exploitent (en moyenne 1 à 3 hectares en production sur une superficie totale de 6 à 9 hectares par planteur).
Chaque « grand planteur » encadre l'activité de trois à cinq « petits planteurs » cultivant des champs d'ananas d'un demi hectare à un hectare.

La coopérative s'appuie également sur les membres ci-après :

- Deux ingénieurs agronomes de la Faculté d'Agronomie de Tolo, Mamou, originaires de la région de Maferinyah. Ils viennent en appui aux planteurs pour le respect de l'itinéraire technique, la parfaite qualité du fruit et la mise en place progressive de la traçabilité requise par les normes internationales.
- Un vétérinaire dans une éventualité d'actions orientées vers l'élevage,
- Un opérateur économique européen issu d'une famille d'anciens planteurs implantée en Guinée depuis 1930, Jean-Luc Burquier. Monsieur Burquier est Ingénieur des Arts et Métiers avec une longue carrière industrielle avec le groupe suisse Staubli. C'est lui qui est en charge de la commercialisation des fruits et du marketing.
- Le Président de la coopérative est Sékou Amadou Soumah.

La coopérative a exporté des ananas depuis 1989 jusqu'à la campagne 1993/1994. Mais c'est depuis début 2004 avec la décision de Monsieur Burquier de s'y concentrer à 100% qu'un nouveau plan stratégique de relance (2005-2008) a été élaboré.

Le plan stratégique prévoit pour les marchés France, Suisse, et Bénélux un volume de 350 tonnes en 2005/2006 progressant à 450 ou 500 tonnes l'année d'après. L'objectif 2010/2011 est fixé à 1.000 tonnes.
Un effort est prévu (1 à 2 tonnes sur le Sénégal) pour ouvrir également la sous-région et s'attaquer à d'autres marchés potentiels tels ceux du Maroc et de la Tunisie.

La Coopérative Burquiah a entrepris une « mise à niveau » et des démarches en vue d'obtenir une homologation « Commerce Equitable » et le label Max Havelaar courant campagne 2006/2007.

La coopérative a pour activité principale l'exportation. Elle achète les ananas « bord-champ » aux différents membres-planteurs, après en avoir assuré l'éthrelage avec son propre personnel, assure le conditionnement (assemblage des cartons, tri et calibrage des fruits, étiquetage, conditionnement en cartons), transporte par camion sur l'aéroport, s'occupe des formalités d'exportation, et charge les palettes-avion ou les containers-avion.

Son client est la société JLB-International qui achète les fruits « rendus Paris-Roissy CDG » ; cette société assure la gestion des transitaires en France et des différents clients européens. Elle se porte garante auprès des autorités sanitaires européennes de l'adéquation des fruits aux nouvelles normes CE, et elle apporte crédit et garantie auprès des différents fournisseurs européens (fabricant de cartons, d'étiquettes, engrais, transporteur aérien, etc…). Elle a pour mission de développer le réseau commercial des fruits de la coopérative en France et en Europe et d'en assurer le marketing.

Les atouts de réussite de la Coopérative Burquiah existent du fait des relations particulières et de la connaissance des circuits de commercialisation en Europe de la société JLB-International, et de la structuration de la coopérative.

Des prix compétitifs sont offerts aux membres producteurs ; si les paiements son faits avec promptitude et si l'assistance en intrants et engrais prévue dans le document stratégique est fournie, l'approvisionnement régulier de la coopérative sera fidélisé et l'agri business sera réussi et pérenne.

Mais des problèmes de financement des certifications, de l'assistance à la production, et de la gestion d'un système de traçabilité sont à résoudre.

III. Les leçons à tirer de ces expériences

A. Difficultés de financer le cycle de production et l'exportation du produit

La culture de l'ananas est un investissement à moyen terme impliquant des investissements relativement importants et une grande capacité de gestion de la production, de la logistique export et des ventes.

1. Coûts de production

L'étude Burquiah indique un coût de 22.236.000 Francs Guinéens pour produire 60 tonnes chaque année dont probablement 35% ne seront pas exportables. C'est dire que les producteurs guinéens doivent investir 371 francs par kg de fruit pour espérer avoir au mieux 600 francs (achat bord champ) par kg de fruit de qualité exportable soit en réalité 390 francs par kg sur l'ensemble. Les sénégalais et les gambiens prennent le tout venant bord champ à 400 francs.

De plus sur les 22.236.000 francs les produits (intrants et engrais) qui sont aujourd'hui indisponibles localement et donc à importer font près de 24% soit 5.280.000 francs. Afin de s'assurer de disposer régulièrement d'engrais de qualité au prix raisonnable utilisé comme hypothèse dans l'étude Burquiah il faut importer par containers maritimes, soit environ 8.500 à 9.000 euros pour un container de 20 pieds.

Sans regroupements et assistance le pré-financement des intrants et des engrais sera impossible pour le producteur moyen exploitant au plus 1 à 3 hectares en production d'ananas. Il en résulte des rendements faibles et une production de fruits de qualité médiocre pour l'exportation.

2. Approvisionnement durable d'intrants et d'engrais

Le développement de la production agricole en général et de l'ananas en particulier dans une économie de marché, dépend en grande partie d'un approvisionnement efficace et durable en intrants et équipements, et des services d'intermédiation financière et de commercialisation des marchandises.

Le secteur privé guinéen ne fournit pas encore aux petits exploitants, la plupart du temps, de services de soutien à la production à des prix compétitifs. Dans un tel environnement, il est souvent nécessaire de développer tout d'abord des services de soutien décentralisés dans lesquels des organisations commerciales villageoises privées ou d' entre-aide jouent un rôle central et peuvent ensuite être reliées plus facilement au flux commercial privé.

Au niveau de l'ananas la disponibilité à temps d'intrants et d'engrais de qualité à des prix compétitifs tout le long de l'itinéraire technique est d'une importance capitale. Pour les engrais, la Guinée se trouve pratiquement dans le même cas que le Malawi avant l'intervention de l'USAID en 2002 avec l'appui de l'International Center for Soil Fertility and Agricultural Development. Le consultant recommande fortement que ARCA examine la possibilité de faire aboutir un appui similaire pour booster la production de l'ananas en Guinée.

3. Coûts d'Exportation

La même étude de la Coopérative Burquiah prévoit d'acheter le fruit frais à ses membres à 600 francs guinéen le kg bord-champ. Pour exporter il faudra conditionner et payer le fret et autres frais ; une idée des coûts pour un euro à 4.523 Francs Guinéens :

Tableau 7 : Coûts d'exportation selon Burquiah

	Monnaie locale (FG/kg)	**Devises (euros/kg)**	**Total euros/kg**
Fruits bord champ	600		0,133
Cartons et étiquettes		0,193	0,193
Frais mise à FOB	229		0,051
Fret et divers		1,046	1,046
Total	829	1,239	1,422

Donc pour l'exportateur qui achète bord champ et conditionne pour vendre avion en Europe le transport fait près de75% de son coût, et les charges payables en devises font 87% du coût rendu Europe.

De gros producteurs exportateurs comme Sobragui qui paient le fret en Francs Guinéens, ont calculé que sortie station de conditionnement, les intrants importés y compris le carton d'emballage et les étiquettes payés en euros faisaient 75% de leur coût total FOB.

Avec les variations de change du franc guinéen et les difficultés de se procurer des devises sur le marché local tout ceci représente des contraintes majeures et rendent la rentabilité de la production et de l'exportation aléatoire surtout au vu de la forte inflation actuelle en Guinée.

Les coûts de l'ananas bateau sont plus faibles, mais d'après Sobragui le prix de vente de l'ananas bateau est d'environ la moitié de celui de l'ananas avion de sorte que rapporté au prix de vente le différentiel ne rend pas le bateau plus attrayant. Ce fait plus le problème de disponibilités de quantités suffisantes font que toutes les exportations d'ananas de Guinée vers l'Europe se font présentement par avion.

B. Les coûts induits

Hormis les coûts cités plus haut les acteurs du sous-secteur ananas comme tous les acteurs de l'exportation de produits agricoles se heurtent aux obstacles suivants :

L'admission temporaire : L'importation en admission temporaire d'intrants tels que les cartons d'emballage normalement soumis au régime d'admission temporaire qui permet de ne pas payer les droits et taxes à l'importation (douane, TVA) donne lieu à des délais tellement longs que les surestaries générées au port rendraient l'opération plus coûteuse que l'importation en régime de droit commun. Les entreprises préfèrent alors s'acquitter des droits de douane tout en sachant qu'il y'a peu d'espoir d'un remboursement ultérieur de l'Etat.

La TVA que l'Etat collecte sur les achats d'intrants, comme le carton d'emballage des produits destinés à l'exportation n'est en pratique jamais remboursée. Il en va de même pour le poste carburant qui n'est pas détaxé, un coût important à tous les stades de la production d'ananas (préparation du sol, irrigation, conditionnement, transport). Même si l'entreprise agricole a le pouvoir de récupérer cette TVA sur les ventes locales, de par son caractère d'entreprise essentiellement exportatrice cette récupération se fera très lentement de sorte que ces dépenses entraîne la mobilisation d'une trésorerie immobilisée au profit de l'Etat et non utilisée pour la gestion de l'activité.

C. Logistique export et ventes

En plus de la gestion de la logistique de conditionnement (station, cartons et étiquettes) l'ananas requiert une gestion prévisionnelle de la coupe en fonction de la logistique de transport export.

1. Logistique avion

Le vol de SN Brussels peut accepter jusqu'à 20 tonnes par semaine, mais les frais de camionnage sont beaucoup plus élevés entre Bruxelles et Rungis qu'entre Roissy Charles de Gaulle et Rungis. Les exportateurs utilisent peu cette capacité.

Les vols Air France de dimanche, mardi et mercredi (capacité de fret de 34 tonnes) correspondent relativement bien aux jours de marché à Rungis les mardis, mercredis et vendredis, mais les exportateurs ne les utilisent pas assez. Par contre le vol du jeudi soir arrivant à Paris tôt le vendredi matin rate le marché du vendredi et oblige les ananas à attendre jusqu'au marché du mardi. L'utilisation de cette capacité par les exportateurs est insuffisante peut-être par manque d'information.

En novembre 2004 sur base de programmes export de Sobragui et Dafco, un cargo d'Air France de capacité 30 à 40 tonnes (selon la place restant en soute) a commencé à faire escale à Conakry le samedi, mais le non respect du programme notamment au niveau de Dafco et d'autres considérations ont conduit à l'arrêt de cette escale.

Le tarif de fret aérien pour les fruits et légumes en novembre 2004 était de 1 $ par kilogramme (kg), soit environ 500 francs CFA, alors qu'il était au minimum de 560 francs CFA le kg départ Sénégal et 625 francs CFA le kg départ Mali. Les frais de sécurité aéroport étaient les mêmes à 0,12 $ le kg, mais la surcharge fuel en Guinée était le double de celle en vigueur au Mali et au Sénégal. Mais le tout combiné Conakry reste moins cher que Conakry et Dakar au niveau fret aérien.

Donc quoique relativement élevé, les coûts guinéens sont compétitifs, et une action transversale de coordination permettant de connaître les programmes d'exportation des chargeurs et de faire le lien avec les transporteurs peut améliorer la situation des exportations avion d'ananas sur le marché de Rungis pourvu que les programmes soient respectés.

2. Logistique maritime

Le développement énorme des échanges des pays développés vers l'Asie et plus spécialement la Chine qui accapare une part importante du commerce mondial aujourd'hui a contribué à diminuer nettement l'offre de transport maritime sur la côte ouest africaine en général, et la Guinée en particulier.

Du temps des « bananiers » le flux des échanges avec la métropole permettait d'évacuer la production agricole directement de Conakry sur la France. Aujourd'hui Maersk qui concentre environ 80% de l'offre de fret maritime sur la Guinée transporte en 16 à 17 jours de Conakry sur Anvers après escale à Algéciras au sud de l'Espagne.

Les plans de Maersk prévoient de faire de Conakry une tête de pont pour des lignes maritimes en provenance d'Amérique du Nord et du Sud, ce qui devrait baisser les prix en particulier du fret sur Dakar ; mais ceci reste à concrétiser et peut ne pas changer grand chose pour l'Europe.

En attendant le coût de transport d'un container maritime a été estimé dans l'étude de Satec Développement International être de l'ordre de 50% plus cher au départ de Conakry vers l'Europe (Maersk en novembre 2004 indiquait 4.600 US$ pour un container frigorifique de 40' sur Anvers).

En dépit de l'expédition par la Société Internationale de Plantations et de Finance (SIPEF) de plusieurs conteneurs de mangues en 2005, et de son potentiel actuel de 50 conteneurs par campagne, le prix indiqué par Maersk Guinée pour un conteneur réfrigéré de 40 pieds de Conakry à Anvers reste de 4 600 US$ alors qu'au départ d'Abidjan Ivoire Logistique, le principal opérateur actif, chargeait en fin 2005 un prix aussi bas que 2.750 Euros pour un container réfrigéré de 40' sur le Havre.

D. Méconnaissance des Circuits de commercialisation

De novembre 2004 à novembre 2005 Dafco avait prévu d'exporter 630 tonnes d'ananas, les parcelles en production faisant déjà plus 15 hectares ; mais la méconnaissance et la non maîtrise des circuits de distribution en Europe ont conduit à l'arrêt du programme après 2 à 3 expéditions.

De nombreux exportateurs d'ananas entrés en activité après la libéralisation de l'économie au 3 avril 1984 ont dû sortir du circuit, ne maîtrisant pas les circuits à Rungis et en Europe. Ils exportaient à des courtiers qui s'arrangeaient souvent à dresser des comptes déficitaires (déclaration de taux de déchets élevés à la vente) tout en prélevant leurs commissions.

L'expérience de la Coopérative Burquiah présente ici des atouts à cause de la commercialisation et du marketing en Europe par la société JLB-International.

E. Certification EUREPGAP

Le cas Nabékam Bio démontre l'importance capitale de satisfaire aux normes pouvant être imposées au niveau du marché.

Les exploitations d'ananas en Guinée sont obligées d'établir un système de traçabilité et obtenir une certification aux normes européennes si les exportations vers l'Europe doivent continuer. En particulier la norme EUREPGAP est applicable dès le 1er janvier 2006.

III. LES CHANCES D'UN SUCCES – LE CAS GHANEEN REPLIQUE EN GUINEE ?

L'Opérateur leader. La compagnie Blue Skies Ltd. est située environ 25km au nord d'Accra près de Nsawam, dans la région est du Ghana. Établie en 1998 par un expatrié, la compagnie transforme les fruits frais pour l'exportation: ananas, mangues, pastèque, fruit de la passion et papaye. Les produits Blue Skies sont certifiés satisfaire la norme EUREPGAP de pratiques en matière de qualité. Les fruits traités par Blue Skies proviennent principalement des régions orientales et centrales du Ghana, avec les creux en approvisionnement remplis par des importations à partir du Brésil, de l'Egypte, du Kenya, de l'Afrique du sud et du Royaume Uni.

Le marché. Blue Skies vise le segment à prix forts du marché européen et exporte ses produits fruitiers vers les principaux supermarchés européens.

Les mises en relation. Des relations entre les producteurs et la compagnie ont été établies à travers des visites et des rencontres, et elles ont été renforcées avec l'introduction de la certification EUREPGAP. La compagnie a pris sur elle la responsabilité technique et financière de la certification de tous ses fournisseurs. Ceux qui sont ainsi certifiés EUREPGAP ont l'obligation de vendre à la compagnie en raison de l'investissement que celle-ci a fait sur eux en obtenant la certification. La compagnie achète à environ 135 producteurs, y compris 77 petits producteurs d'ananas qui ont récemment été certifiés Commerce Equitable bio. Blue Skies travaille avec des producteurs individuels et non des coopératives. Les fruits sont livrés à l'usine ou bord-champ et ils sont payés deux semaines après livraison. La compagnie ne fournit pas de prêts aux fermiers et elle ne les met en relation avec aucun agent financier, mais elle offre des intrants et de l'équipement sous forme d'avances sans intérêts sur les ventes des producteurs.

Services de formation et de support. Les producteurs reçoivent gratuitement du personnel de Blue Skies de la formation et du conseil technique afin de s'assurer que les produits remplissent les normes de sécurité alimentaire et de qualité, et des experts viennent d'Europe et d'Afrique du Sud rendre visite aux producteurs pour s'assurer qu'ils se conforment aux normes EUREPGAP. Blue Skies a également adopté un code de pratiques responsables en matière de gestion qui est partiellement en réponse aux demandes de ses principaux clients, mais qui va au-delà des directives minimum exigées par les acheteurs. La compagnie a développé des normes sociales, environnementales et de sécurité alimentaire pour ses fournisseurs aussi bien que pour ses propres opérations à l'intérieur de l'usine de transformation, y compris des contrats

d'emploi permanent, l'assurance maladie et des prestations de sécurité sociale pour les employés.

Les résultats. Depuis qu'elle a commencé les opérations, la compagnie s'est développée rapidement, augmentant sa capacité de traitement d'une tonne métrique à environ 120 tonnes métriques de fruits frais par semaine. Blue Skies s'est faite une réputation pour payer ses producteurs promptement et pour également offrir un prix au kilogramme d'ananas plus élevé que les autres compagnies dans la région de Nsawam. Avec la promptitude des paiements et les prix plus élevés, les producteurs sont motivés à économiser et à investir dans leurs plantations et leurs communautés.

Leçons et traits distinctifs. La force de l'engagement et de l'esprit d'équipe du personnel et de la direction de Blue Skies, les relations étroites établies entre la compagnie et ses clients, et une connaissance parfaite de la demande du marché ont été les facteurs contributifs majeurs aux succès de l'entreprise. La formation aux normes EUREPGAP et la certification des producteurs, aussi bien que le prompt paiement et les prix concurrentiels, ont assuré des approvisionnements réguliers des producteurs. Des améliorations en infrastructure routière ont favorisé l'accès des plantations aux camions de la compagnie, ce qui réduit le fardeau des fermiers quant au transport du produit vers l'usine de transformation.

IV. LES CHANCES D'UN SUCCES – INTERVENTION DE ARCA

L'exemple ghanéen montre que le succès est venu du secteur privé. De même le succès du Costa Rica est dû à l'action du secteur privé à travers Del Monte. Est-ce à dire que l'intervention des bailleurs de fonds ne peut pas conduire à un succès dans la mise en place d'une agro-industrie de l'ananas ?

La Banque Mondiale est intervenue à Daboya. Malheureusement les changements politiques n'ont pas permis de voir l'expérience aller à son terme. Le PREF aussi et le PCPEA ont essayé d'appuyer la relance fruitière en Guinée ; mais au niveau de l'ananas en tous cas les résultats n'ont pas été probants.

Les traits distinctifs que sont la force de l'engagement et de l'esprit d'équipe possibles au niveau de la direction et du personnel d'un Opérateur leader privé, les relations étroites que cet Opérateur peut tisser avec ses clients, une connaissance parfaite de la demande du marché qu'il pourrait avoir, sont les atouts majeurs de succès dans ce secteur. Enfin le succès récent du Costa Rica montre l'importance du renouveau variétal au niveau de l'industrie, du moins en ce qui concerne le marché du frais. Un bailleur de fonds ne peut à mon avis réussir que si son intervention tend à faciliter la mise en place du renouveau variétal et du genre de

ANNEXE A

Termes de référence
Etude de Pré-faisabilité pour l'ananas

Les activités à mener dans le cadre de ces termes de référence sont centrées sur la détermination de la faisabilité de développer une agro-industrie commerciale en Guinée basée sur la production et la vente de l'ananas et de ses dérivés. Le consultant passera en revue l'information actuellement disponible sur ce produit, y compris les résultats des programmes des bailleurs de fonds et ceux du secteur privé, et tirera des conclusions quant à la probabilité qu'une agro-industrie viable puisse se développer avec un appui ciblé fourni par l'USAID. Ces travaux seront conduits en deux phases.

Phase I : Etude de l'agro-industrie de l'ananas en Guinée (niveau d'effort suggéré du consultant – 6 journées de travail)

Le consultant passera en revue le cadre et la situation du sous-secteur de l'ananas en Guinée, y compris les acteurs dans le sous-secteur ; identifiera et décrira les marchés extérieurs ; analysera les contraintes au développement et proposera des solutions pour les surmonter, et tirera des conclusions quant à la probabilité que la production et la vente commerciales de l'ananas frais ou transformé puissent devenir une agro-industrie viable dans un cadre de temps défini. Le consultant doit également identifier au niveau de cette agro-industrie les problèmes environnementaux et de main-d'œuvre qui sont d'intérêt particulier à l'USAID, et décrire les pratiques normales utilisées dans l'agro-industrie. Ces problèmes incluent le défrichement des terres, l'utilisation des pesticides et engrais, et le travail des enfants. Le consultant doit également recommander une ligne de conduite future pour développer cette agro-industrie.

Une bibliographie des rapports et de l'information passés en revue doit être incluse avec ce rapport.

Phase II : Étude de cas des opérations de l'ananas en Guinée (niveau d'effort suggéré du consultant – 12 journées de travail)

En accomplissant la présente partie de sa charge de travail le consultant développera une étude de cas pour le sous-secteur ananas, en examinant les facteurs et évènements qui ont affecté l'agro-industrie de l'ananas au cours de ces dernières années. Des points spécifiques à considérer sont les suivants :

Décrire brièvement des agri business existants qui exportent de l'ananas fraîs ou qui transforment l'ananas en produits industriels pour le marché local ou le marché d'exportation. Comment se portent-t-ils ? Quel est le modèle d'affaires de chacun ? Pourquoi ont-ils réussi ?
Décrire brièvement des agri business ayant existé qui ont exporté de l'ananas frais ou qui ont transformé l'ananas en produits industriels pour le marché local ou le marché d'exportation. Pourquoi ne sont-ils plus en affaires ? Décrire ce qui a mal tourné – ce qui les a handicapé ? Pourquoi ont-ils échoué ?

Décrire les principaux problèmes et contraintes à l'exportation de l'ananas frais ou à la fabrication de produits transformés de l'ananas. Qu'est-ce qui, spécifiquement, a empêché le développement de l'agro-industrie de l'ananas jusqu'à l'époque actuelle ?

Quels sont les liens manquants dans la chaîne des valeurs ? Quelles sont les contraintes qui doivent être surmontées ? En général, pourquoi est-ce que les agri business dans le sous-secteur de l'ananas n'ont-ils pas été pérennes ? Que doit-on faire ? Qu'est-ce qu'une organisation telle que l'USAID pourrait faire pour stimuler l'agro-industrie de l'ananas ? Quelles mesures le Gouvernement de Guinée devrait-il prendre ?

Discuter les leçons apprises de ces expériences antérieures.

Une description à titre illustratif du contenu du rapport est la suivante :

Page de garde
Acronymes utilisées
Table des matières
Résumé analytique
Introduction

Phase I : Revue de l'agro-industrie de l'ananas en Guinée
Etude historique du sous-secteur
Situation actuelle du sous-secteur
Analyse
Les données du marché
Marchés disponibles
Prix et volumes historiques
Exigences du marché
Contraintes au développement
Soucis environnementaux et de conditions de travail de l'USAID liés au produit
Conclusions
Recommandations

Phase II : Étude de cas des exploitations de l'agri business de l'ananas en Guinée
Exploitations d'agri-business en activité
Exploitations d'agri-business disparues
Leçons apprises des expériences antérieures

Annexe :
Les termes de référence du consultant
Bibliographie des documents consultés
Noms et informations de contact des personnes rencontrées

Le texte du rapport doit utiliser la police Times New Roman, taille 12. Le rapport sera rédigé en français.

Le consultant engagé pour faire cette étude doit personnellement mener à bien les travaux: la sous-traitance, ou la substitution des consultants pour mener à bien cette mission n'est pas autorisée.

Niveau d'effort :

Un niveau d'effort de dix huit journées de travail est autorisé pour cette mission.

ANNEXE B

Fertilizers and Sustainable Agricultural Development and Farmers for Region: Africa

With support from the International Fertilizer Industry Association (IFA) and USAID, IFDC is undertaking two closely linked pilot projects to promote sustainable agricultural intensification by smallholder farmers. The project, under the direction of Dr. Arno Maatman, is active in seven West African countries, collaborates with more than 30 public and private facilitating organizations, and involved at least 100,000 smallholder farmers and 500 local entrepreneurs. The project enabled the development of the Competitive Agricultural Systems and Enterprises (CASE) approach, a holistic action-oriented approach that fosters both technological and institutional change, through bottom-up learning processes.

Networking services enable farmers, local entrepreneurs, local business development services, and credit institutions to strengthen the competitive advantages of the region, for specific industry clusters. These services involve both social and individual learning through training, experimentation, study visits, and platform-building activities. It also includes occasional support to well-targeted events such as trade fairs and mass media campaigns. Some results from the two pilot projects ¬include:

An estimated 100,000 farmers have adopted Integrated Soil Fertility Management (ISFM) technologies on a significant part of their farms. The value/cost ratios of ISFM options adopted are well above 2, and returns to family labour are two to six times higher than the average salary in the area. Farm-level incomes of ISFM farmers have increased by 20-50 percent.

ISFM farmer learning groups established in 300 pilot villages are leading the development and validation of ISFM options for a focused set of marketable products and experimenting with alternative institutional arrangements to improve access to factor (including information) and product markets.

Organizational capacities of farmer groups in the pilot areas have improved. Farmer groups at the village and regional levels have assumed new roles such as input provisioning, information dissemination, linkages to credit and savings systems and local and regional traders, including retailers and fertilizer companies.

About 500 local entrepreneurs—inputs dealers, traders, managers of warehouses and processing units—have received training, participated in round table meetings, and worked with ISFM farmer groups.

Gender awareness increased in the pilot villages and within the facilitating institutions. Women play an important role in the ISFM project activities and related decision making. They are on average equally represented in the ISFM farmer groups and often have leading roles.

Land tenure security improved for ISFM farmers, including female farmers. In some cases, contracts between landowners and ISFM farmers were established for a sequence of years.

Capacities of facilitating organizations were strengthened. The quality of services provided to farmers and local entrepreneurs has improved considerably.

Site http://www.ifdc.org

ANNEXE C
EXTRAIT ANANAS DE LA BASE DE DONNES DU SITE FAO

Année	Production (Mt)	Exportations (Mt)	Disponibil. Intérieures (Mt)	Déchets (Mt)	Autres Utilisations (Mt)	Alimentation Humaine (Mt)	Disponibilité /pers/Année (Kg)
1961	11 000	4 000	7 000	880		6 120	1,9
1962	12 000	2 000	10 000	960		9 040	2,8
1963	11 000	4 100	6 900	880		6 020	1,8
1964	11 000	5 300	5 700	880		4 820	1,4
1965	13 000	6 800	6 200	1 040		5 160	1,5
1966	15 000	8 600	6 400	1 200		5 200	1,5
1967	16 000	9 600	6 400	1 280		5 120	1,4
1968	18 000	8 509	9 491	1 440		8 051	2,1
1969	21 000	8 650	12 350	1 680		10 670	2,8
1970	23 000	10 720	12 280	1 840		10 440	2,7
1971	23 000	10 730	12 270	1 840		10 430	2,6
1972	25 000	12 610	12 390	2 000		10 390	2,6
1973	18 000	9 300	8 700	1 440		7 260	1,8
1974	17 000	8 300	8 700	1 360		7 340	1,8
1975	16 000	7 603	8 397	1 280		7 117	1,7
1976	15 000	3 000	12 000	1 200		10 800	2,6
1977	15 000	2 355	12 645	1 200		11 445	2,7
1978	15 500	3 000	12 500	1 240		11 260	2,5
1979	16 000	3 000	13 000	1 280		11 720	2,6
1980	16 500	3 000	13 500	1 320		12 180	2,6
1981	17 000	3 000	14 000	1 360		12 640	2,6
1982	17 500	617	16 883	1 400		15 483	3,1
1983	18 000	500	17 500	1 440		16 060	3,2
1984	30 000	450	29 550	2 400		27 150	5,2
1985	40 000	625	39 375	3 200		36 175	6,8
1986	50 000	200	49 800	4 000		45 800	8,4
1987	50 000	400	49 600	4 000		45 600	8,1
1988	46 935	900	46 035	3 755		42 280	7,3
1989	50 563	1 100	49 463	4 045		45 418	7,7
1990	51 072	1 700	49 372	4 086		45 286	7,4
1991	48 360	471	47 889	3 869		44 020	6,9
1992	56 984	860	56 124	4 559		51 565	7,8
1993	57 553	670	56 883	4 604		52 279	7,6
1994	67 098	690	66 408	5 368		61 040	8,6
1995	67 346	1 267	66 081	5 388		60 693	8,3
1996	65 000	1 228	63 774	5 200		58 574	7,8
1997	67 000	236	66 764	5 360		61 404	8,0
1998	71 858	590	71 268	5 749		65 554	8,4
1999	71 858	720	71 138	5 749		65 389	8,2
2000	71 511	0	71 511	5 720		65 791	8,1
2001	85 000	655	84 345	6 800		77 545	9,4
2002	101 961	117	101 844	8 157		93 687	11,2
Moy.	36 443	3 528	32 915	2 915		30 000	4,8

ANNEXE D
Liste des Documents et Sites Consultés

Diagnostic stratégique de filières agro-industrielles – Rapport Guinée
Version Provisoire Juillet 2002. SOFRECO pour l'Union Européenne – Afrique de l'Ouest.

Filière fruits – Rapport de synthèse ananas / banane de l'IRAG. Novembre 1994.

Plan Stratégique – Coopérative Burquiah. Morébayah, juin 2005.

Identification du programme de renforcement des capacités commerciales en Guinée. Rapport provisoire de Satec Développement International pour l'AFD. Novembre 2004.

Rapport d'analyse – Recensement National Agricole 2002. SNSA

Marché mondial de l'ananas par Denis Loeillet, Cirad-flhor. voir denis.leoillet@cirad.fr.

FruiTrop, revue éditée par Monsieur Denis Loeillet.

Etude sur Conakry . Sur le site web http://africartmodern.com

Site PCPEA hébergé chez Afribone.

Article de l'AFP sur la production mondiale de l'ananas repris dans http://www.grioo.com

Requête base de données dans : http ://faostat.fao.org

Site : http://agritrop.cirad.fr

Site : http://www.usaid.gov/our_work/environment/

ANNEXE E
Liste et Contacts des Personnes Rencontrées

Monsieur Kéita Yaya , de SCAEX et actuel vice-maire de Kindia. Il a été cadre de Daboya.
Téléphone : 011 291054 et email : scaex2005@yahoo.fr

Monsieur Sékou Béavogui, Directeur IRAG Tél : 011 543134. email : iradg@irag.org.gn

Monsieur Camara Félix , SOBRAGUI . Tél :462704

Monsieur Kamano Maurice, NABEKAM Tél :011 338521.

Monsieur Pape M'Baye Dieye, DAFCO Agriculture. Tél 011 345574

Monsieur N'Famoussa Kaba, Premier Président Fondation FICA. Tél : 011 250577.