



USAID | **GUINÉE**
DU PEUPLE AMERICAIN

ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS DES MARCHÉS
REGIONAUX POUR LES PRODUITS AGRICOLES ET
FORESTIERES PRODUITS EN GUINÉE

RAPPORT FINAL

Novembre 2006

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

ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

**IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS DES MARCHÉS
REGIONAUX POUR LES PRODUITS AGRICOLES ET
FORESTIERES PRODUITS EN GUINÉE**

RAPPORT FINAL

**Contract No. PCE-I-00-99-00003-00
Ordre de Tâche No. 29
Préparé pour l'USAID/Guinée, NRM SO
Ibrahima Camara, Officier technique en charge**

Les opinions exprimées dans cette publication ne représentent pas nécessairement celles de l'Agence des États-Unis d'Amérique pour le Développement International ou du gouvernement américain.

TABLE DES MATIÈRES

Résumé Exécutif	i
Chapitre I: Identification des Produits d'Exportation Potentiels et Identification des	
Marchés Regionaux pour les Produits d'Exportation Clés	1
Methodologie	1
Resultats	2
La Mangue	2
Ananas.....	3
Pomme de Terre.....	4
Beurre de Karite.....	6
Banane Douce et Plaintain.....	7
Petit Piment.....	8
Noix de Cola.....	9
Huile de Palme.....	10
Orange et Citron.....	11
Manioc Frais ou Sec.....	12
Néré.....	13
Bois d'Oeuvre.....	14
Analyse des Marchés Regionaux pour les Produits d'Exportation.....	16
Chapitre II: Identification des Acheteurs Potentiels pour les Produits Agricoles et	
Forestiers Guinéen sur le Marché Sous Regional	23
Methodologie	24
Resultats	24
Marché Senegal et Gambie	24
Marché Mali et Côte d'Ivoire	25
Marché Sierra Léone et Libéria	27
Marché Guinée Bissau	28

Chapitre III: Strategie de Developpement du Marché Sous Regional des Produits Agricoles et Forestiers Ciblés	30
Methodologie	30
Strategie de Developpement du Marché Sous Regional.....	30
La Mangue	41
Ananas.....	42
Pomme de Terre.....	43
Beurre de Karite.....	44
Banane Douce et Plaintain.....	45
Petit Piment.....	46
Noix de Cola.....	47
Huile de Palme.....	48
Orange et Citron.....	49
Manioc Frais et Sec.....	49
Néré.....	50
Bois VEN.....	51
 Chapitre IV: Conclusions et Recommandations	 53
 Annexes	
Annex A: Entendu du Travail du Consultant.....	A-1
Annex B: Liste des Documents Revus	B-1
Annex C: Liste des Personnes Recontrées	C-1

ABREVIATIONS

Equivalence Monétaire: (Juillet 2006)

Unité Monétaire : Franc Guinéen : GNF

1 \$ US = 6500 GNF

5000 FCFA = 59 000 GNF

100 Leone = 240 GNF

Année fiscale = 1^{er} Janvier- 31 Décembre

ACA	AGENCE POUR LA COMMERCIALISATION AGRICOLE
AMELEF	Association malienne des exportateurs de légumes et fruits du Mali
AMEPROC	Association Malienne des Exportateurs des produits de Cueillettes
ARC	Accord Régionaux de Commerce
ARC	Agoa Ressource center Mali
APELEF	Association des Producteurs et Exportateurs de Légumes et Fruits
BICIGUI	Banque International pour le Commerce et l'Industrie de Guinée
BCPEA	Bureau Central des Etudes et Planification Agricole
CACI	Chambre d'Agriculture, de Commerce et d'Industrie de Guinée Bissau
CAFEX	Centre d'Appui aux Formalités Administratives d'Exportation
CCI	Centre de commerce International
CCIA	Chambre de Commerce d'Industrie et Agriculture de Bissau
CFA	West African Monetary Union Franc
CIEPEX	Centre International d'Echanges et de Promotion des Exportations
CNOP	Conseil National des Organisations Paysannes de Guinée
CNPI	Cellule d'Appui au Développement du Secteur Privé pour la Croissance au Mali
CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
CRAF	Centre de Recherche Agronomique de Foulaya
CIFOR	Center for international forestry research
DNA	Direction nationale de l'agriculture de Guinée
DNA	Direction nationale de l'agriculture du Mali
ESSOR	Echange sud sud ouest pour le reboisement
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FENAG	Fédération nationale des artisans de Guinée
IRAG	Institut de Recherche Agronomique de Guinée
LOL	Land O'Lakes
LPDA	Lettre de Politique de Développement Agricole de Guinée
MAEF	Ministère de l'Agriculture des Eaux et Forêts de Guinée
OGUIB	Office Guinéen du Bois
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
OPIP	Office de Promotion des Investissements Privés
PEGRN	Projet Elargi de Gestion Desbressources Naturelles
PIB	Produit Intérieur Brut
REGOSA	Réseau Guinéen des Opérateurs économiques du Secteur Agroalimentaire
RESIMAO	Réseau des Systèmes d'Information des Marchés en Afrique de L'Ouest

SOGEPA	Société Guinéenne des Emballages
SOSAGRIN	Société Sénégalaise Agro-Industrielle
SLEDIC	Sierra Léone Export Development & Investment Corporatio
SNSA	Service Nationale de Statistique Agricole
SIPAG	Système d'Information sur les Produits Agricole
SRR	Secours Rapid Rural
UEMOA	Union Economique Monétaire Ouest Africaine
UNCCIAS	Union Nationale des Chambres de Commerce; d'Industrie et Agriculture du Sénégal
USAID	U.S Agency for International Development
TPS	Trade Point Sénégal

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

L'étude d'identification des opportunités des marchés régionaux pour les produits agricoles et forestiers produits en Guinée a été initiée par le projet ARCA/Guinée (Guinea Agricultural Market Linkages Activity—GAMLA) dans le cadre des activités de renforcement de la commercialisation agricole en Guinée.

Le projet ARCA par cette étude vise à établir un marché direct sans intermédiaires d'une part entre les producteurs, exportateurs et commerçants Guinéens et d'autre part avec des clients acheteurs potentiels dans la sous région ouest africaine. Rappelons que ARCA est un projet financé par USAID et mis en œuvre par Chemonics International Inc. Son objectif principal est d'augmenter la production, la transformation, et la commercialisation des produits prometteurs agricoles et forestiers qui répondent aux signaux de 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
- l'identification de technologies hydrologiques qui auraient un impact significatif sur la génération de revenus en zone rurale.

ARCA contribuera à des objectifs clés de la stratégie de l' USAID /Guinée à savoir:

- l'utilisation accrue de pratiques durables de gestions de ressources.
- création des opportunités économiques supplémentaires dans les filières ciblées

Les producteurs Guinéens seront motivés à gérer de manière plus durable leurs ressources productives. ARCA à déjà mis en œuvre des études de faisabilité sur les produits pré identifiés tels que le beurre de karité; la pomme de terre; la mangue; et l'ananas. Dans sa stratégie de développement des filières ARCA vise à résoudre les problèmes de production et marketing, de fournir l'assistance technique et la formation, enfin à l'identification de nouveaux marchés. Et dans le cadre de d'identification de nouveaux marchés que la présente étude intitulée « Identification des opportunités du marché sous régional pour les produits agricoles et forestiers produits en Guinée » a été initiée par le projet ARCA.

L'objectif de l'étude est d'identifier les opportunités de marché de douze (12) produits agricoles et forestiers potentiels qui pourraient être exportés de la Guinée aux marchés régionaux Ouest Africains qui sont :

- ✓ Sénégal
- ✓ Mali
- ✓ Gambie
- ✓ Guinée Bissau
- ✓ Sierra Leone
- ✓ Libéria

✓ Côte d'Ivoire

L'étendu du travail s'articule en trois parties :

1ère partie : Identification du marché potentiel régional des produits d'exportations guinéens (agricoles et forestiers) dans la sous région.

2ème partie : Identification des acheteurs potentiels dans la Sous Région pour les produits guinéens ciblés.

3ème partie : Proposition d'une stratégie de développement de marché pour les produits prometteurs.

CONSTATATIONS

Il est important de noter que la Guinée est doté de ressources abondantes qui devaient permettre à l'agriculture d'être moteur de la croissance économique, cela malgré que les dites ressources sont en grande partie inexploitées. En termes de valeur ajoutée, le secteur rural a contribué pour 24 % à la formation du P.I.B contre 47 % pour le secteur Tertiaire et 31 % pour le Secondaire.

Jusqu'en 1994 la commercialisation des produits agricoles relevait du monopole presque exclusif de l'Etat avec les E.R.C (Entreprises Régionales de Commerce), qui fixaient les prix et déterminaient le type de spéculation à produire. En 1995, la commercialisation a été libéralisée et l'Etat se limitant à l'appui, l'organisation et l'encadrement. Il existe deux types d'intervenants dans la commercialisation des produits agricoles et forestiers :

1. Les Opérateurs privés qui comprennent : les agriculteurs et exploitants forestiers; les collecteurs; les transporteurs; les commerçants grossistes et détaillants.
2. Les Services publiques qui comprennent : les Services de conditionnement et de la qualité et les Services Préfectoraux de l'Agriculture et du Commerce.

Avec la mondialisation de l'économie, la Guinée était obligée d'adapter son économie aux nouvelles réalités du marché. Ainsi des réformes ont été décidées avec le retrait de l'Etat de la production et de la commercialisation des produits agricoles et forestiers en faveur du secteur privé par le biais de négociants privés (commerçants grossistes et détaillants, collecteurs, transporteurs etc). L'objectif central de la politique agricole guinéenne est de réduire la dépendance de l'économie nationale vis à vis du secteur minier par un développement agricole équilibré fondé sur le principe de sélectivité des investissements tout en privilégiant par ailleurs, les zones rurales de pauvreté extrême. Cet objectif implique l'identification au préalable de dynamisme de développement prenant en considération la vocation, les contraintes et les spécificités propres à chacune des quatre régions naturelles de la Guinée.

Ces objectifs sont énoncés dans un document cadre appelé LPDA < Lettre de Politique de Développement Agricole >. LPDA 1 a été relayé par un nouveau document LPDA 2 qui tout en maintenant globalement les objectifs de la première version a visé la réadaptation

des axes de stratégie en fonction des contraintes macroéconomiques et de l'expérience acquise avec la mise en œuvre du LPDA1. Avec comme objectif en terme de croissance du PIB agricole, 6 % en 1999 et 10 % en 2010, ces axes de stratégie visent à:

- 1- Poursuivre la politique de sécurité alimentaire notamment l'appui à l'augmentation de la productivité et de la production agricole en faveur des ruraux pauvres et la diversification de la production vivrière.
- 2- Développer les exportations agricoles et réduire les importations alimentaires en vue de résorber, à terme, le déficit de la balance commerciale.
- 3- Favoriser le développement d'un secteur agricole privé dynamique par l'amélioration des outils de financement ainsi que l'environnement législatif et réglementaire.
- 4- Améliorer les structures socio-économiques du monde rural (pistes rurales, hydrauliques villageoises, marchés ruraux etc.)
- 5- Poursuivre la politique de désengagement de l'Etat et améliorer l'efficacité des services et projets agricoles.
- 6- Améliorer la productivité de l'exportation agricole par une politique d'encouragement à l'utilisation des semences sélectionnées ou améliorer, des fertilisants etc..
- 7- Développer des activités agricoles à fortes potentialités de création d'emploi , essentiellement dans les zones pauvres.
- 8- Assurer la protection de l'environnement et promouvoir une utilisation rationnelle et durable des ressources naturelles.

Avec ses objectifs stratégiques et la volonté de désengagement total du gouvernement guinéen de la commercialisation des produits agricoles et forestiers, nous avons assisté à la naissance des initiatives et conditions tendant à favoriser l'éclosion d'un secteur agribusiness privé capable de relayer l'Etat dans la commercialisation des produits agricoles et forestiers guinéens. C'est dans ce cadre que le projet A.R.CA/Guinée dont l'objectif principal est d'augmenter la production et la commercialisation des produits prometteurs agricoles et forestiers qui répondent aux rigueurs de marché, a commandité cette étude pour identifier les opportunités de développement du marché Sous Régional. Ainsi nous avons pu mener l'étude en trois (3) phases qui sont :

Phase 1: Nous avons identifié douze (12) produits agricoles et forestiers potentiellement exportables dans les quatre régions naturelles de la Guinée (Haute Guinée; Basse Guinée; Moyenne Guinée et Guinée Forestière). Et les douze produits pré identifiés sont: (en français, anglais et portugais):

1. Mangue (mango; mangas)
2. Ananas (pineapple; abaxi)
3. Pomme de terre (pineapple; patate douce)
4. Beurre de karité (shea butter; manteiga de karite)
5. Banane (banana; banana)
6. Petit piment (chilie; pimente pequena)
7. Noix de cola (cola nut; noze de colon)

8. Huile de palme (oil of palm; oleo de palma)
9. Orange et citron (orange and lemon; laranja e limao)
10. Manioc (cassava; mandioca)
11. Néré Grain (nere; foroba)
12. Bois D'œuvre (processed wood; madeiras)

Nous avons pu avoir des informations pertinentes sur les fournisseurs guinéens (producteurs indépendants, Groupements et Coopératives de producteurs, Unions et Fédération de producteurs, Sociétés exportatrices; Exploitants forestiers etc) et nous avons pu déterminer pour chaque produit leurs caractéristiques techniques (emballage, disponibilité saisonnière, prix de vente, prix de transport et les conditions commerciales) en d'autres termes toutes les informations susceptibles d'intéresser les acheteurs potentiels dans la sous région.

Phase 2: nous avons mené une étude de marché permettant l'identification des clients acheteurs potentiels dans sept (7) pays de la Sous Région frontaliers avec la Guinée à savoir :

1. Sénégal
2. Gambie
3. Mali
4. Côte D'ivoire
5. Sierra Léone
6. Libéria
7. Guinée Bissau

L'objectif de l'étude est l'identification des clients potentiels acheteurs et de transformer les opportunités commerciales existantes et inexploitées (absence de débouchés) en relation d'affaires durables à travers les contacts au cours des missions effectuées par le consultant dans la Sous Région. Cela devrait aboutir à des échanges commerciaux réels par la mise en relation (Linkage) entre les opérateurs économiques guinéens pré-identifiés et les clients acheteurs potentiels identifiés dans les sept (7) pays limitrophes de la Guinée. Les principaux pays visités dans l'étude sont : le Sénégal, le Mali, la Sierra Léone et la Guinée Bissau pays frontaliers de la Guinée avec qui se font les 80 % des échanges commerciaux par contre la Gambie (un petit pays enclavé); la Côte D'Ivoire, le Libéria ont été contactés via Internet à cause de l'instabilité politico-militaire existant actuellement dans ces pays où les échanges commerciaux se font difficilement avec la présence de rebelles.

Cependant pour identifier des clients acheteurs ou partenaires commerciaux appropriés et solvables, il est nécessaire d'analyser les milieux où se trouvent les clients acheteurs potentiels. En effet les clients potentiels font partie d'un système dans l'économie de leurs pays respectifs dont certains éléments par exemple le macro environnement politico-légal et le microenvironnement socioculturel exerce un impact déterminant. La clientèle ciblée correspond aux différents groupes de consommateurs auxquels nous nous adressons, il s'agit de grands commerçants (Grossistes, Demi-grossistes, Super marchés), industriels pour leurs besoins en matières premières et les communautés étrangères

surtout Libanaises et Européens grands consommateurs de fruits et légumes. Toutefois les besoins seuls ne peuvent rien aboutir, encore faut-il que les clients acheteurs potentiels aient le désir de satisfaire par la commande ou l'achat des produits et aient le pouvoir d'achat nécessaire pour le faire.

Phase 3: nous allons formuler une stratégie de développement du marché régional pour chaque produit ciblé et nous allons recommander les meilleurs moyens de présenter ces produits dans les marchés Ouest Africains spécifiques à savoir : Sénégal; Mali; Guinée Bissau; Libéria; Côte D'ivoire; Sierra Léone et Gambie. Enfin nous donnerons des recommandations sur les appuis que les donateurs internationaux pourraient fournir pour faciliter le processus de développement de ces marchés.

Cependant il faut noter que c'est une étude difficile à cause des particularités du marché Sous Régional ou l'informel semble être dominant par rapport au formel avec l'insuffisance des statiques sur les transactions commerciales entre la Guinée et les pays voisins ou l'on note régulièrement des flux informels par voie terrestre constitués de cargaisons occasionnels de produits agricoles et forestiers sans véritable stratégie commerciale.

Les résultats, conclusions, et recommandations présentés dans ce rapport reflètent les opinions du consultant spécialiste qui a mené cette étude et assume entière responsabilité pour d'éventuels erreurs.

CHAPITRE I: IDENTIFICATION DES PRODUITS D'EXPORTATION POTENTIELS ET IDENTIFICATION DES MARCHÉS REGIONAUX POUR LES PRODUITS D'EXPORTATION CLÉS

METHODOLOGIE

La première étape de l'étude consiste à la recherche documentaire en contactant les services spécialisés: Chambre Nationale d'Agriculture; Chambre Nationale de Commerce; Direction Nationale de l'Agriculture, Eaux et Forêt; Direction Nationale de la Statistique Agricole; Office Guinéen du Bois; Centres de Recherches Agronomiques; Banque Centrale de la République de Guinée; Agence de Commercialisation Agricole; ONG et les Services d'Appui Institutionnel en Guinée.

Cette recherche documentaire a permis de capitaliser les informations et données pertinentes existantes sur les produits agricoles et forestiers ciblés dans l'étude. Des données existantes sur les études de faisabilité sur la pomme de terre, le beurre de karité, la mangue et l'ananas; réalisées dans le cadre des activités du projet ARCA ont été aussi exploitées.

La deuxième étape de l'étude consiste à collecter des informations sur le terrain en rendant visite avec interview dans les quatre régions naturelles de la Guinée : les communautés productrices , les producteurs indépendants , les associations de paysans (Fédérations , Unions , Groupements) , les commerçants grossistes , les exportateurs et importateurs et les principaux marchés terminaux (Conakry , Kindia , Kankan , Labé et Nzérékoré). Dans le but d'analyser les opportunités des marchés régionaux pour les produits ciblés, l'étude a adopté une approche diagnostic en ventilant trois fiches d'enquêtes distinctes (Voir copies jointes en annexe) qui sont :

1ère fiche : Fiche d'enquête numérotée portant les questionnaires : Identification; Production; Commercialisation.

2ème fiche : Fiche d'identification fournisseur portant des informations sur les produits; la période de commercialisation; la quantité offerte (capacité); la fréquence de fourniture; et éventuellement les prix affichés au moment du passage de l'étude.

3ème fiche : Fiche de commercialisation portant le nom des planteurs; les récoltes prévisionnelles; les superficies en hectare en production; la période et la localisation des sites de production.

Le but des enquêtes sur le terrain est d'apporter des informations précises et fiables, pertinentes, actualisées, les plus complets possibles, au bon moment. Pour sonder le marché potentiel régional, l'étude a adopté deux démarches qui sont : Une étude qualitative pour évaluer en profondeur des informations par des entretiens individuels ou en groupe de producteurs ou commerçants ; et une étude quantitative qui utilise les méthodes statistiques pour exploiter les données provenant des enquêtes.

Ces études ponctuelles sont destinées à donner une « photo » du marché à un moment donné. Cette méthode d'étude implique une coopération du répondant, c'est pourquoi nous fournissons au passage un exemplaire du document de présentation de ARCA : Bref descriptif du projet ARCA du Directeur M Tom Easterling afin de permettre aux enquêtés de saisir les opportunités qu'offre le projet ARCA pour leurs trouver des débouchés réguliers et sûrs dans la Sous région de l'Afrique de l'Ouest pour les produits pré identifiés. Cette récolte

et traitement de données sur le terrain a permis d'analyser les conditions d'exploitation des produits ciblés et de confronter les possibilités réelles de production avec les capacités d'absorption du marché tant intérieur (marché local) qu'extérieur (marché sous régional) en fonction de la quantité, des prix de revient producteurs, des charges de mise à marché (emballages et transport).

RESULTATS

Identification des produits d'exportation potentiels produits en Guinée

Pour les dix produits agricoles ciblés et les deux produits forestiers; l'étude traitera cas par cas en décrivant les caractéristiques technico-économiques sommaires du produit d'une part et d'autre part l'identification des opérateurs économiques guinéens concernés pour le commerce sous régional.

LA MANGUE

Caractéristique Technico-économique

La mangue est originaire des régions tropicales du sou continent indien; il apparaît que les conditions climatiques de la Guinée sont favorables mais ceci ne déduit pas un succès commercial. Les variétés commercialisées et les périodes de production en Guinée sont :

VARITES	PERIODE
IRWIN	FIN MARS A FIN AVRIL
SMITH	DEBUT MARS A FIN AVRIL
HADEN	FIN MARS A MI AVRIL
PALMER	FIN AVRIL À FIN JUIN
SPRINGFIELD	AVRIL A JUIN
KENT	MAI A JUILLET
KEITT	MAI A JUILLET

Les zones de production sont :

Guinée Maritime: Dubréka; Forécariah; Kindia

Haute Guinée: Kankan; Mandiana; Siguiiri

La production exportable totale est estimée à trente mille (30 000) Tonnes.

La filière est mal organisée, le marché de la mangue se caractérise par une forte saisonnalité et jusqu'à présent aucune origine n'est parvenue à commercialiser la mange sur toute l'année. Cependant avec la précocité de la production guinéenne qui débute au mois de mars; la Guinée peut réussir à pénétrer le marché sous régional; période ou la mangue est absente sur le marché de Dakar, Mali et Guinée Bissau.

Il y'a deux types de marché d'exportation :

1. Vers le marché Européen : des sociétés internationales comme SIPEF (Belge) en Basse Côte et FIRST- PRODUCE (Anglais) en Haute Guinée , évoluent dans ce secteur et elles font des expéditions par voie maritime ou aérienne vers l'Europe.
2. Vers le marché Sous Régional avec des destinations comme Dakar (Sénégal); Bamako (Mali); Freetown (Sierra Léone);Guinée Bissau et Côte d'Ivoire.Généralement pour ces marchés c'est des sociétés Ivoiriennes et Maliennes qui descendent en Haute Guinée (Kankan, Mandiana, Siguiiri) pour payer la mangue et l'expédier vers leurs pays respectifs en vue d'une réexportation vers l'Europe.Avec l'encadrement de

A.C.A (Agence de Commercialisation Agricole) 504,538 Tonnes de mangue ont été vendus aux acheteurs Ivoiriens et Maliens pour une valeur de 37 840 350 Francs Guinéens à Kankan et Mandiana. Rares sont les Guinéens (exportateurs; Association de producteurs; commerçants) qui exportent; cependant on note un flux informel d'exportation de mangue vers le Sénégal; Mali , Guinée Bissau et Sierra Léone selon le Service contrôle qualité et normes de Kindia. Toutefois une Association de producteurs guinéens dénommée U.P.F.G.M avait tenté et réussi à exporter la mangue sur Dakar.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	Union des Producteurs de Fruits de la Guinée Maritime (UPFGM) Conakry BP : 3381 Tel/Fax : 30411559 Email : upfgm2002@yahoo.fr" Contact : Fodé Bangoura	150	Avril à Juin	2 camions de 20 Tonnes par mois	Cartons de 40 KG
2	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	500	Avril à Août		
3	Union des producteurs de mangue de Kankan s/c ACA KANKAN Tel : 60 364758 Email : mamadikonaté@yahoo.fr" Contact : El Hadj Bemba Touré	600	Avril à Août		
4	Union des Planteurs de mangue de Mandiana s/c ACA KANKAN Tel : 60 364758 Email : mamadikonaté@yahoo.fr Contact : Sidiki Soumaoro	3000	Avril à Août	1 Camion de 20 Tonnes par jour	Caisse de 20 Kg
5	Union des Planteurs de Siguiri s/c ACA KANKAN Tel : 60 364758 Email : amadikonaté@yahoo.fr Contact : Celestin Sidibé et Augustin Béréte	500	Mai à Août	3 camions de 20 Tonnes	Caisse de 18 Kg
6	Lamine Diakité Commerçant Grossiste à Mandiana s/c SPCIA KANKAN Tel : 60 58 48 57 Email : spciagn@yahoo.fr Contact : Demba Bathily	200	Mai à Août	1 camion 20 Tonnes par jour	

ANANAS

Caractéristique technico-économique

L'ananas est l'une des principales cultures fruitières d'exportation en Guinée. La grande production est concentrée en Basse Côte, plus particulièrement à Friguiafé et Manférénya, et parfois en Guinée Forestière. L'ananas guinéen est réputé pour son goût sucré conséquence des conditions agro climatiques favorables au développement du fruit surtout l'ensoleillement. Il existe trois variétés commercialisées en Guinée :

1. La variété Baronne de Rothschild produite dans la zone de Kindia
2. La variété Cayenne Lisse produite dans la zone de Manférénya
3. La variété Queen de Tahiti introduite par le CRAF de Fou laya dans la zone de Kindia et Manférénya

La production d'ananas est estimée autour de 6000 à 6500 Tonnes dont un quart est exportée vers l'Europe par voie aérienne par le système agro industriel de SOBRAGUI et quelques exportateurs comme BURQUIA à Moribéya à Manférénya. Avec l'arrêt de l'usine de jus de fruit de Salguidia (une société agro industrielle à Manférénya) qui absorbait la majeure partie des ananas produits en Guinée, les(3/4) des ananas produits actuellement sont commercialisés sur le marché local et sous régional. La plus part du temps, c'est des commerçants sénégalais qui envoient des camions à Friguiabé ou à Manféréniya pour acheter l'ananas bord champ avec les producteurs Guinéens ou avec les groupements comme UGPAM (Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Manféréniya). L'ananas est parfois exporté de façon informelle vers le Mali , la Guinée Bissau , la Sierra Léone ou la Gambie. L'ananas peut être produit toute l'année mais la grande période de commercialisation est entre le mois d'Octobre à Avril

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	UGPAM (Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Manféréniya) Manfériya Tel : Email : Contact Mamadi Diané	700	Octobre 2006 à Juin 2007	20 Tonnes par semaine	Cartons de 40 KG
2	Coopérative des Exportations de Friguiabé Friguiabé Tel: 60 25 84 15 Contact; Mr. Wayabou	500	Août à Avril	2 camions de 20 Tonnes par semaine	Cartons de 40 KG
3	Naby Gordon Traoré Producteur Touréya (Friguiabé) S/C Wayabou Tel : 60 25 84 15	20	Fin Dec à début Avril	1 camion	Carton 40 KG
4	Dr Mamoud Camara Producteur/exportateur Kinyaya (Foulaya) Tel :60 542650 BP : 161 Kindia Email <irag@mirinet.gn >	100	Sept à Mars	1 camion par mois	Carton de 12 fruits Carton standard
5	El Hadj Tafir Farouk Soumah Producteur/exportateur Kindia Tel : 60 55671	20	Fev	1 camion	Carton de 12 fruits standard

POMME DE TERRE

Caractéristique technico-économique

Introduite récemment en Moyenne Guinée ou Fou ta , la production actuellement écoulee sur le marché intérieur est de 3000 Tonnes. La Fédération des paysans du Fouta Djallon (FPFD)

qui regroupe 21 Unions de Zones; 448 Groupements et 18 000 Membres; assure l'essentiel de la commercialisation dans la sous région surtout vers Dakar, Gambie, Mali et Sierra Léone. La Production de la Fédération en 2000/2001 est de : 2 000 Tonnes; et en 2004/2005 : 6 000 Tonnes. Le rendement moyen de la production par hectare est de 15 à 25 Tonnes mais il y'a beaucoup de pertes post récolte environ 25 % dues aux problèmes de stockage. L'intérêt marqué pour cette culture s'explique par le rôle qu'elle joue dans l'amélioration des revenus des centaines de petites familles paysannes.

Pour la production il y'a deux possibilités de récolte par an : Mars à Avril pour la culture irriguée avec semis en Novembre et Décembre. Septembre à Octobre pour la culture hivernale avec semis en Juin et Juillet. Cependant on note des importations de la pomme de terre en provenance d'Europe lors des périodes de non production c'est-à-dire entre Juillet à Août et entre Décembre à Février. Il y'a aussi une quantité non négligeable de pomme de terre importée qui arrive du Mali (Bamako) via Kankan. Le Groupement Agricole Nafi Safaatou de Labé a exporté en 2005 quarante trois (43) Tonnes de pommes de terre vers la Guinée Bissau. Des Grossistes de Labé exportent vers le Sénégal, Gambie, Sierra Léone et Guinée Bissau de façon informelle par voie routière.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FFPD) Timbi Madina BP : 52 Pita Tel/Fax : 00.870.762.638.770 Email : fdfd2002@yahoo.fr Contact : Mamadou Saliou Barry Technicien commercial Email : salioufede@yahoo.fr	6000	Mars à Avril et Septembre à Octobre	2 à 3 camions par jour	Sacs de 25Kg
2	Fédération des producteurs de pomme de terre de Kollanguel /Parawi-Dalaba Tel :60 574767 60 364683/ 30 69 4006	100	Août à oct.	1 camion de 20 Tonnes par semaine	Sacs de 25 Kg
3	Groupement Agricole NAFI SAFAATOU LABE S/C ACA Labé BP : 73 Tel : 60 571614 Email : mamadoudiawolaria@yahoo.fr Contact : Diallo Assiatou NDjimbabhé	200	Août à Septembre	1 camion par semaine	Sacs de 25Kg
4	ACA/LABE BP : 162 Tel : 60 571614 Email : mamadoudiawolaria@yahoo.fr Contact: Mamadou Laria Diallo	250 200 350	Oct. à Déc. Jan à Mars Mai à Sep	1 camion par semaine	Sacs de 25 Kg
5	Abdou Aliou Baldé Grossiste/exportateur S/C ACA/LABE BP : 162 Tel : 60 571614 Email : mamadoudiawolaria@yahoo.fr	400	Oct. ; Nov. et Sep	2 camions par semaine	Sacs de 25 Kg
6	AGROBUSINESS LABE	140	Décembre	1 camion par semaine	Sacs de 25Kg

	Tel : 60 58 82 29 Email : diarraaliou@yahoo.fr Contact : Aliou Diarra				
7	Abdoulaye Bah s/c Mamadou Dansokho Tel : 60 287546	100	Nov. Déc.	1 camion par semaine	Sacs de 25Kg

BEURRE DE KARITE

Caractéristique technico-économique

En Guinée, le beurre de Karité est abondant dans la majeure partie de la Haute Guinée essentiellement dans les préfectures de Kankan; Mandiana; Siguiri et Dinguiraye. La période de récolte de Karité se situe de Mai à Juillet. L'amande contenue dans la noix permet d'extraire le beurre de karité très utilisé dans l'alimentation, la pharmacopée traditionnelle, dans la fabrication de savon, et dans les industries cosmétiques. En général la production du beurre de karité se fait par une technique d'extraction très artisanale dont le rendement est de l'ordre de 13 à 20 Kg de beurre 100 Kg d'amande. Aujourd'hui les différentes étapes de la technique d'extraction du beurre ont tendance à être de plus en plus mécanisé ce qui tout en allégeant le travail des femmes, permet d'élever le rendement de la production.

Le beurre de karité est commercialisé partout en Guinée en proportions variables. Pour cette commercialisation le produit est enveloppé par quantité de 3 à 15 Kg dans plusieurs larges feuilles de Cola cordifolia bien attachées pour les besoins de transport. Les statistiques sur la production locale guinéenne n'existent presque pas. Sur le plan de la commercialisation ce sont les femmes qui dominent le circuit de distribution; elles se rendent sur les marchés forains pour acheter le beurre qu'elles revendent dans les centres urbains. L'observation des prix du beurre de karité sur certains marchés locaux montre une réelle tendance à la hausse, même si sur le plan mondial les prix restent relativement bas à cause de l'excédent de l'offre. Pour le marché sous régional des flux commerciaux de façon informelle existent de la Haute Guinée vers le Mali via Kankan; vers le Sénégal, la Gambie, Guinée Bissau via Labé et Koundara; vers la Sierra Léone via Kindia et Forecariah; enfin vers la Côte d'Ivoire via Mandiana.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	Union Régionale des Groupements de Commercialisation des Oléagineux DE Haute Guinée. (URCO HGO) DABOLA Tel : 60 362078 BP : 56 Dabola Email : djebangoura@yahoo.fr	20	Nov. Déc. Janv.	3 à 5 tonnes par livraison	Emballage de feuilles de 5 à 15Kg Sacs et sceaux en plastiques de 5kg
2	ADIC KANKAN BP : 176 Kankan Tel : 30 710644 Email: adickankan@yahoo.fr Contact : Célestine Angèle Tea	5	Oct. Nov.	à 2 Tonnes par livraison	Sceaux plastiques de 5 kg
3	Groupement MADINAFINALA DABOLA Tel : 60 20 10 65 Email : srr.gn@yahoo.com Contact : M'Ballou Traoré	11 Noix de karité	Av Juillet	à 1 camion de 10 tonnes	En vrac ou sac de jute de 80 Kg

4	Youssef Soumaoro Kanté Commerçant Grossiste KANKAN Tel : 60 20 30 70 Email:mamadikonaté@yahoo.fr	100	Juin à Déc.	7 à 8 Tonnes par mois	Emballage de feuilles de 5 à 15Kg Sacs et sceaux en plastiques de 5kg
5	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	100	Juin à Oct.	7 à 8 Tonnes par mois	Emballage de feuilles de 5 à 15Kg Sacs et sceaux en plastiques de 5kg
6	Union Préfectorale des Planteurs de Siguir (UPPS) BP : 280 SIGUIRI S/C ACA Siguir Tel : 60 364758 Email mamadikonaté@yahoo.fr	500 Noix de Karité	Juliet à Août	1 camion de 20 Tonnes par semaines	En vrac ou sac de jute de 80 Kg

BANANE DOUCE ET PLANTAIN

Caractéristique technico-économique

La Guinée était l'un des premiers producteurs exportateur de banane en Afrique de l'Ouest. L'expansion de la culture de banane est favorisée par une zone de production appelée Triangle bananier couvrant les villes : Dubréka; Coyah; Kindia; Mamou et Forécariah. En 1955 la Guinée a atteint son niveau maximum de cent mille (100 000) tonnes de bananes exportées avec plus de 4000 Hectares de superficie plantées et on comptait cent quarante sept (147) bateaux vers le Métropole par an. A l'indépendance de la Guinée, la situation se dégrade rapidement et toute exportation fut totalement abandonnée. Actuellement la culture bananière est confrontée par une forte pression parasitaire surtout une maladie appelée Cercosporiose du bananier qui limite sa production en Guinée Maritime. Le C.R.A.F de Foulaya en collaboration avec l' INIBAP (International Network for Improvement of Banana and plantain) a introduit des vitro plants de banane résistantes à la cercosporiose. Les zones de production sont :

- La Guinée Maritime avec le Triangle bananier : Coyah; Kindia; Mamou
- La Guinée Forestière : Nzérékoré; Macenta; Guéckédou; Kissidougou

La production est essentiellement destinée au marché intérieur dont l'estimation suivant le rapport de l' INIBAP était en 1993 de cent quinze mille (115 000) Tonnes de bananes dessert et de deux cent trente cinq mille (235 000) Tonnes de banane plantain. Pour la commercialisation extérieure des flux commerciaux existent de façon informelle par voie routière vers Sénégal; Mali; Sierra Léone; Guinée Bissau. Les contraintes liées à ce type de transaction commerciale sont surtout au niveau des emballages; stockage et transport réfrigérés; la banane étant un produit périssable.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	Société d'Importation de transformation et d'exportation de la banane (SITEB)	5000	Oct. à Avr	2 Camions par semaine	Carton standard

	BP : 1809 CONAKRY Tel : 60 290590/30413388 Email : laminesiteb@yahoo.fr Contact : Lamine Guirasi				
2	Union des Producteurs de Fruits de Guinée Maritime (UPFGM) BP : 3361 CONAKRY Tel : 60 21 15 54 Fax : 30 41 15 59 Email : upfgm@yahoo.fr Contact : Fodé Bangoura	5000	Oct. à Avr	2 Camions par semaine	Carton standard
3	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	500 b.douce 250 plantain	janv. à Mar Oct. à Déc.	1 camion de 20 tonnes par semaine	Carton standard
4	Union des Planteurs de Banane de Nzérékoré S/C ACA Nzérékoré Tel : 60 525639 Email : zeretenin@yahoo.fr Contact : Jean Jacques Liurette	1000 Plantain	Toute l'année	80 à 100 Tonnes par mois	Carton standard
5	Union des Producteurs de Banane de Macenta(UPBM) Tel : 60 37 13 38 Email: fatmadycam@yahoo.fr: Contact : Moussa Camara	500	Fév. à Mai	50 Tonnes par semaine	Carton standard
6	FUTUR-AGRI SA KOLIAGBE Tel : 60 26 06 01 Email : futurelec@yahoo.fr	400	Nov. DEc	40 Tonnes par semaine	Carton standard

PETIT PIMENT

Caractéristique technico-économique

Le petit piment est l'un des condiments les plus consommés comme épices et les opportunités de marché tant au niveau national que sous régional. C'est une importante source de revenus pour les producteurs. Les zones de production en Guinée sont :

- Basse Côte (Kindia; Forécariah) et Fouta (Labé; Pita)
- Guinée Forestière (Nzérékoré)
- Haute Guinée (Kankan)

Il faut noter que le produit reste traditionnel avec des rendements faibles de 5 à 7 tonnes à l'hectare; et la période d'abondance est entre le mois d'Octobre et Février
Sur le plan de la commercialisation; les quantités vendues sont difficiles à évaluer, faute de statistiques viables. Selon le CRAF de Foulaya les producteurs de Kindia exportent annuellement plus de mille (1000) tonnes de piment vers le Sénégal qui est le principal marché d'écoulement. Le Libéria absorbe une partie de la production de la Haute Guinée via Nzérékoré. La Sierra Léone; la Gambie , le Mali et la Guinée Bissau représente d'autres marchés extérieurs non moins important pour le petit piment produit en Guinée. Le petit piment est collecté dans les principaux marchés forains puis drainé vers les centre urbain avant d'être exporter dans la Sous région.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	SITEB S.A BP : 1809 CONAKRY Tel : 60 290590/30 413388 Email : laminesiteb@yahoo.fr Contact : Lamine Guirassy	20	Oct. à Juin	3 à 5 Tonnes par livraison	Sacs de 100 Kg
2	APEK AGRICULTURE (Association pour la Promotion Economique de Kindia) Ant Benna BP : 710 KINDIA Tel : 30 610320 /60522154 Email : apekagri@sotelgui.net	Oct. à Déc.			Sacs de 50 Kg
3	KANYA DONSE FANYI BP : 08 KINDIA Tel: 60 520164/3061 1485 Email : kdfbiba@yahoo.fr	0,5	Oct. à Avril	100 Kg par mois	Sachets en plastique de 50 gramme de piment en poudre
4	STE WALIDJAM AXE INTERNATIONAL SARL BP: 1263 CONAKRY Tel : 60 581297 Email : walidjam_a@yahoo.fr Contact : Mamadou Saliou Diallo	5	Oct Nov	1	Sacs de 50 Kg
5	Mamadou Fadiga Grossiste à KINDIA Tel : 60 540471/30 610386 S/C ACA KINDIA Email: abdoulkebe@yahoo.fr	60	Oct. à Déc.	3 camions de 20 Tonnes par an	Sacs de 50 Kg
6	SCAEX (Société de Coopérative Agricole et d'Exportation) Email : scaex2005@yahoo.fr	10	Oct. à Mars	1 Tonne par semaine	Sacs de 50 Kg
7	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	100	Août à Oct. et Janv. à Avril	5 camions de 20 Tonnes par an	Sacs de 50 Kg

NOIX DE COLA

Caractéristique technico-économique

La noix de cola est d'une très grande importance économique et sociale en Afrique de l'Ouest. C'est un stimulant et un objet rituel (offrandes pour la célébration de mariage et les sacrifices rituels), plutôt qu'un produit alimentaire. Les zones de production est principalement la Guinée Forestière à côté des plantations de cacao cependant on note une faible production en Guinée Maritime. La cola est également utilisée dans la teinture dans l'industrie locale du textile en Afrique de l'Ouest voir les célèbres tissus teint de Bamako. Dans l'industrie moderne la cola est utilisée dans la fabrication des boissons non alcoolisées comme Pepsi Cola. Des flux commerciaux existent entre la Guinée et les pays frontaliers tels que le

Sénégal, le Mali, Sierra Léone, Guinée Bissau et Libéria de Façon informelle. Cette commercialisation est faite par des Grossistes collecteurs qui viennent souvent de Labé pour s'approvisionner en Forêt (Nzérékoré) et qui conditionnent et réexporte par voie routière vers la Sous région dans des emballages sommaires (paniers en feuilles tressées de 50 Kg, sacs en jute de 100 à 160 Kg). L'économie de la cola est hautement spéculative dans la Sous Région. La période de production de la cola est de Janvier à Mars, mais la commercialisation en général se déroule entre Avril et Décembre.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	EI HADJ IDRISSE DIAKITE Grossiste à NZEREKORE S/C ACA NZEREKORE Tel : 60 52 56 39 Email : zeretenin@yahoo.fr	1000	Avr à Déc.	40 à 50 Tonnes par mois (abondance) et 10 à 20 Tonnes par mois (pénurie)	Paniers de 50 Kg et Sacs en jute de 100; 150; 160; 170 KG
2	AMADOU FOULA KOUROUMA Grossiste S/C ACA NZEREKORE Tel : 60 52 56 39 Email : zeretenin@yahoo.fr	600	Janv. à Mai	20 Tonnes par mois ou 200 sacs	Sacs de 150 KG
3	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	3000	Déc. à Avril	50 Tonnes par mois	Sacs de 150 KG

HUILE DE PALME

Caractéristique technico-économique

Le palmier à huile est un arbre qui pousse à l'état naturel en Guinée Maritime et Forestière ou il joue un rôle important dans le maintien de l'équilibre des familles paysannes grâce aux nombreuses opportunités d'exploitation qu'il offre. C'est la première source de revenus pour les exploitants agricoles de Nzérékoré. Sur le plan de la commercialisation, des collecteurs achètent dans les villages les 80 % de la production nationale d'huile de palme communément appelée < Huile Rouge > pour le revendre aux Grossistes installés dans les grandes villes comme Conakry, Labé, Kankan, Nzérékoré et Kindia. Et c'est les Grossistes qui exportent l'huile de palme vers le Sénégal; Mali; Gambie et Guinée Bissau par exemple en 2000; environ 9000 Tonnes d'huile de palme ont été commercialisées vers les marchés Gambien, Sénégalais, Maliens, parfois Américain, Français et Saoudien. Les extraits d'huile de palme sont utilisés dans la fabrication artisanale du savon familièrement désigné sous le nom de < savon noir > qui se vend à des prix très intéressants en Guinée et les nervures des feuilles sont utilisées comme < balai > dans les familles tant urbaine que paysanne. La période d'abondance sur le marché national guinéen est de Mars à Juin et pour le conditionnement des bidons en plastiques de 20 Litres et des fûts de 220 Litres sont utilisés. Deux catégories d'huile de palme sont commercialisées sur le marché de Nzérékoré : Makina et huile de palme extraite artisanalement.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	CESE KOLIE GROSSISTE NZEREKORE S/C ACA Nzérékoré Tel : 30911239/30910265 Email : zeretenin@yahoo.fr	2600	Mars à Juin	220 Litres par mois	Bidons de 20 Litres et Fûts de 220 Litres
2	AMADOU BOBO BALDE GROSSISTE S/S ACA NZEREKORE Tel : 60 52 56 39 Email : zeretenin@yahoo.fr	2000	Fév. Déc.	220 Litres par mois	Bidons de 20 Litres et Fûts de 220 Litres
3	SALIF CAMARA GROSSISTE S/C ACA NZEREKORE Tel : 60 52 56 39 Email : zeretenin@yahoo.fr	2000	Fév. Déc.	220 Litres par mois	Bidons de 20 Litres et Fûts de 220 Litres
4	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	5000	Mars à Mai	220 Litres par mois	Bidons de 20 Litres et Fûts de 220 Litres

ORANGE ET CITRON

Caractéristique technico-économique

L'orange est un fruit beaucoup consommé dans la Sous Région son jus riche en vitamine A et C; au Fouta Djallon l'orange était considérée comme la première spéculation fruitière pour des raisons économiques et l'attachement traditionnel que lui accordent les populations. A partir du Fouta les oranges et citrons sont exporter vers le Sénégal, Gambie, Guinée Bissau et Sierra Léone. Malheureusement la production est freinée aujourd'hui par la présence d'une maladie appelée Cercosporiose ou Sida des orangers qui affectent sur la qualité des fruits avec des tâches parfois les fruits sont momifiés sur l'arbre. En Guinée les zones de production sont :

1. Le Fouta
2. Guinée Maritime
3. Haute Guinée
4. Forêt

Les périodes de production se situent entre Décembre, Janvier, Février. La demande est importante dans la Sous Région par exemple la consommation en oranger par kilogramme par habitant est de 3,7 au Mali et 3 au Sénégal et le projet ESSOR qui était basée à Labé avait exporter 4000 Tonnes d'orange vers le Sénégal. Sur le plan de la commercialisation, l'orange et les citrons sont vendus sur le marché national par les femmes collectrices et détaillantes qui les vendent le long des routes , dans les stades et autres places publiques cependant une partie est exportée de façon informelle par voie routière vers le Mali et la Côte D'ivoire via Kankan et Mandiana et vers le Sénégal et Bisau via Koundara. Les variétés commercialisées en Guinée sont : Timbo; Sokotoro, Navel, pour les oranges et Limes de Tahiti, Meyer et

ordinaires pour les citrons.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	MADANI DIALLO GROS PLANTEUR BP : 156 KINDIA Tel : 60 55 37 57 Email : irag@mirinet.net.gn	100	Oct. à Janv.	10 Tonnes par semaine	Sacs de 100 Kg
2	LANCINE TRAORE GROS PRODUCTEUR FOULAYA Tel : 60 360422 Email : lancinetraore@yahoo.fr	50	Oct. à Déc.	2 Tonnes par semaine	Sacs de 100 Kg
3	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	500	Déc. à Mars	20 Tonnes par semaine	Sacs de 100 Kg
4	LAMINE DIAKITE GROSSISTE MANDIANA S/S ACA KANKAN BP: 129 Tel : 60 364758 Email : mamadikonaté@yahoo.fr	100	Déc. à Mars Déc. à Mars	10 Tonnes par semaine	Sacs de 100 Kg

MANIOC FRAIS OU SEC

Caractéristique technico-économique

Le manioc est le premier produit de substitution au riz en Guinée, elle est consommée abondamment dans la Sous Région (Mali, Sénégal, Bissau, Gambie, Sierra Leone et Côte d'Ivoire) qui partagent les mêmes habitudes alimentaires que la Guinée. Le manioc est vital pour la sécurité alimentaire surtout en Afrique de l'Ouest dont la production ne cesse de croître. Les marchés alimentaires, industriels locaux et sous régionaux sont importants. En 2004, selon les statistiques de la F.A.O l'Afrique a produit 103 MT de tubercules de manioc sur 18 Millions d'hectares de cultures. Le marché guinéen du manioc frais connaît une augmentation du volume de manioc destiné à la vente. Et le tiers du manioc est consommé frais, le reste doit être rapidement transformé car les tubercules ne se conservent guère plus de deux (2) jours dans les conditions habituels de stockage. Le circuit de commercialisation du manioc frais est limité dans le temps entre Janvier et Mars; seule la Guinée Forestière fournit les tubercules frais sur toute l'année et les tubercules frais sont transformées en cosettes sèches, en Attiéké, en amidon à cause de la durée de conservation très courte (4 à 5 jours). Concernant la commercialisation du manioc, il n'y a pas d'exportation de manioc; seules les cosettes sèches sont exportées vers le Sénégal, la Gambie, Bissau, Mali surtout pour l'amidon issu de la transformation du manioc. Les principales zones de production du manioc sont :

1. Guinée Forestière
2. Haute Guinée
3. Guinée Maritime

Selon le Service National de Statistique Agricole (SNSA) la production en 1998 peut être estimée à 72 950 Tonnes de cosettes en Haute Guinée et la période de forte production se situe entre Novembre et Février. Pour la commercialisation il existe un réseau de distribution Sous Régional Kankan Bamako (Mali); Labé-Tambacounda (Sénégal) et Labé 'gabou (Gambie).

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	EL HADJ KAYE DOUMBIA (AMERICAIN) GROSSISTE SIGUIRI S/C ACA KANKAN Tel : 60 364758 Email : mamadikonaté@yahoo.fr	30	Mai à Oct.	5 Tonnes par livraison	Sacs de 100 Kg
2	SPCIA (Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles) BP : 437 Conakry Tel/Fax : 30 453995 Gsm : 60 213776 Email : spciagn@yahoo.com Contact: El Hadj Mamadou Kane	50 000	Nov. à Fév.	60 Tonnes par semaine	Sacs de 100 Kg
3	KANYA DONSE FANYI BP : 08 KINDIA Tel: 60 520164/3061 1485 Email : kdfbiba@yahoo.fr	5	Oct. à Mars	200 Kg par semaine	Sacs de 100 Kg
4	FRUILEG EXPORT BP : 3938 CONAKRY Tel : 30 455248 Email : fruilegexport@yahoo.f Contact : Siaka Kaba	100	Oct à Mars	1000 Kg par semaine	Sacs de 100 Kg
5	LAMINE DIAKITE GROSSISTE MANDIANA S/S ACA KANKAN BP: 129 Tel : 60 364758 Email : mamadikonaté@yahoo.fr	1000	Oct à Mars	100 Tonnes par semaine	Sacs de 100 Kg

NÉRÉ (Parkia biglobosa)

Caractéristique technico-économique

Les fruits de Néré sont de longues gousses aplaties de couleur brun foncé contenant de nombreuses graines noires entourées d'une pulpe poudreuse jaune verdâtre et riche en vitamine C. Un kilogramme de gousse de Néré compte 4000 à 5000 graines. La production annuelle d'un arbre varie entre 25 et 100 Kg de gousses, et une gousse renferme 20 % de graine et 40 % de pulpe. Le Néré est récolté en saison sèche de Mars à Mai. Les zones de production sont :

1. Haute Guinée
2. Moyenne Guinée

Les gousses de Néré donnent lieu à divers produits commercialisés : pulpe, farine, graine et Soumbara qui est un condiment noirâtre entrant dans la composition de divers sauces

consommées en Afrique de l'Ouest. Parmi les quatre formes trouvées sur le marché; les plus courantes sont le Soumbara, produit le plus cher puis la farine de Néré. Pour la commercialisation, c'est les graines qui sont collectées par les femmes hebdomadaires et qui sont vendus aux Grossistes dans les centres urbains. C'est les Grossistes qui exportent ces graines vers la Sous Région : Sénégal; Mali; Bissau ou ces graines subissent une transformation industrielle aboutissant à la production de Soumbara et des cubes pour sauce. Selon des informations fournies par A.C.A quelques 205 Tonnes de grains de Néré ont été exportées à partir de Kankan vers le Mali; et à Labé on estime à près de 120 Tonnes la quantité de grain de néré qui a été exportée vers le Sénégal entre Avril et Septembre 2005. A Kindia Le Service Contrôle Qualité et Norme fait état de seulement 40 Tonnes de Grains de Néré commercialisées entre 2004 et 2005.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresse complète Fournisseurs	Quantité en Tonne (Capacité)	Période	Fréquence de livraison en Tonne	Conditionnement
1	IBRAHIMA SAKO GROSSISTE KANKAN S/C ACA KANKAN Tel : 60 583878 Email:mamadikonate@yahoo.fr	50	Av a Sept	10 Tonnes par semaine	Sacs de 50 Kg
2	MAMADI KABA GROSSISTE KANKAN S/C ACA KANKAN Tel : 60524909/30710070 Email mamadikonaté@yahoo.fr	100	Oct. a Juin	20 Tonnes par semaine	Sacs de 50 Kg
3	MAMADOU FADIGA GROSSISTE KINDIA S/C ACA KINDIA Tel : 30610386/30610332 Email : abdoulkebe@yahoo.fr	100	Oct a Dec	5 camion 20 T par an	Sacs de 50 Kg
4	ACA LABE Tel : 60571614/30510541 Email :mamadouidiawolaria@yahoo.fr Contact : Laria Diallo	100	Mai a juin et Juillet a Août	20 Tonnes par semaine	Sacs de 50 Kg
5	KANYA DONSE FANYI BP : 08 KINDIA Tel: 60 520164/3061 1485 Email : kdfbiba@yahoo.fr	1 poudre Soumbara	Juillet a Mars	200 Kg par mois	Sachet plastique de 1 Kg

BOIS D 'ŒUVRE

Caractéristique technico-économique

En Guinée le projet PEGRN (Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles) finance par l ' USAID , avait développé un programme dénommé : COGESTION DES FORET CLASSE. La cogestion des forêts est un partenariat de gestion des forêts entre la population locale et l ' Etat Guinée a travers la Direction Nationale des Eaux et Forêts. Avec la collaboration des institutions de recherches forestières tels que : ICRAF; CIFOR; LAMIL; des forêts ont été inventoriées en Guinée dans les zones de Sougueta (Basse Cote); Dabola (Haute Guinée); Et Lelouma et Tougue (Fouta). Selon les techniciens de l ' Office Guinéen du Bois (OGUIB), les essences forestières les plus commercialisées en Guinée sont :

1. Ven ou Bani: pterocarpus ernencens
2. Lingue: afzelia africana

3. Acajou: khaya senegaliensis
4. Iroko: melicia excelsa
5. Samba: triplochyton scleroxylon
6. Frake: terminalia superba
7. Framire: terminalia ivorensis

Ces principales essences forestières sont généralement exportées de façon informelles par voie routière vers le Sénégal , Mali , Guinée Bissau , Gambie , et Cote D 'Ivoire. En général ces bois sont commercialisées en produits finis : mobilier de maison (lit, table, armoire) ou vendu simplement en planches , basting , chevrons selon les dimensions de Sciages : Longueur : 2 mètres; Largeur : 30 centimètres et épaisseur : 6 centimètres. Le lot de bois exporter est conditionne en Mètre cube qui est une unité de volume qui regroupe plusieurs pièces de bois selon le calcul des dimensions des pièces : Longueur*Largeur *Epaisseur. Les principales zones de production de ces essences forestières sont :

1. Guinée Forestière
2. Moyenne Guinée

Ces bois sont très demandes dans la Sous Région parce qu'ils sont utilise dans la construction, et l'ameublement qui représente les plus importants débouchés, mais ces bois sont transformés en emballages (caisse de récolte fruits et légumes) en papier et cellulose.

Les opérateurs économiques identifiés sont :

N°	Adresses complètes Fournisseurs	Essences forestières	Volume	Fréquences de livraison	Conditionnement
1	GIE IDRISSE TRAORE GROSSISTE KINDIA Tel : 60 360422 Email : lancinetraore@yahoo.fr	VEN	2000 PIECES	1 Chargement de 400 pièces par semaine	En mètre cube
2	KABA FOFANA GROSSISTE MENUISIER S/C SRR DABOLA Tel : 60 20 10 65 Email : srr.gn@yahoo.com	VEN	3000	2 chargements de 600 pièces par semaine	En mètre cube
3	KEITA LOUCENY GROSSISTE KANKAN S/C SPCIA KANKAN Tel : 60 584857 Email : spciagn@yahoo.fr	VEN	2000	1 Chargement de 400 pièces par semaine	En mètre cube
4	DIMA PAPA BALDE GROSSISTE DABOLA S/C SRR DABOLA Tel : 60 20 10 65 Email : srr.gn@yahoo.com	VEN	3000	2 chargements de 600 pièces par semaine	En mètre cube
5	Association de Vendeurs de bois d'œuvre de NZEREKORE S/C OGUIB NZERKORE Tel : 60 52 58 72/30910989 Email: zeretenin@yahoo.fr	ACAJOU IROKO		40 Mètres cubes par mois	Planches et Basting
6	YACOUBA BAH GROSSISTE NZEREKORE S/C OGUIB NZERKORE Tel : 60 52 58 72/30910989 Email : zeretenin@yahoo.fr	IROKO FRAMIRE		2 Chargements par mois de 400 a 600 pièces	Planches et Basting Chevrons
7	MOUSSA BARRY GROSSISTE NZEREKORE	IROKO FRAMIRE		2 Chargements	Basting et Planches

	S/C OGUIB NZERKORE Tel : 60 52 58 72/30910989 Email : zeretenin@yahoo.fr			par mois de 440 a 480 pièces	
8	DIANE OUFIANE GROSSISTE NZERKORE S/C OGUIB NZERKORE Tel : 60 52 58 72/30910989 Email : zeretenin@yahoo.fr	IROKO ACAJOU FRAMIRE BADI ou BOIS D'OR		700 a 800 pièces par mois	Basting et Planches

ANALYSE DES MARCHÉS REGIONAUX POUR LES PRODUITS D'EXPORTATION

Les bases de données d'exportation de la Sous Région (Sénégal , Mali , Gambie , Guinée Bissau, Cote D'Ivoire , Sierra Leone) ont été obtenu a travers les statistiques des Services Contrôle Qualité et Normes et de l ' OGUIB bases a Kindia; Labé; Kankan , Mandiana , Nzerekore. Notons que l'exportation des produits Guinéens vers les marchés Sous Régionaux se fait en général par voie terrestre de façon informelles le contrôle est difficile par les Services Publiques a l'instar des contrôles par voie aérienne ou maritime.

Statistiques des produits exportés en 2003

N0	NATURE PRODUITS	COLIS	POIDS /TONNE	DESTINATION
1	Petit piment	140	10	Sénégal
2	Ananas	1050	65	Sénégal
3	Mangue	30	6	Sénégal
4	Banane	20	3	Sénégal
5	Manioc sec	100	5	Sénégal
6	Huile palme	260	8	Sénégal
7	Cola fraîche	200	10	Sénégal

Source : Service de Contrôle Qualité et de Normes de Kindia

Statistique des exportations fruitières vers le Mali et la Cote D'Ivoire de 2000 a 2005

MANGUE

ANNEE	QUANTITE / TONNE	DESTINATION
2000	153,790	Cote d'Ivoire et Mali
2001	81,511	Cote d'Ivoire et Mali
2002	272,915	Cote d'Ivoire et Mali
2003	290	Cote d'Ivoire et Mali
2004	197	Cote d'Ivoire et Mali
2005	121	Cote d'Ivoire et Mali

ORANGE

ANNEE	QUANTITE / TONNE	DESTINATION
2000	35	Cote d'Ivoire et Mali
2001	47,500	Cote d'Ivoire et Mali
2002	105	Cote d'Ivoire et Mali
2003	68	Cote d'Ivoire et Mali
2004	141	Cote d'Ivoire et Mali
2005	25	Cote d'Ivoire et Mali

Sources : Service de Contrôle Qualité et de Normes de Mandiana

Statistique de la quantité de grain de NERE vendue au Sénégal par 2 Grossistes de 2002 a 2005

2002		2003		2004		2005		Total	
Tonne	FG	Tonne	FG	Tonne	FG	Tonne	FG	Tonne	FG
12	3600000	70	29700000	67	53800000	28,5	32500000	1775	119600000

Sources: ACA de LABE

Statistique sur la quantité de grain de NERE commercialise au cours du trimestre Octobre , Novembre , Décembre 2005

NO	MOIS	QUANTITE VENDUE/T	MONTANT	DESTINATION
1	OCTOBRE	25	41 400 000	MALI
2	NOVEMBRE	80	144 400 000	MALI
3	DECEMBRE	100	190 000 000	MALI
TOTAL		205	375 400 000	MALI

Sources: ACA de KANKAN

Statistique sur la production artisanale de bois (sciage) en 2005 en Foret

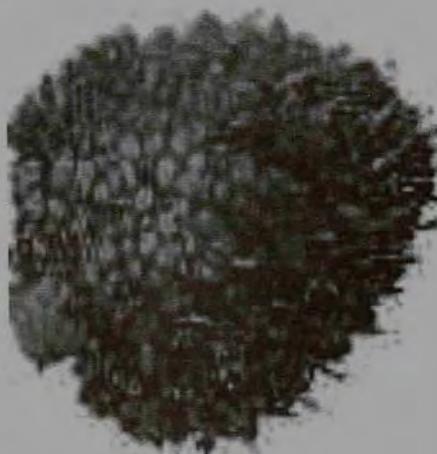
NATURE ESSENCES	MADRIER	PLANCHES	BASTING	BANDEAU
IROKO	3 121	470		
ACAJOU		1 400	600	
IROKO-ACAJOU		900	900	
ACAJOU-DIBETOU		350		
SAMBA		450		
FRAKE		16		
Framire , Frake , Samba	3750			300
TOTAL	6 871	3 480	1200	300

Sources: OGUIB NZEREKORE

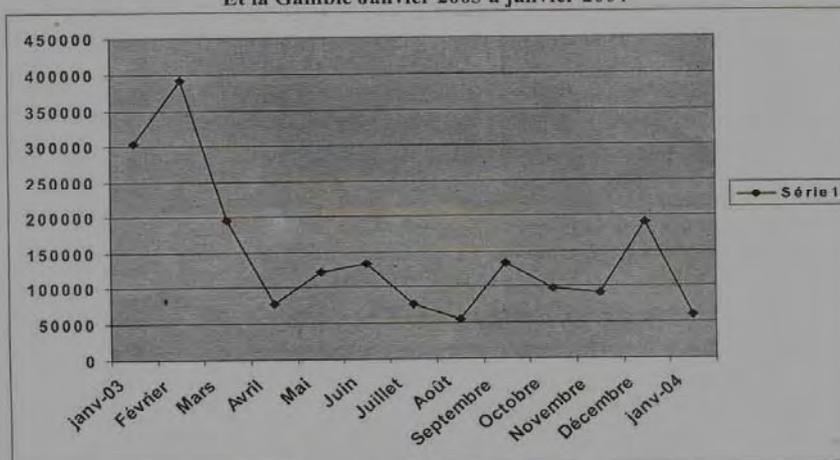
LABE : Les statistiques d'exportation de l'huile de palme de Labé vers le Sénégal et la Gambie.

Tableau N°9 : Les statistiques d'exportation de l'huile de palme de Labé vers le Sénégal et la Gambie.
Période : de janvier 2003 à janvier 2004.

N°	MOIS	Quantité en litre (L)
1	Janvier 2003	304.000
2	Février	391.000
3	Mars	195.600
4	Avril	78.000
5	Mai	121.600
6	Juin	133.600
7	Juillet	77.000
8	Août	55.600
9	Septembre	133.000
10	Octobre	98.200
11	Novembre	91.600
12	Décembre	190.000
13	Janvier 2004	60.600
14	TOTAL	1.929.800



Graphique N°8 : Statistiques d'exportation de l'huile de palme de Labé vers le Sénégal Et la Gambie Janvier 2003 à janvier 2004



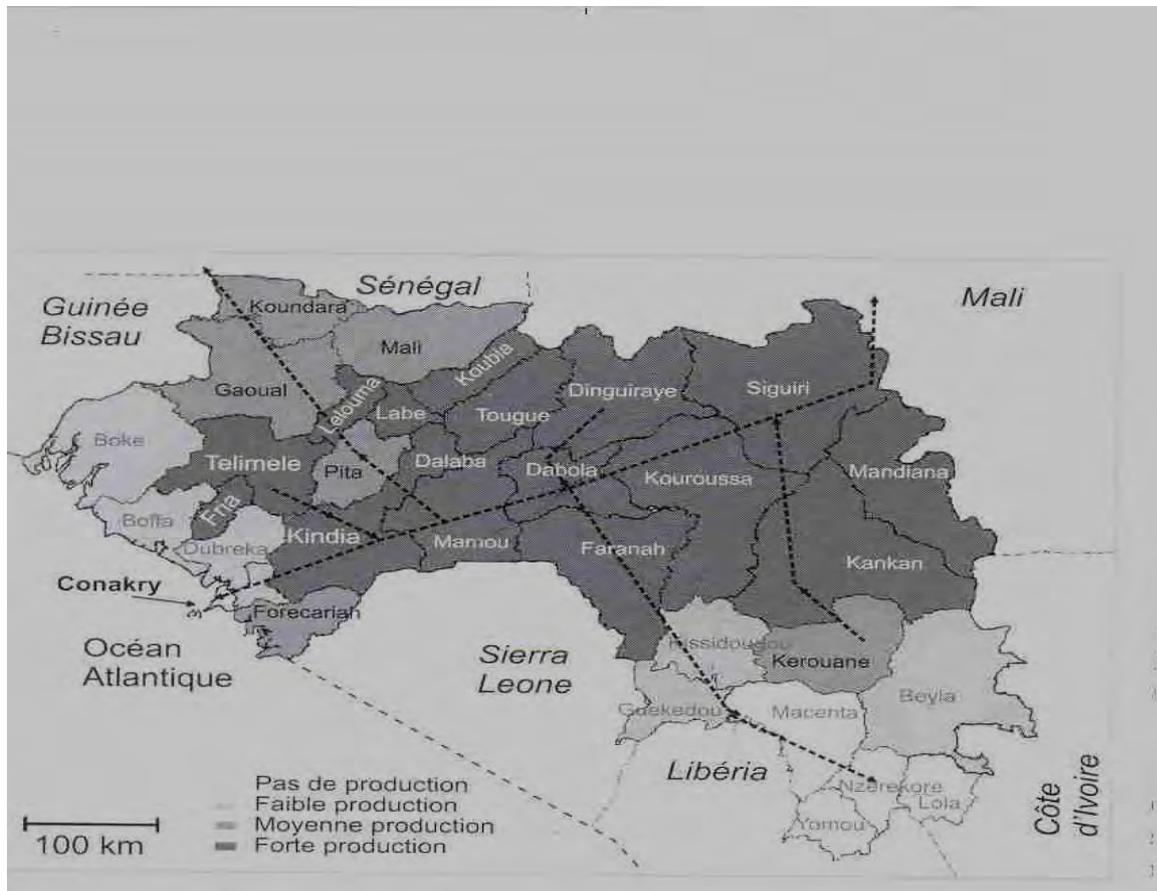
On remarque que les moments de pique pour l'exportation de l'huile de palme à Labé ont été les mois de

Source : Contrôle de qualité et normes de Labé.

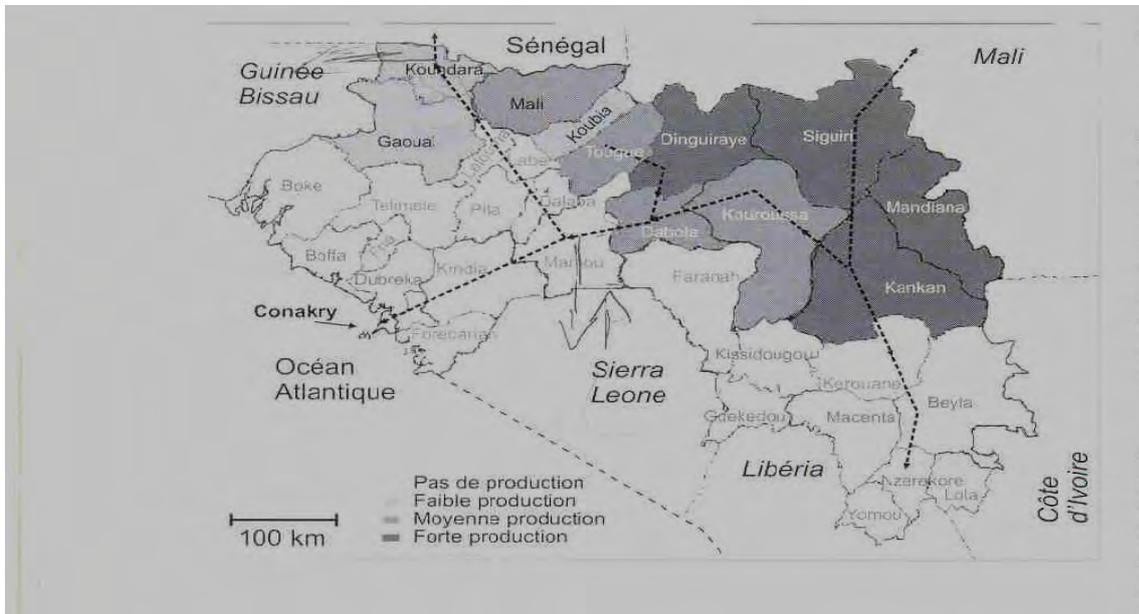
février, mars et décembre 2003. L'activité a baissé d'intensité au cours des mois d'avril et août 2003, puis au mois de janvier 2004, période de chute.

Flux commerciaux de quelques produits exportés dans la Sous Région

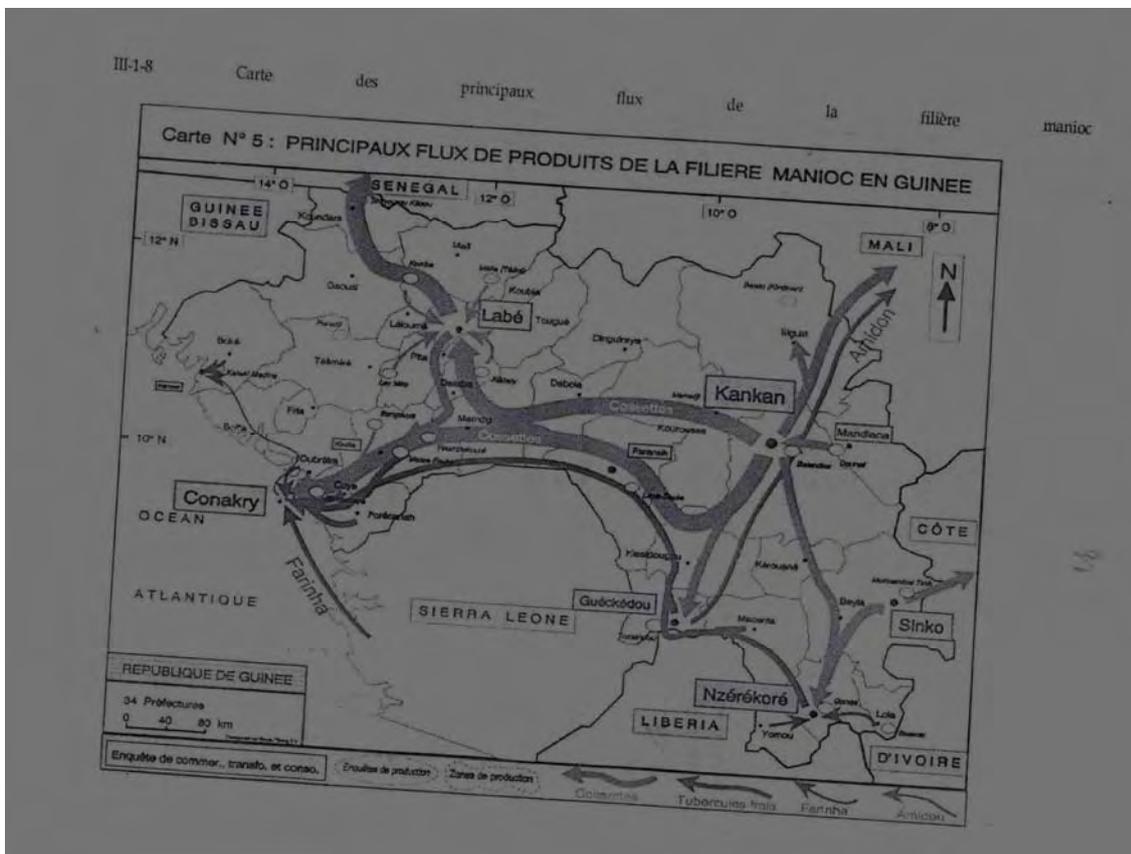
- 1- Carte des zones de production du *Parkia biglobosa* en Guinée et flux commerciaux de son fruit, le néré.



Carte des zones de production de *Vitellaria paradoxa* ou Karité en Guinée et flux commerciaux de son produit, le Beurre de Karité



Carte des principaux flux de produits de la filière Manioc en Guinée



Relève des prix de gros en franc guinéen de quelques produits agricoles sur les marchés régionaux terminaux : Semaine du 03/04/06 au 09/04/06

Pomme de terre

MARCHE REGIONAL TERMINAL	PRIX (FG / KG)
CONAKRY	2 300
KANKAN	2 500
KINDIA	2 500
LABE	1 800
N'ZEREKORE	3 000

Beurre de Karité

MARCHE REGIONAL TERMINAL	PRIX (FG / KG)
CONAKRY	6 750
KANKAN	4 500
KINDIA	7 000
LABE	6 000
N'ZEREKORE	5 350

Petit piment

MARCHE REGIONAL TERMINAL	PRIX (FG / KG)
CONAKRY	19 000
KANKAN	20 000
KINDIA	15 000
LABE	16 000
N'ZEREKORE	14 000

Noix de Cola

MARCHE REGIONAL TERMINAL	PRIX (FG / KG)
CONAKRY	4 800
KANKAN	2 600
KINDIA	2 600
LABE	2 700
N'ZEREKORE	3 000

Huile de Palme

MARCHE REGIONAL TERMINAL	PRIX (FG / KG)
CONAKRY	3 100
KANKAN	2800
KINDIA	2 925
LABE	2 650
N'ZEREKORE	2 413

Sources : Publication ACA du Bulletin Hebdomadaire des prix de Gros en francs guinéens de quelques produits agricoles. Publication N0 377 du 10/04/06.

L'analyse des flux commerciaux et l'observation des prix sur les marchés régionaux, nous a permis d'identifier les produits présentant un potentiel d'exportation dans la Sous Région. Cette stratégie nous permet de repérer les produits complémentaires dans un groupe de pays ou entre les régions. Dans l'identification du potentiel commercial de la Sous Région des produits agricoles et forestiers guinéens, les produits retenus dans cette étude sont ceux parmi lesquels nous avons remarqué une demande d'importation significative dans la Sous Région en particulier les pays frontaliers de la Guinée à savoir : Sénégal, Mali, Guinée Bissau, Gambie, Sierra Leone, Liberia et la Côte D'Ivoire.

Cependant il est essentiel de déterminer s'il existe une production locale au sein de ces régions du même produit, car les flux d'exportation peuvent recouvrir des réexportations par ces pays vers l'Europe ou les USA comme c'est le cas de la mangue en Haute Guinée où les Ivoiriens et Maliens achètent la mangue Keitt et Kent et les conditionnent et réexportent sous leur label.

CHAPITRE II: IDENTIFICATION DES ACHETEURS POTENTIELS POUR LES PRODUITS AGRICOLES ET FORESTIERS GUINÉENS SUR LE MARCHÉ SOUS REGIONAL

METHODOLOGIE

Informations Documentaires et Interview

Le besoin d'information sur les clients acheteurs potentiels est primordial pour la recherche de débouchés des produits agricoles et forestiers guinéens c'est pour cela que nous avons procédé au préalable à la :

- Recherche documentaire et sources Internet pour avoir des informations sur les caractéristiques de ces marchés, les pratiques et réglementations commerciales dans ces pays.
- Visite des Chambres Consulaires d'Agriculture, de Commerce et d'Industrie de ces pays pour répertorier les entreprises importatrices et exportatrices et d'obtenir leurs adresses de contact. Enfin consulter les documents et statistiques relatifs au commerce extérieur et intérieur de ces pays et recueillir les rapports d'étude et d'enquêtes portant sur la production et la commercialisation des produits agricoles et forestiers ciblés dans l'étude.
- Interview des opérateurs économiques (importateurs et exportateurs)

Ces informations nous ont permis à procéder à la localisation des clients acheteurs potentiels en vue de prendre rendez vous par téléphone, fax ou email lors des missions pour leurs présenter de façon détaillée les offres de produits agricoles et forestiers.

- Visites des marchés terminaux régionaux de ces pays pour avoir des informations sur les prix de vente des produits ciblés et les tendances de marché (pénurie et abondance)
- Présentation de l'offre des produits agricoles et forestiers guinéens

Dans les pays visités, après avoir localisé les clients acheteurs potentiels nous leur avons rendu visite et remis à chacun les documents relatifs aux offres des produits guinéens traduits:

- en français pour le marché Sénégalais, Malien et Ivoirien
- en anglais pour le marché Gambien, Libérien et Sierra Léonais
- en portugais pour le marché de Guinée Bissau

La méthode de recherche de clients acheteurs potentiels dans la Sous Région a été guidée par l'existence des Accords Commerciaux Régionaux (A.R.C.) stimulés par des considérations politiques et stratégiques. Nous vous rappelons les principaux A.R.C réunissant les états en Afrique de l'Ouest sont :

1. C.D.E.A.O (Communauté économique Des Etats de l'Afrique de l'Ouest) regroupant les pays suivants : Guinée Conakry, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Sénégal, Côte D'ivoire, Sierra Léone, Gambie, Ghana, Cap Vert, Niger, Nigeria, Togo, Bénin, Burkina Faso, Mauritanie
2. MANO RIVER UNION regroupant les pays suivants : Guinée, Sierra Léone, Libéria et la Gambie
3. U.E.M.OA (Union Monétaire Ouest Africaine) qui regroupe 8 pays d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Côte D'ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo); ces pays partagent une monnaie unique : le Franc CFA

RESULTATS

Pour identifier les clients potentiels acheteurs, nous avons procédé à l'offre groupée des douze (12) produits agricoles et forestiers avec des contacts physiques avec les opérateurs économiques des pays visités. Nous avons procédé à la recherche d'information concernant les statistiques disponibles sur la taille du marché dans chacun des pays visités.

MARCHÉ SÉNÉGAL ET GAMBIE

Taille du marché Sénégalais :

Superficie : 193 000 m²

Population : 10 Millions d'habitants

P.I.B (produit intérieur brut) par habitant 370 000 CFA

Taux de croissance du PIB en 2005 : +6,0 %

Inflation en 2004 : +1,7% (en Déc 2004)

Clients acheteurs potentiels identifiés au Sénégal et en Gambie:

N°	ADRESSE COMPLETE DU CLIENT	PRODUITS CIBLES
1	Trade Point Sénégal (TPS) Km 2,5 Bd du centenaire de la commune de Dakar BP 21874 Dakar Contact : Mamadou Sow : Chef dép. opérations clientèles Tel : +221 8397390 Fax +221 8397390 Email : masow@tpsnet.org Site Web : http://www.tpsnet.org/ www.komkom.sn	Tous les produits offerts pour insertion <opportunités d'affaires > E-commerce ou commerce électronique Aux opérateurs économiques Sénégalais
2	LA Maison Du Karité Laboratoires K2M Avenue Blaise Diagne*Rue31 Médina Dakar BP 5008 Dakar Contact : Taïb Diop Directeur Général Tel : +221 8231829 /+221 5250947 Email : maisonkarit@yahoo.fr Site Web : http://www.komkom.sn/maisondukarite	Beurre de karité Huile de palme
3	Marie Diallo Laboratoire BP 196 quartier 10 ^{ème} Thiès Tel : +2219816436/+2216599810 Email : maridialo@yahoo.fr	Beurre de karité Huile de palme
4	SOABOIS /Négoce Bois Contact : Dubochard François Tel : +2218310090/Fax : +2218324223 Email : soabois@soabois.sn	Bois Ven
5	Société d'Export des Produits Agricoles et Maraîchers (SEPAM) Heur diaye lo Sangalkam Rufisque BP 133 Rufisque Contact : Awad Michel Gaffari Tel : +2218365090/+2218361181 Email : sepam@sentoo.sn	Mangue et Ananas
6	CHAINE DE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE 31 Rue du Docteur Thèse Dakar BP 21061 Dakar Tel : +2218231120 Fax : +2218234532	Mangue; Ananas; Pomme de terre; banane
7	MAADAS (Industrie de transformation en amidon) Keur Gallo Kebe BP 155 Thiès Contact : Galaye Gueye Tel : +2218651059 Fax : +2218257397 Email soproka@sentoo.sn	Manioc
8	Société Sénégalaise Agro-Industrielle (SOSAGRIN) (Transformation en condiments) Rue 6 Km 4 ,5 Bd du Centenaire de la Commune	Néré

	BP : 21434 Dakar Tel : +2218321888 Fax : +2218321208 Email : sosagrין@hotmail.com	
9	FREE WORK SERVICE (Transformation en jus) 29,Rue Abdou Karim Bourgi Dakar Contact : Mme Aïssatou Diagne Deme Tel : +2218211867 Fax: +221 8269391 Email: kumba@sentoo.sn	Orange; citron, ananas, mangue; banane, pomme de terre
10	AGRICONCEPT BP : 569 Rufisque Tel : +2215642720 Email : agriconcept@sentoo.sn	Orange, citron, ananas, mangue
11	LA VIVRIERE (Transformation) BP : 5994 Pikine Contact : Mme Coulibaly Tel : +2218342107 Fax : +2218342107 Email : vivriere@sentoo.sn	Néré; manioc, huile de palme
12	PATHE WATT (Grossiste Importateur) Rufisque Tel : +2216522294 Email : wattmouhamadou@yahoo.fr	Mangue, ananas, banane, pomme de terre
13	Saloum Agro Alimentaire BP : 2964 Contact : Ibrahima Badiane Tel : +2218232652 Fax : +2218215751 Email : amarane@sentoo.sn	Orange, citron, ananas, mangue
14	SIPRAL (Transformation en condiments) Km 5 route de Rufisque BP : 1992 Dakar Tel : +2218321225 Fax : +2218323226	Néré
15	MACOUMBA M'BODJ (Import/export) Hlm Grand Yoff Tel : +2218272963/6417706 Email : macoumba05@yahoo.fr	Mangue
16	Gambia Chamber of Commerce and Industry Banjul Contact : Adam Trinn Tel: +2204378929 Fax :+2204378936 Email : gcci@qanet.gn	Offre groupée de tous les produits agricoles et forestiers aux opérateurs économiques gambiens via courrier électronique

MARCHÉ MALI ET CÔTE D'IVOIRE

Taille du marché Malien
Superficie : 1240192 Km²
Population : 11,7 Millions d'habitants
P.I.B par habitant : 166 300 FCFA
Inflation en 2004 : + 1,5 %

2-2 Taille du marché Ivoirien
Superficie : 322462 Km²
Population : 16,9 Millions d'habitants
P.I.B par habitant : 420 000 FCFA
Inflation en 2004 : + 4,4%

Clients acheteurs potentiels identifiés au Mali et Côte D'ivoire

N°	ADRESSE COMPLETE DU CLIENT	PRODUITS CIBLES
1	COMPTOIR MALIEN DU BOIS Import/Export BP : 2847 Bamako Contact : El Hadj Daouda Sidibé Tel : +223 6479083 / 221 82 35	Bois VEN
2	ACOGEDI SARL Import/Export BP : 2361 Bamako Quartier du Fleuve Contact : Issa Keïta Tel : +223 6847015 Fax : +223 2230787 Email : keitaissa@yahoo.fr	Beurre de karité, Petit piment; Néré, Huile de palme
3	ETS YAFFA ET FRERE Import/Export BP : 1291 Bamako Contact : Bakary Yaffa Tel : +223 6317655 Fax: +223 2218154 Email : yaffaest@yahoo.fr	Mangue, Ananas, Banane
4	Karité du Sahel BP : 2891 Bamako Contact : Abdoulaye Coulibaly Tel : +223 6313917/2210871 Email : agromalisen@hotmail.com	Beurre de karité
5	BALLA CAMARA (Grossiste Import/Export) Bamako Tel : +2216079790 / 2234846 Email : ederks@actionforenterprise.org	Noix de cola , Huile de palme, Beurre de Karité
6	Société Commerciale du Sahel BP : 1056 Bamako Contact : Hamady Traoré Tel : +2232210802 Fax: +2232291045 Email : scs_sarl@hotmail.com	Mangue, Ananas, Banane,
7	FRUITEX BP : 1593 Bamako Contact : Amadou Niane Tel : +2236744203 Fax : +2232214570 Email : fruitex@laposte.net	Mangue , Ananas , Banane
8	Association Malienne des Exportateurs de fruits et Légumes (AMELEF) : 35 Exportateurs Contact : Adama Cissé BP : 1291 Bamako Tel : +2236746593 Fax : +223229 7006 Email : csp_mbdn_amelef@yahoo.fr	Mangue
9	GIE Promo-F&L Bamako Contact : Mamadou Kouyaté Tel : +2236736280 Fax : +2232290847 Email : g_promof&l2003@yahoo.fr	Néré, Mangue; ananas, banane
10	ACO Industrie SARL BP :940 Bamako Contact : Mamoudou k Djire Tel : +223739050 Fax: +2232229616 Email : abk@afribone.net.ml	Beurre de karité
11	ETS DJENNE DISTRIBUTION (Import/Export) BP : E 2084 Bamako Tel : +2232217008 Fax: +2232217145 Email: djennedis@Yahoo.fr	Mangue; ananas ,banane
12	FLEXMALI Contact : Mamadou Malinké Tel : +2236722619 / +2232209998 Email : flexmali@buroticservices.net.ml	Mangue

13	IB NEGOCE Contact : Bagayoko Issa Tel : +2236746814 Fax: +2232222336 Email: < ibnegoce@yahoo.fr>	Mangue
14	PROMEXA 16BP : 928 ABIDJAN Contact : Roberte Amani Tel : +225 20210561/62 Fax : +225 20210563 Email :<info@promexa>	Offre groupée de tous les produits agricoles et forestiers aux opérateurs économiques Ivoiriens via courrier électronique

MARCHÉ SIERRA LÉONE ET LIBÉRIA

Taille du marché

Aucune statistique disponible concernant la taille des marchés Léonais et Libériens, il faut rappeler que ces deux(2) pays viennent de sortir d'une rébellion armée; actuellement ils sont entrain de reconstruire leur économie avec la reprise de l'aide et de l'assistance Internationale

Clients acheteurs potentiels identifiés au Sierra Léone et Libéria

Vue la durée de la mission très courte (4 jours) pour ces deux pays, nous avons travaillé sur le terrain avec l'appui de S.L.E.D.I.C (Sierra Léone Export Développement & Investment), de la : Chambers of Commerce ,Industrie, Trade and Agriculture Sierra Léone pour identifier les clients potentiels acheteurs Léonais. Nous avons contacté l'Ambassade du Libéria à Freetown pour identifier les clients acheteurs potentiels Libériens.Nous avons procédé l'offre groupée des 12 produits aux opérateurs économiques de ces deux pays pour des raisons stratégiques (Eco Market). Les clients acheteurs identifiés ont libre choix sur la gamme des produits offerts lors de leurs ultérieurs commandes avec les opérateurs économiques Guinéens pré identifiés.

N°	ADRESSE COMPLETE DU CLIENT	PRODUITS CIBLES
1	S.L.E.D.I.C NIC Building Freetown 7 th Floor Contact : Dewar Smart Gbappy Tel :+232 227604 Fax:+232 229097 Email: sledic@sierratel.sl	Bois; ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
2	Chamber of Commerce ,Industry ,Trade and Agriculture Guma Building 5 th Floor Contact : Olivette Johnson William Tel : +232 226 305 Email : olivette2301@Yahoo.com	Bois; ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
3	A.P.C.M. L.T.D 8 Ecowas street; Freetown Tel : +232 22980	Bois; ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
4	Dalcon International 8 How Street; Freetown Contact : Ibrahim keh Turay Tel : +232 28796 Email : dalcon_@yahoo.com	Bois; ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
5	Naric Tropical Timber 67 Old Railway line Wilber force; Freetown Contact : James Emanuel Rabeneh marah Tel : +232 76 74 53 19 Email : jamesisablessing@hotmail.com	Bois Ven
6	TROPICAL TIMBER 122 Freetown Road Lunley Freetown	Bois Ven
7	DIMOH AGRO-ENTREPRISE 14 Hower Street Freetown Tel :+232 226 5369	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
8	Kafonko Farmer Association 51 Bai Farama Tass Road	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix

	Tel : +232 223282/226074	de cola , mangue ,
9	FODE CAMARA (Grossiste Importateur) 47 Seni Abacha Street Freetown Tel : +232 077 22 36 38	Pomme de terre
10	KAMARA AGRIMAX (Import / Export) 21 Bolling Street Kingtom Freetown Contact : Michael Camara Tel : +232 076 713 731	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
11	KEH SUMA ENTERPRISE 7 Tengbeh Town; Old Railway Freetown Tel : +232 240 967	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
12	COPERATIVE KAFANGO 78 Sander Street Freetown Tel : +232 240 967	Manioc; petit piment; pomme de terre
13	THORLEY ENTERPRISE 8 Guard Street Freetown Tel : +232 226 809	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,
14	EMBASSY OF THE REPUBLIC OF LIBERIA PO Box 270 Freetown 2 Spur Road Wilberforce Contact : Roland Nah Johnson Tel : +232 22 230991/+232 76 606 180 Email: lib_refugee_sl@yahoo.com	Bois; ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue,

MARCHÉ GUINÉE BISSAU

Taille du marché Bissau Guinéen

Superficie : 36125 Km²

Population : 1,3 Millions d'habitant

PIB par habitant : 138 200 F CFA

Inflation en 2004 : + 2,9 %

Clients acheteurs potentiels identifiés en Guinée Bissau :

Dans ce pays; vue la durée de la mission très courte (4 jours) nous avons travaillé sur le terrain pour identifier les clients acheteurs potentiels Bissau guinéens avec l'appui des deux Chambres Consulaires d'agriculture ,d'industrie et de commerce notamment :

1. C.A.C.I (Camara da Agricultura Comercio e Industria)
2. C.C.I.A (Camara de Comercio, Industria e Agricultura)

Nous avons procédé l'offre groupée des 12 produits aux opérateurs économiques de ces deux pays pour des raisons stratégiques (Eco Market). Les clients acheteurs identifiés ont libre choix sur la gamme des produits offerts lors de leurs ultérieurs commandes avec les opérateurs économiques Guinéens pré identifiés.

N°	ADRESSE COMPLETE DU CLIENT	PRODUITS CIBLES
1	C.A.C.I Av Amilcar Cabral N° 35 Bissau Contact : Ely Araujo Tel : +245 7205860/207242 Email : araujoely@hotmail.com	Bois; ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue, petit piment
2	C.C.I.A Bissau Contact : Baima Camara Tel : +245 201602/7206323	Bois; ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue, petit piment
3	AFLE GROUP OF COMPANIES S.A Av Unidade Bissau Contact : Amara Camara	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue, petit piment

	Tel : +245 207077/7247077 Email : aflegroup@yahoo.fr	
4	AGRI BISSAU Rue Général Omar Torijos 37 Bissau Contact : Daniel Nunez Tel : +245 203188/202089	Ananas, banane, mangue, petit piment, manioc
5	ATLANTICO Avenue Amilcar Cabral Zona Industria Bissau Contact : Carlos Correa Tel: +245 204304 Fax : +245 204339	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue, petit piment
6	ECOFRUTA Avenue Unidade Africana Bissau Contact : Antonio Sylva Monteiro Tel : +245 212061	Ananas banane, mangue, petit piment, manioc
7	GUITRADING Lda (Organizações) Rue Bissau Velho Bissau Contact : Braima Camara Tel : +245 205821/ 7201686	ananas; beurre de karité, pomme de terre, manioc, huile de palme, noix de cola, mangue, petit piment
8	SICAJU Rue Zona Industrial de Bra Bissau Contact : Filinto Vaz Martins Tel : +245 256094 Email : filinto@fundelbissau.net	Néré
9	EMPRESA MAMADU DJABY ET FILS Av Nasoés Unidas Bissau Contact : Mamadou Saliou Diallo Tel : +245 7202788/6635580 Email : msaliudjalo@yahoo.com.br	BOIS VEN

CHAPITRE III: STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DU MARCHÉ SOUS REGIONAL DES PRODUITS AGRICOLES ET FORESTIERS CIBLÉS

METHODOLOGIE

Vue l'absence d'informations et de statistiques fiables dans le domaine d'exportation des produits agricoles et forestiers guinéens sur le marché Sous régional, nous étions obligés d'aller à la source pour recueillir les données voulues pour cette étude. Ainsi nous avons procédé à :

1. La collecte et l'analyse d'informations disponibles sur les sites Web et auprès des entreprises et structures publiques dont la Douane Guinéenne; l' IRAG; BCEPEA; DNA; SNSA; OGUIB du Ministère de l'Agriculture et des Eaux et Forêts et de CAFEX et l'INNM du Ministère du Commerce; les Chambres Consulaires d'Agriculture et de Commerce.
2. L'interview des opérateurs économiques (exportateurs, transporteurs; transitaires; banques et institutions de micro finance,) et visite des unités de confections d'emballages en Guinée.
3. La recherches d'informations des marchés agricoles dans la Sous région sur le site Web de RESIMAO (Réseau des Systèmes d'Information de marchés de l'Afrique de l'Ouest)

Dans ce cas d'étude, à cause du caractère informel de ces marchés, il faut noter que certaines informations nécessaires sont publiées dans les rapports et statistiques insuffisants mais l'essentiel devra être obtenu en interrogeant diverses personnes sur le terrain et cela demande de grandes compétences. Beaucoup de renseignements demandés, en particulier ce qui concerne les prix sont considérés comme délicats ou confidentiels. Certaines personnes interrogées risquent de se méfier. Elles peuvent craindre par exemple que les renseignements ne soient communiqués au Fisc ou utiliser pour prouver qu'elles font trop de bénéfices. Pour cela il faut beaucoup de patience dans l'interview et les personnes interrogées seront beaucoup plus communicatives si l'entretien a lieu à une heure qui leur convient.

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ SOUS RÉGIONAL

Pour bâtir une bonne stratégie, nous allons procéder à une analyse Swot du marché Sous Régional pour nous permettre d'identifier quels sont les avantages ou forces; les points faibles; les contraintes ou menaces; et les opportunités du marché.

Analyse Swot du marché Sous Régional

AVANTAGES OU FORCES	POINTS FAIBLES
<ul style="list-style-type: none">- Existence d'une forte demande dans la Sous Région- Existence d'un réseau routier et maritime entre la Guinée et les pays frontaliers- Potentiel agro écologique favorable au développement des produits ciblés- Présence de communautés productrices très dynamiques et spécialisées : (Fédérations, Unions, Groupements)- Présence de Services publiques pour faciliter	<ul style="list-style-type: none">- Réseau routier non praticable en saison pluvieuse- Coût de fret maritime et aérien très élevé- Transports mixtes des produits et emballages inappropriés- Manque d'informations sur les marchés régionaux- Manque de professionnalisme des exportateurs guinéens- Variabilité et imprévisibilité des prix qui

<ul style="list-style-type: none"> - les formalités à l'exportation - Marché libre, les prix sont déterminés par l'offre et la demande - Existence d'un centre d'informations commerciales au Ministère du Commerce - Adhésion de la Guinée au traité OHADA 	<ul style="list-style-type: none"> - caractérise ces marchés - Faiblesse de l'offre par rapport à la demande - Faible capacité de négociations et de gestions commerciales des exportateurs - Réseau de communication déficient (téléphone, électricité, fax etc.) - Commerce informel (absence de statistiques fiables.)
OPPORTUNITES DU MARCHÉ	CONTRAINTES OU MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Présence des opérateurs guinéens dans ces marchés sous régionaux. - Demande supérieure à l'offre. - Avantages de climat et des fêtes - Existence d'un système régional d'information de marché : RESIMAO (Réseau des Systèmes d'Information de Marchés de l'Afrique de l'Ouest) - Absence de barrières tarifaires pour les produits ciblés (pas de taxes à l'exportation des produits ciblés) - Compétitivité en hausse à l'export en raison des taux de change - Forte détermination et engagement des opérateurs économiques pour exporter dans la Sous Région - Organisation à la professionnalisation des filières porteuses pour l'exportation dans la Sous Région. - Présence d'une unité de fabrication d'emballages en Guinée. - Existence d'une Structure de contrôle qualité et normes au niveau des points de départ à l'exportation - Soutien USAID et autres organismes d'appui (OMC; Coopération Française et Canadienne etc....) 	<ul style="list-style-type: none"> - Logistique de transport insuffisant et forte dégradation des routes et pistes. - Absence de banque ou structure de crédits pour financer l'exportation des produits dans la Sous Région. - Instabilité politique dans la Sous région et guerre civile - Absence d'unités de conditionnement et de stockage - Utilisation d'emballages inappropriés (cartons de cigarettes pour ananas exporté à Dakar). - Concurrence forte de certains pays : la Côte d'Ivoire pour le marché Sénégalais et Malien. - Professionnalisme des concurrents qui exportent de façon formelle avec des emballages appropriés. - Barrages routiers et taxes sauvages des agents de l'Administration chargés des contrôles : policiers, gendarmes et douaniers. - Manque de promotion et d'informations sur les marchés sous régionaux - Absence de système de contractualisation des ventes export

Etat des demandes des produits agricoles et forestiers sur le marché régional

N°	Produits/Etats	Sénégal	Mali	Sierra Léone	Guinée Bissau	Côte D'ivoire	Libéria	Gambie
1	Mangue	*	*			*		
2	Ananas	*	*	*	*			*
3	Pomme de terre	*	*	*	*			*
4	Beurre de karité	*	*	*				*
	Amande de karité	*	*					
5	Banane douce	*	*					
	Banane plantain	*	*	*				
6	Petit piment	*	*					*
7	Noix de cola	*	*					*
8	Huile de palme	*	*		*			
9	Orange et citron	*	*					
10	Manioc frais	*						*
	Manioc sec	*	*					*
11	Néré grain	*	*					
12	Bois Ven	*	*					

NB : * = Demande de produits

Nous remarquons que le Sénégal, la Gambie et le Mali absorbent la totalité des demandes des produits guinéens dans la Sous région (70%); cela peut se justifier à cause du climat sahélien de ces pays marqué souvent par la sécheresse et ou existent de fortes communautés

guinéennes par rapport autres pays (Côte D'ivoire, Libéria; Sierra Léone, Guinée Bissau) ou le climat est humide et pluvieux semblable à la Guinée et qui produisent en même temps les mêmes spéculations agricoles et forestiers ciblés dans l'étude.

Saisonnalité de l'offre des produits Guinéens

N°	PRODUITS	Janv.	Fév.	Mars	Avr	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept	Oct.	Nov.	Déc.
1	Mangue											
2	Ananas											
3	Pomme de terre											
4	Beurre de karité											
	Noix de karité											
5	Banane douce											
	Banane Plantain											
6	Petit piment											
7	Noix de cola											
8	Huile de palme											
9	Orange et citron											
10	Manioc frais											
	Manioc sec											
11	Néré											
12	Bois VEN											

..... = Période de production

NB : Produits périssables : Sept (7) produits sont concernés : Banane, pomme de terre, mangue, ananas, beurre de karité, cola, orange et citron.

Produits non périssables : Cinq (5) produits sont concernés : Petit piment sec, manioc sec, néré, huile de palme et bois VEN

L'analyse de l'offre saisonnière nous a permis d'identifier les périodes de pénurie sur le marché Sous régional et donc des débouchés potentiels ou opportunités de marché

Comment exporter sur le marché Sous Régional?

Pour réussir l'exportation de produits guinéens sur le marché régional il faudra que les opérateurs économiques guinéens travaillent sur des bases professionnelles en remplissant toutes les conditions et formalités requises nécessaires pour les opérations d'exportation. C'est pour cela nous avons jugé nécessaire de faire savoir aux futurs exportateurs guinéens les voies et moyens pour réussir les exportations.

Rappel de la réglementation à l'exportation en Guinée

La réglementation spécifique à l'exportation des produits agricoles, animaux et de la mer est contenue dans l'Arrêté N° 11117/MCIPME/SGG/2004 du 31 Décembre 2004.

Cet arrêté stipule que l'exercice de l'activité d'exportation en Guinée est libre pour toute personne physique et morale.

L'exportation d'un produit guinéen d'une valeur égale ou supérieure à l'équivalent de USD 2000, nécessite **une carte d'exportateur** délivrée par la Direction Nationale du Commerce (DNCC) du Ministère du Commerce, de l'Industrie et des PME.

L'obtention d'une carte d'exportateur est subordonnée aux conditions ci-après :

- Etre immatriculé au registre de commerce
- Présenter un numéro d'identification fiscale (Code NIF) attribué par la Direction Nationale des Impôts
- Etre adhérent à une Institution Consulaire ou Patronale Guinéenne.

- Détenir une carte de membre de la fédération professionnelle du secteur d'activité
- Fournir un engagement écrit de rapatriement des devises issues des recettes d'exportation.

Quelles sont les formalités à remplir?

Contrôle Technique à l'exportation

Pour être admis à l'exportation, les produits guinéens doivent être conformes aux normes en vigueur au plan national. Ces normes peuvent être nationales ou internationales. Les normes internationales découlent des traités et conventions internationales relatives au commerce de produits agricoles et forestiers. Au plan national différents services techniques, interviennent à la base dans le contrôle et la vérification des produits destinés à l'exportation. Ces différents contrôles donnent lieu à des bulletins de vérification qui accompagnent les produits jusqu'aux points de sortie. Ces services sont :

1. Service National de Contrôle de Qualité et des Normes (SNCQN)
2. Direction Nationale de l'Agriculture (Division Protection Végétaux)
3. Direction Nationale des Eaux et Forêts : Office Guinéen du bois (OGUIB)

En dehors des services techniques, il existe deux (2) bureaux de contrôle internationaux privés en Guinée à savoir : le Bureau Veritas et la SGS qui interviennent souvent à la demande du client importateur pour s'assurer du niveau de qualité de la marchandise selon un cahier de charge précis.

Il appartient à l'exportateur en relation avec son client étranger; de se conformer aux normes admises sur ces marchés régionaux pour éviter que les produits ne rencontrent pas de difficultés à destination.

Formalités administratives.

L'exportateur disposant d'un produit à exporter après avoir fait effectuer tous les contrôles techniques à la base par les services publics ou privés dans le but de qualifier son produit, doit :

- Etablir une facture commerciale décrivant les marchandises et indiquant leur quantité et leur valeur transactionnelle.
- Ouvrir une Demande Descriptif d'Exportation (DDE) auprès de sa banque commerciale. La banque commerciale délivre la DDE sur présentation de la facture commerciale qu'elle vise, et l'engagement de rapatriement des devises émis par l'exportateur. Le coût de ces formalités bancaires est de cent mille francs guinéens (100 000 GNF) en plus d'une taxe de 13% soit au total cent treize mille francs guinéens (113 000 GNF).
- Se prémunir des bulletins de vérification suivants délivrés à la base par les services techniques :
 - 1- Certificat d'origine conventionnel
 - 2- Certificat de contrôle de qualité
 - 3- Certificat phytosanitaire
 - 4- Bon de route pour les produits forestiers

Ces différents bulletins de vérification sont délivrés par le CAFEX (Centre d'Appui aux Formalités d'Exportation) par décret N°225/SGG/PRG/du 16 octobre 1997, en tant que guichet unique. Pour les produits forestiers les bulletins de vérification sont délivrés par l'OGUIB (Office Guinéen du Bois). Le coût de ses formalités à l'exportation est de quatre vingt cinq mille francs guinéens (85 000 GNF).

Formalités Douanières

Les formalités douanières sont accomplies pour le compte de l'exportateur par un commissionnaire en douane agréé conformément aux dispositions de l'arrêté 1549/MEF/SGG du 31 mai 2000 portant réglementation de la profession de commissionnaire en Douane.

Pour lui permettre d'accomplir les formalités douanières, les documents ci-après sont nécessaires :

- La carte d'exportateur
- La Demande Descriptive d'Exportation (DDE)
- Le code NIF (Numéro d'Identification Fiscale)
- La facture commerciale visée par la banque commerciale de l'exportateur
- Le certificat d'origine
- Le certificat phytosanitaire
- Le certificat Contrôle de qualité

Les documents ci-dessus, permettent au commissionnaire d'établir la déclaration en douane qui contient toutes les mentions utiles pour engager la procédure douanière. Il s'agit essentiellement des étapes qui couvrent :

- La vérification de la conformité de la déclaration avec le lot à expédier (nature et quantité)
- L'acquiescement des droits des produits qui entrent dans le champ d'application des centimes additionnels (0,25% à la disposition de la Chambre d'Agriculture)
- L'obtention du visa **BON A EXPORTER**

Etape 1 : Saisie et signature de la déclaration qui engage le commissionnaire devant la loi en ce qui concerne la véracité des informations fournies.

Etape 2 : Contrôle de forme de la déclaration au niveau du bureau de recevabilité.

Etape 3 : Enregistrement de la déclaration au niveau du bureau d'enregistrement qui attribue un numéro et une date à la déclaration mentionnant : adresse de l'exportateur; bureau de sortie; espèce tarifaire; quantité et nombre de colis; poids et prix.

Etape 4 : Vérification physique du lot à exporter par le bureau de visite. A cette étape le douanier vérificateur procède à l'ouverture du lot pour un constat physique avant empotage et sécurisation du lot (plombage).

Ces étapes franchies normalement donnent lieu à la mention **BON A EXPORTER** portée sur la déclaration est faite en cinq(5) copies auto carbonées dont un formulaire revient au déclarant pour archive.

Le coût de ces formalités douanières est de dix mille francs guinéens (10 000 GNF) en sus du centime additionnel (0,25%) versé à la Chambre d'Agriculture.

En résumé des formalités administratives et douanières liées à l'exportation; l'exportateur guinéen muni de sa carte d'exportateur doit contacter :

- Le CAFEX et l'OGUIB pour obtenir les bulletins de vérification
- La Banque pour avoir le DDE
- Un Commissionnaire en douane agréé pour remplir les formalités douanières.

Comment se faire payer en exportant ses produits?

Dans un contexte économique Sous Régional largement dominé par l'incertitude et profondément ébranlé par les crises et guerres civiles, jamais le risque de non paiement n'a été aussi menaçant.

En matière de commerce international et sous régional en particulier, il ne suffit pas simplement de vendre son produit ou de conquérir de nouveaux marchés; encore faut-il également réussir à se faire payer. Si l'exportateur ne s'entoure pas préalablement de certaines précautions, il risque fort de ne recevoir son dû qu'avec beaucoup de retard, ou ce qui est pire ne pas pouvoir "renter dans ses fonds".

C'est en gardant l'esprit cette vérité première que l'exportateur doit engager sa négociation commerciale. Le choix du mode de règlement qu'il aura convenu avec son partenaire étranger déterminera de manière décisive l'issue de sa transaction. De ce choix dépend bonne fin de l'opération. Face à ce climat d'incertitude, l'exportateur ne cherche qu'une seule chose : se protéger, se couvrir de garantie de paiement.

C'est pour sécuriser les opérations du commerce international entre négociants géographiquement éloignés (exportateurs et importateurs) que les banques ont développé des instruments de règlement et de financement adaptés à leurs préoccupations.

Il existe trois grands systèmes de règlement largement utilisés par les opérateurs du commerce international à travers les banques :

1. Le virement international
2. L'encaissement documentaire
3. Le crédit documentaire

Le choix de tel ou tel mode de règlement dépend du degré de confiance qui existe entre l'exportateur et l'importateur, du rapport de force en présence et de l'arbitrage d'un certain nombre d'impératifs commerciaux, de sécurité et de coût de la transaction commerciale.

1^{er} Cas: Règlement par virement international

Le virement international est un procédé de règlement utilisé en cas de confiance totale entre l'exportateur et l'importateur. (Généralement entre maison mère et filiale). Ce mode règlement est retenu par l'exportateur lorsque le risque commercial sur l'importateur ne pose aucun problème et lors que le risque <pays> de l'importateur ne souffre d'aucune restriction.

Pour l'importateur, ce mode règlement est le moyen de paiement le plus avantageux : En effet, ce dernier reçoit directement les documents de son fournisseur et procède au dédouanement de son produit (marchandise), s'assure de sa conformité et donne l'ordre à sa banque d'en effectuer le règlement par simple virement en faveur de son fournisseur exportateur.

Pour l'exportateur, ce mode paiement lui fait courir le risque de non paiement : risque qui peut résulter soit de l'insolvabilité de son client importateur (risque commercial), soit du risque politique ou risque de non transfert, dû à la santé économique de son pays (cas de la plus part des pays frontaliers à la Guinée).

Dans ce schéma d'opération le rôle des banques est très limité. Elle n'intervient qu'en dernier ressort pour exécuter les ordres de l'importateur et effectuer le transfert de fonds, en faisant intervenir ses correspondants étrangers pour créditer le compte de l'exportateur auprès de sa banque domiciliataire.

2^{ème} Cas: Règlement par encaissement documentaire

Contrairement au virement international qui repose sur la confiance totale entre les deux partenaires, l'encaissement documentaire suppose une certaine méfiance de l'exportateur à l'égard de l'importateur. En effet après expédition des produits, l'exportateur ne veut pas se dessaisir des documents en les adressant directement à son client importateur. Il préfère les faire transiter par sa banque en lui donnant des instructions précises de ne les remettre à l'importateur que contre paiement au comptant ou contre acceptation d'une traite. La banque de l'exportateur fera donc intervenir son correspondant installé dans le pays de l'importateur pour lui faire acheminer les documents.

Agissant en qualité de mandataires, les banques dans ce schéma d'opération ne prennent aucun engagement de paiement vis-à-vis de l'exportateur et ne sont nullement responsables de l'insolvabilité de l'importateur, à moins que l'encaissement documentaire soit réalisable contre acceptation du tiré et aval bancaire, auquel cas la banque qui a avalisé la traite se doit de l'honorer à l'échéance.

Cependant, bien que l'encaissement documentaire soit une opération plus sécurisant que le virement international, elle demeure néanmoins très risquée pour l'exportateur. Celui-ci s'expose en effet en un risque considérable :

- l'importateur peut refuser de les documents ou d'accepter la traite pour différentes raisons : insolvabilité, mauvaise foi, renonciation à l'importation..., auquel cas l'exportateur se doit de trouver un autre client localement ou faire retourner ses produits à ses frais.
- Le produit peut être refusé à la douane, soit qu'il n'est pas libre à l'importation, soit pour cause de restriction ou de contingentement.
- L'importateur peut très bien accepter la traite, retirer les documents de la banque, dédouaner le produit et ne pas honorer sa signature à l'échéance. Il appartiendra dans ce cas, à l'exportateur d'engager une procédure contentieuse de recouvrement de créance souvent longue et coûteuse et difficile à pratiquer dans un pays étranger.

3^{ème} Cas: Règlement par crédit documentaire

Le crédit documentaire est une garantie exigée par l'exportateur avant l'expédition des produits. Cette garantie de paiement peut émaner de la banque de l'importateur comme elle peut être renforcée par une garantie émanant de la banque de l'exportateur. Selon le degré de sécurité dont voudrais s'entourer l'exportateur, le crédit documentaire peut revêtir plusieurs formes. Il peut prendre la forme d'une simple déclaration d'intention susceptible d'être annulée à tout moment (crédit révocable), il peut dépasser cette déclaration en comportant un engagement ferme de paiement de la banque de l'importateur (crédit irrévocable), comme il peut comporter un autre engagement de même nature émanant d'une seconde banque se trouvant dans le pays de l'exportateur (crédit documentaire irrévocable confirmé).

En termes simples, un crédit documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque.

Plus précisément, c'est un engagement écrit pris par une banque (**banque émettrice**) en faveur du vendeur (**bénéficiaire**) et délivré à celui-ci à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (**donneur d'ordre**) en vertu duquel elle effectuera ou fera un règlement, soit par paiement immédiat ou différé ou bien par acceptation, soit en autorisant la négociation d'effets de commerce, jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un

délai déterminé et contre remise de documents prescrits. Ces documents sont généralement de nature commerciale (facture) ou officielle (certificat d'origine, de contrôle qualité et phytosanitaire, signés par une autorité locale) et le transport (document correspondant aux modes de transport utilisés comme le connaissement maritime, la lettre de transport aérien ou LTA. Le crédit documentaire offre aux deux partenaires d'une transaction commerciale un haut degré de sécurité associé à la possibilité de se procurer plus aisément une aide financière.

Vendeur

Le crédit documentaire étant un engagement bancaire, le vendeur peut se fier à la banque pour obtenir le règlement, au lieu de compter sur la solvabilité ou sur la bonne volonté de l'acheteur. Toutefois, du fait que l'engagement est conditionnel, le vendeur n'a le droit d'exiger un règlement que s'il remplit toutes les conditions du crédit. Il pourrait donc y avoir imprudence de la part du vendeur à procéder à l'expédition avant d'avoir pris connaissance de ces conditions et d'être assuré de pouvoir les satisfaire.

Acheteur

Le crédit documentaire étant un engagement conditionnel, le paiement est évidemment effectué en lieu et place de l'acheteur, contre les documents susceptibles de remplacer les marchandises et de lui donner des droits sur elles. Toutefois, selon des accords pris par lui avec la banque et dans certains cas, en conformité avec la législation ou les règlements locaux. Il peut avoir effectué le dépôt d'une avance au moment où est faite la demande d'émission de crédit. Dans une autre hypothèse, la banque émettrice peut exiger d'être remboursé au moment où les documents sont présentés chez son correspondant étranger.

Le crédit documentaire est donc :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales
- Un gage de sécurité pour les parties intéressées
- Une garantie de paiement sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit
- Un mode de paiement uniquement fondé sur des documents, et non pas sur la marchandise ou les services en cause.

Procédure

- L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial prévoyant le paiement au moyen de crédit documentaire.
- L'acheteur demande à sa banque, la banque émettrice, d'émettre un crédit en faveur du vendeur (bénéficiaire)
- La banque émettrice demande à une autre banque, située habituellement dans le pays du vendeur, de notifier ou de confirmer le crédit
- La banque notificative ou confirmatrice informe le vendeur de l'émission du crédit
- Dès que le vendeur reçoit le crédit et qu'il est assuré de pouvoir satisfaire aux conditions de celui-ci, il peut procéder à l'expédition des marchandises
- Le vendeur remet les documents requis à la banque auprès de laquelle ce crédit est réalisable, banque notificative ou confirmatrice, ou à une banque négociatrice
- Cette banque vérifie que les documents sont conformes au crédit et dans l'affirmative paie, s'engage à payer, accepte ou négocie avec ou sans recours, selon le cas.
- Cette même banque adresse les documents à la banque émettrice.
- La banque émettrice vérifie les documents et, s'ils sont conformes aux conditions de crédit :
 - rembourse de la façon convenue la banque notificative ou confirmatrice qui a effectué le paiement.

- ou effectue le paiement à la banque négociatrice qui a mis, par avance, les fonds à la disposition du bénéficiaire.
 - o Puisque les documents se sont avérés satisfaisants, ils sont remis à l'acheteur après paiement du montant exigible, ou sous les conditions convenues entre lui et la banque émettrice.
 - o L'acheteur utilise les documents pour prendre possession des marchandises.

Comme nous le voyons le crédit documentaire et ses différentes formes sont les seuls instruments qui apportent le maximum de sécurité dans les transactions du commerce international et du commerce sous régional en particulier.

Toutefois vu le degré de professionnalisme des opérateurs économiques guinéens, nous recommandons d'adopter la forme de paiement par virement international en attendant de recevoir une formation sur le mode de paiement par crédit documentaire le plus avantageux et le plus sécurisant.

Particularités des marchés sous régionaux

De tous les pays visités: Sénégal; Mali; Sierra Leone et Guinée Bissau; nous remarquons le même type d'organisation dans les marchés ou on note à côté de la production nationale, un nombre important de produits importés. La typologie des acheteurs potentiels est :

- Les Sociétés agro industrielles de transformation pour leurs besoins en matières premières (manioc, huile de palme, néré, orange et citrons) et bois d'œuvre pour les entreprises de menuiserie.
- Les sociétés Import/export et les Super marchés pour leurs besoins en produits (mangue, ananas, banane et pomme de terre) destinés à l'exportation ou à la distribution sur place.
- Les Grossistes importateurs qui possèdent leurs propres canaux de distribution et magasins de stockage et qui vendent aux commerçants grossistes les produits tels que l'huile de palme, le petit piment, le cola, le beurre de karité, la pomme de terre etc. Ces commerçants transportent les produits dans les principaux marchés du pays pour les vendre aux détaillants ou les remettre en vente sur un autre marché de gros où les prix sont plus élevés.
- Les coopératives de commerçants installés dans les principaux marchés des capitales de ces pays comme celui de Dakar qui avaient conclu un marché pour l'ananas avec UGPAM de Manférénya

Ces marchés surtout localisés dans les agglomérations urbaines sont de taille modestes et présentent les caractéristiques suivantes :

- la population augmente régulièrement, ce qui contribue à maintenir la demande de produits agroalimentaire non négligeable.
- La présence dans ces territoires, d'une population expatriée surtout des blancs relativement importante qui présente une diversité des habitudes alimentaires surtout pour les fruits et légumes (banane, ananas, mangue, orange et pomme de terre etc.

Ce qui caractérise en tout premier lieu les consommateurs dans ces différents pays : c'est la faiblesse de leur pouvoir d'achat, il en découle que leur choix est dicté par des considérations liés uniquement au prix. Dans les campagnes, les paysans et leurs familles qui constituent environ 80% des populations consomment leur propre production et ne peuvent varier leur menu quotidien que dans la mesure où ils réussissent à dégager des surplus de leurs productions.

Concernant les prix pratiqués dans ces marchés, ils sont pas fixes et évoluent en fonction de l'abondance ou de pénurie dans ces marchés des produits agricoles et forestiers ciblés. Il faut se rendre compte que les prix relevés sont ceux que touchent les Grossistes ou les intermédiaires et non pas ce que touchent les producteurs. Il faut en déduire, les commissions, marges, redevances et coût de commercialisation. Il ne faut pas trop se fier aux statistiques de prix. Les rapports prix et les tendances sont souvent plus utiles que les prix absolus. Il suffit de se rappeler en général des prix élevés indiquent une offre peu abondante et vice versa.

Facteurs influant sur le développement de l'exportation sur le marché Sous régional

Les emballages :

L'emballage sert surtout à protéger les produits pendant le transport et aussi à répartir en colis pratiques pour la manutention et la commercialisation. Il permet aussi de mettre en valeur le produit et d'en faciliter les ventes. Mais il coûte cher en Guinée et il est le poste de dépense le plus important quand il s'agit d'emballages perdus (la plus part des cas) en bois, en sacs ou cartons. Il faut surtout que le surcroît des recettes qu'il cause justifie l'investissement. La taille des emballages dépend en général de la façon dont les produits doivent être vendus. Concernant le conditionnement export sur le marché Sous régional, les emballages fabriqués sur place ou disponibles (cartons et sacs de récupération) sont de qualité suffisante. Types d'emballages proposé pour l'exportation dans la Sous région.

N°	PRODUITS	TYPES D'EMBALLAGES PROPOSES DISPONIBLES
1	Mangue	Cartons de 5 kg ,20 kg et 40 kg
2	Ananas	Cartons de 15 kg et 40 kg
3	Pomme de terre	Sacs de 25 kg
4	Beurre de karité	Seaux en plastique de 20 litres, bassines de 50 litres et fûts de 120 et 150 litres
5	Banane	Cartons de 18 Kg
6	Petit piment	Sacs de 50 kg
7	Noix de cola	Paniers de 50 kg et sacs 100 à 170 kg
8	Huile de palme	Bidons en plastiques de 20 litres et Fûts de 220 litres
9	Orange	Sacs de jute de 50 kg
10	Manioc	Sacs de 50 kg
11	Néré grain	Sacs de 50 Kg
12	Bois VEN	En vrac par doubles pièces

Transports

Les moyens de transport utilisés pour l'exportation dans la Sous région sont généralement :

La voie terrestre avec des camions de 10 tonnes; 25 tonnes, parfois 35 tonnes. A cause de la vétusté des routes et pistes, le transport routier constitue un handicap pour l'exportation dans la Sous région; il y'a beaucoup de pertes de qualité et de poids occasionnées par ce type de transport. Pour le stockage correct des produits périssables (mangue, ananas, banane) dans les camions, l'air doit circuler entre les piles de caisse pour éviter que les produits s'échauffent et que des gaz ne se forment, mais dans un environnement sec et poussiéreux, il faut éviter l'excès d'aération. Pour l'exportation dans la Sous région c'est la voie terrestre qui est privilégiée du moment que tous les pays frontaliers avec la Guinée sont reliés par la route et que rarement la durée des voyages d'un pays à un autre ne dépasse deux (2) jours.

La voie maritime : il n'existe généralement pas de ligne maritime officiel pour le trafic des produits agricoles et forestiers vers les pays limitrophes (Sénégal, Guinée Bissau,

Gambie, Sierra Léone, Côte D'ivoire, Libéria) qui partagent une façade maritime avec la Guinée. Les compagnies maritimes en place avec Maersk Line qui détient le monopole sont peu intéressées par le trafic Sous Régional à cause du manque de volume et de la régularité du trafic. Cependant il y'a des navires qui transitent dans ses pays à partir de la Guinée, mais le coût du fret maritime est très élevé même plus cher entre la Guinée et l'Europe. Cependant il existe un trafic maritime informel avec les pirogues qui peuvent amener les marchandises vers ses pays frontaliers mais le risque est trop grand pour ce genre d'opérations car les conditions de sécurité sont loin d'être assurées pour ce transport et on risque de perdre à tout moment sa marchandise qui peut être saisie par les douaniers à l'arrivée dans ces pays car les produits ne disposant pas l'aval de la douane guinéenne <Bon à exporter> (autorisation des autorités guinéennes.

La voie aérienne : Le trafic aérien existe entre la Guinée et les pays de la Sous région mais le tonnage réservé aux produits (1 tonne à 3 tonnes) est insuffisant et trop cher. Donc ce type de transport est loin d'être envisagé pour l'exportation des produits agricoles et forestiers dans la Sous région.

Les Prix :

Les prix de vente sur les marchés sous régionaux sont très fluctuants, en général ils sont affectés par les variations saisonnières à un degré moindre sur la qualité des produits offerts et la concurrence. La demande des produits agricoles et forestiers guinéens dans la sous région est très élastique par rapport aux prix car les variations de prix ont en général beaucoup d'effet sur les volumes de vente ce qui fait que c'est la spéculation qui est de règle dans les transactions commerciales. Il faut se rendre compte que les prix relevés dans ces marchés sont ceux que touchent les Grossistes ou les Commissionnaires et non pas les producteurs. A ces prix il faut en déduire les commissions, marges, redevances et coûts de commercialisations. En conséquence il ne faut pas trop se fier aux statistiques des prix; les rapports de prix et les tendances sont souvent plus utiles que les prix absolus. Il suffit de se rappeler qu'en général des prix élevés indiquent une offre peu abondante ou pénurie et des prix bas une offre pléthorique.

Relevé de prix sur les marchés régionaux : Juillet à Août 2006

Produis/Prix	Guinée/GNF	Sénégal/CFA	Mali/CFA	S.Léone/Léo	G.Bisau/CFA	C.Ivoire/CFA
Mangue	600/KG	250	300			
Ananas	750/KG	300	275	2500		
P.de terre	3000/KG	300/800	550	1200	500	350/800
B de karité	7000/KG	400	375			500
Ban douce	700/KG	300	350		1000	
Ban plantain	1000/KG	800	500	3000		
Petit piment	20 000/KG	750	850			
Noix cola	500/KG	500	650	100/Pièce		
huile palme	3500/L	500	450	235	1000	750/1200
orange, citron	500/KG	250	300		1000	
manioc frais	400/KG	200/400	200			200
manioc sec	40 000/sac	125/350	300			350
Néré grain	2500/KG	700	750			
Bois VEN	60 000/Pièce					

LA MANGUE

Avantages comparatifs : L'offre guinéenne recensée dans notre étude pour l'exportation dans la Sous région est 4950 Tonnes de mangue toutes variétés confondues. La mangue de la Guinée entre en compétition sur le marché sous régional avec les productions du Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire, pays exportateurs de mangue sur le marché international. La stratégie est d'exploiter l'avantage de la précocité de la production guinéenne qui débute en mars et cela permettra d'exporter la mangue vers le Sénégal, Mali et Côte D'ivoire; période ou la mangue est absente dans ces pays : voir le tableau suivant.

PAYS/MOIS	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sep	Oct.
GUINEE							
SENEGAL							
MALI							
COTE D'IVOIRE							

.....= Période de production.

Il y'a deux (2) types d'opportunités pour l'exportation dans la sous région :

1)- Avec les variétés hâtives telles que Irwin, Smith, Haden, Palmer, de la Basse Côte qui entrent en production à partir de Mars à Avril; elles sont susceptibles de trouver des débouchés sur les marchés Sénégalais et Maliens, Gambien, Sierra Léone et Guinée Bissau ou on note l'absence de production à cette période.

2)- Avec les variétés tardives telles que Kent, Keitt produites en Haute Guinée; elles sont susceptibles de trouver des débouchés sur le marché Malien et Ivoirien ou on a enregistré une forte demande du côté des exportateurs Maliens et Ivoiriens pour une réexportation sur le marché Européen.

Exigences en qualité : calibrage, emballage, et présentation des fruits, peuvent avoir un effet considérable sur les ventes et les prix, mais les exigences en qualité varient d'un pays à un autre concernant les besoins des clients.

- Pour le marché Sénégalais, Gambien et Léonais, il faut fournir des mangues de gros calibres ,cueillies à un stade mûr vert pour supporter la durée du transport au maximum 3 jours et les tâches sur les fruits sont souvent tolérés.
- Pour le marché Ivoirien et Malien, il est plus exigeant en qualité car les acheteurs réexportent les fruits sur le marché international. Les fruits doivent être calibrés entre calibre 8 et 12, biens colorés et sans tâches sur les fruits, maturité point coupe M3 pour export bateau et M5 pour export avion. Pour ces marchés exigeant en qualité, il faut un personnel bien formé pour récolter les mangues suivant le cahier de charge du client. Souvent c'est les acheteurs Ivoiriens et Maliens qui viennent avec leur personnel de cueillette bien formé vue l'absence de la main d'œuvre guinéenne qualifiée à ce effet.

Emballages : Pour le marché Sénégalais et Gambien, les fruits sont destinés à la consommation locale; le type d'emballage disponible c'est des caisses de cartons de 40 Kg à 60 Kg (caisse de récupération de cartouches de cigarettes); mais il serait mieux d'utiliser des caisses de mangue de l'usine en place : SOGEPAC ou il y'a lieu de négocier les prix jugés trop chers pour le marché sous régional. Concernant le marché Ivoirien et Malien ou les fruits sont destinés à une réexportation, il faut des emballages spécifiques surtout des casiers en

plastique de 20 Kg pour les récoltes et le transport vers les centres de conditionnement de ces pays. Vu l'absence de ce type d'emballage chez les fournisseurs guinéens, il est jugé utile que les clients acheteurs viennent avec leurs casiers en plastiques. Pour ce type de marché les producteurs guinéens vendent leur produit en Francs CFA, marché jugé plus rémunérateur que la vente locale en Francs Guinéens.

Transport : Le transport routier est actuellement la norme pour les exportations de mangue dans la Sous région; les tarifs pratiqués par les transporteurs sont les suivants :

Axe Kindia Dakar (Sénégal) : 75 000 F CFA la Tonne ou 22 000 000 GNF pour un camion de 25 Tonnes.

Axe Kindia- Bamako (Mali) : 850 000 GNF la Tonne.

Axe Kindia- Freetown (Sierra Léone) : 138 000 GNF la Tonne

Ces prix relevé en juillet 2006 sont susceptibles de changement en fonction de la conjoncture.

Les Prix : Les prix sont variables d'un marché à un autre dans la Sous région; à titre indicatif à Dakar la mangue importée greffée est vendue à 250 FCA le Kg et pour le cas du marché Ivoirien et Malien orienté à l'exportation, les pris d'achat du cageot de 18 Kg de mangue export est de 1750 FCFA le Kg soit 13 500 GNF le Kg.

ANANAS

Avantages comparatifs : Le volume d'offre recensé est de 1340 Tonnes d'ananas pour l'exportation dans la Sous région. L'ananas est surtout demandé au Sénégal; au Mali; Sierra Léone et en Guinée Bissau mais il y'a la concurrence avec l'ananas Ivoirien qui est exporté sur le marché Sous régional tel que le Sénégal et le Mali. La Côte d'Ivoire possède une organisation professionnelle d'exportation très expérimentée : l'OCAB, contrairement à la Guinée qui ne dispose pas d'organisation professionnelle d'exportateurs. Jusqu'à ce jour les associations de producteurs d'ananas tel l'UGPAM ne commercialisent pas directement leurs fruits sur le marché Sous régional en particulier le Sénégal; c'est avec les initiatives et l'appui du projet ARCA qu'ils ont tenté des expéditions d'ananas sur Dakar (Sénégal) , mais sans stratégie commerciale. Sur ces marchés l'ananas Ivoirien est bien emballé et présenté dans des cartons standard par rapport à l'ananas Guinéen emballé dans des cartons de récupération de cigarettes sans marque sur l'origine. Ce qui fait sur ces marchés l'ananas Ivoirien obtient un prix plus élevé que l'ananas guinéen. L'offre d'ananas guinéen se déroule en général entre Octobre et juin , mais la période la plus favorable indiquée est les mois juillet, Août, Septembre ,période de chaleur dans ces pays , mais aussi les fêtes de fin d'année en Décembre et les grandes cérémonies religieuses telles que les <magal> au Sénégal.

Exigences en qualité : A cause du manque de fertilisation surtout la Potasse au niveau des plantations les fruits sont moins sucrés alors jadis l'ananas guinéen avait une bonne réputation pour son goût parfumé et sucré surtout la variété Cayenne lisse. Les fruits sont expédiés souvent en maturité M1 vert mur pour supporter la durée du transport et d'entreposage avant la vente et cela affecte la qualité des fruits. L'ananas serait meilleur s'il était coupé au stade M2 ou M3 prêt à la consommation mais pour cela il faut trouver avant des clients sur ces marchés qui achètent et consomment les fruits dans une fourchette d'intervalle de trois (3) jours au maximum après le débarquement des produits sur ces marchés. Pour bien vendre l'ananas guinéen sur ces marchés fortement concurrencé par les ananas ivoiriens, il faut cibler les périodes des fêtes de fin d'année et les grandes cérémonies religieuses et la stratégie serait de planifier les productions en fonction des dates recommandées pour ces pays surtout pour le Sénégal et le Mali.

Les emballages : Actuellement l'emballage pratiqué par les exportateurs guinéens est inadapté et inapproprié pour ce type de marché fortement concurrentiel. A la place des emballages de récupération de cartons de cigarettes, il serait souhaitable de se conformer au prototype d'emballages de leurs concurrents Ivoirien, à savoir des cartons bien personnalisés avec la marque ou le label des exportateurs guinéens. Cela est possible en négociant des tarifs abordables avec la société d'emballage guinéenne : SOGEPAC qui détient le monopole en Guinée dont actuellement les prix proposés hors taxe (2,77 €Euro par carton) sont excessivement chers et prohibitifs par rapport aux cartons de récupération qui coûtent environ 4000 GNF par unité.

Transport : Actuellement le seul mode de transport pratiqué pour l'exportation d'ananas dans la Sous région est la voie terrestre avec des camions de 10 Tonnes, 20 et 30 Tonnes. Ce mode de transport est handicapé en saison pluvieuse par l'impraticabilité des routes et pistes reliant les pays frontaliers de la Guinée; or c'est la saison marquée par la chaleur dans ces pays (Sénégal et Mali) ou il y'a plus de demandes d'ananas qui est un fruit rafraîchissant. L'idéal est d'exporter par un autre mode de transport qui est la voie maritime pour pouvoir exporter l'ananas pendant la saison pluvieuse ou il y'a une forte demande. Un transitaire Guinéen contacté est prêt à mettre en ligne un navire de transport de petite capacité environ 1000 Tonnes pour la navette Conakry- Dakar (Sénégal) et d'autres destinations vers la Sous région (Guinée Bissau, Gambie, Sierra Léone et Libéria) à la demande des opérateurs économiques Guinéens. Toutefois le transport d'ananas par avions est possible mais le coût du fret est trop élevé et non compétitif pour ce type de marché.

Les prix : Le prix de vente sur ces marchés (Sénégal et Mali) est compris entre 300 F CFA/Kg et 500 F CFA/Kg; ce qui est très compétitif par rapport à la vente bord champ en Guinée, prix compris entre 600 GNF et 750 GNF/kg. Cependant on note les prix les plus élevés pendant la saison pluvieuse sur ces marchés sous régionaux.

POMME DE TERRE

Avantages comparatifs : L'offre de pomme de terre identifiée pour l'exportation dans la Sous région est quantifiée à 7 740 Tonnes. Le Sénégal, Mali, Sierra Léone et Guinée Bissau étaient identifiés comme clients potentiels pour la pomme de terre guinéenne. Cependant ces pays produisent aussi la pomme de terre de même que la Guinée et exporte aussi le produit à des saisons différentes, paradoxalement tous ces pays y compris la Guinée importent le produit à des moments de pénurie de leur production. La stratégie pour réussir l'exportation dans la sous région de la pomme de terre guinéenne est d'exploiter les différences saisonnières de production comme avantage comparatif. En Guinée il y'a deux pics de récolte selon les saisons : récolte de Mars à Avril pour les cultures irriguées avec semis en Novembre et Décembre et récolte de Septembre à Octobre pour les cultures hivernales avec semis en Juin et Juillet. Mais les tendances du marché guinéen montrent que les prix sont élevés entre Décembre et Janvier et entre Juin et Juillet. Dans la sous région par exemple au Sénégal les récoltes de pomme de terre se déroulent entre Janvier et Juillet pour des semis allant d'Octobre à Avril.

L'analyse comparative montre que pour réussir l'exportation de pomme de terre au Sénégal, il faut envoyer le produit entre Août et Janvier et seule la production d'intersaison avec semis de Juillet à Septembre peut satisfaire cette demande. Toutefois les fortes demandes se situent durant les périodes de fin d'année et le début de l'année en Janvier qui coïncide avec la fête religieuse de Tabaski communément appelé la fête du mouton; période où on enregistre une

forte consommation de pomme de terre dans ces pays. En général c'est les commerçants de ces pays (Sénégal, Mali, Guinée Bissau et Sierra Léone) qui saisissent ces opportunités en venant en guinée surtout au Fouta au niveau de la Fédération des paysans du Fouta Djallon, acheter la pomme de terre bord champ en GNF pour les revendre dans leurs pays en F CFA avec de gros bénéfices. C'est pourquoi il faut être prudent à l'interprétation des statistiques fournis sur les exportations de pomme de terre qui feront croire que c'est des exportateurs guinéens qui en sont l'œuvre.

Exigences en qualité : Jusqu'à présent il y'a beaucoup de pertes occasionnées lors du stockage de la pomme de terre, surtout la principale cause est la teigne de la pomme de terre et les pourritures bactériennes. Ce qui fait que la maîtrise et le contrôle de ces ravageurs dangereux dans les entrepôts de stockage, pourrait occasionner une marge importante et un succès commercial pour l'exportation de la pomme de terre guinéenne dans la Sous région. Il faut penser à la confection de casier en bois bien aéré pour récolter et emmagasiner la pomme de terre dans des entrepôts bien aérés et préalablement désinfectés en attendant d'avoir des entrepôts réfrigérés adéquats pour le stockage et la conservation de la pomme de terre.

Emballages : Il ne se pose de problème particulier concernant l'emballage, généralement pour l'exportation dans la Sous région, la pomme de terre est emballée dans des sacs de 25 Kg disponibles sur le marché guinéen.

Transport : Le transport routier est actuellement la norme pour les exportations de pomme de terre dans la Sous région. Actuellement les prix de transport proposés par les transporteurs guinéens est de 75 000 FCFA la Tonne pour un voyage entre la Guinée et le Sénégal et 196 000 GNF la tonne pour un voyage entre la Guinée et la Sierra Léone.

Prix : Les prix varient en fonction des saisons et périodes d'abondance ou de pénurie. Dans la Sous région, les prix de la pomme de terre sont en hausse entre Décembre et Janvier et entre Juin et Juillet période où ses pays importent la pomme de terre à cause de l'insuffisance des offres. Nous avons noté lors de notre passage sur ces marchés surtout de Dakar et Bamako; les prix affichés étaient entre 600 FCFA et 800FCFA le Kilogramme soit(7080GNF) et (9440GNF) contre le prix d'achat bord champ en Guinée de 2000 GNF le Kilogramme.

BEURRE DE KARITÉ

Avantages comparatifs : L'offre recensée pour l'exportation dans la Sous région était quantifiée à 225 Tonnes de Beurre de karité et 511 Tonnes de noix de karité. Le beurre de karité est surtout demandé au Sénégal et au Mali, à cause de ses multiples usages domestiques et industriels. C'est une importante marchandise sur le marché Sous régional car il entre dans la fabrication de produits alimentaires, cosmétiques, et pharmaceutiques. L'offre est atomisée et sporadique sur le marché sous régional et il serait urgent pour répondre la demande de ces marchés d'organiser la production de beurre de karité de façon semi industrielle. L'analyse des tendances du marché sous régional montre que la période la plus propice des exportations se situe entre Janvier à Juillet par rapport à l'offre qui est saisonnier (Octobre à Décembre). Particulièrement sur ces marchés c'est les amandes de karités qui sont les plus demandées et nous venons d'enregistrer une commande ferme de trois mille (3000) Tonnes d'amandes de karité payables cash à la livraison à Bamako (Mali) ou à Dakar (Sénégal).

Exigences en qualité : En Guinée la production de beurre de karité est faite à grande échelle par les femmes en milieu rural et surtout de manière traditionnelle en Haute Guinée. Avec l'assistance des projets de développement, le beurre de karité tend à être produit en mode

semi industriel avec l'utilisation des machines de transformation. Pour le beurre de karité produit artisanalement la qualité est moins bonne et il renferme beaucoup d'impuretés en conséquence il est recommandé pour l'exportation dans la Sous région de cibler le beurre de karité produit de façon semi industrielle à cause de la qualité meilleure.

Emballages : traditionnellement, le beurre de karité est emballé dans des paniers de 25 Kg enveloppés de feuilles de cola et dans des cartons de cigarettes récupérées de 80 Kg pour l'exportation dans la Sous région. La meilleure méthode recommandée pour l'exportation dans la Sous région est d'emballer le beurre de karité dans des seaux de plastiques de 20 litres, dans des bassines en plastiques de 50 Litres ou dans des bidons de plastiques de 120 à 150 Litres. Ces emballages sont disponibles en Guinée au niveau de l'Usine TOPAZ à Conakry ou chez les commerçants au marché de Conakry qui recyclent des anciens bidons de peintures récupérés. La Société Malienne ACOGEDI SARL identifiée est en mesure de fournir des emballages appropriés pour le beurre de karité destiné à l'exportation dans la Sous région. Les spécifications techniques des emballages proposés sont les suivantes : seaux en plastique de 5 litres contenant 4,5 Kg de beurre; seaux en plastique de 15 litres contenant 13,5 Kg de beurre, Fûts en plastique de 200 litres contenant 190 Kg de beurre.

Transport : Le mode de traditionnel est la voie terrestre car la route entre la Guinée et les pays frontaliers est praticable durant la saison sèche, c'est donc une opportunité pour le beurre de karité dont la demande dans ces pays est surtout effective durant cette période. Pour ce type de transport à cause de la périssabilité du produit, il est recommandé d'abandonner les paniers et d'utiliser des seaux, bassines, ou fûts, en plastique et parfois des sacs en plastiques de 250 grammes à 1000 grammes prêts à la vente en détail à la demande du client.

Prix : Lors de notre passage sur les marchés Sénégalais et Maliens en juillet, les prix affichés étaient de 375 FCA le Kilogramme et ces prix peuvent monter à 500 FCFA le Kg en période de pénurie. Et ces prix sont très avantageux par rapport aux prix de cession sur les marchés terminaux guinéens à savoir 7000 GNF le Kilogramme.

BANANE DOUCE ET PLAINAIN

Avantages comparatifs : Le volume global recensé de l'offre guinéenne pour l'exportation dans la sous région est de 11 400 Tonnes de bananes douces et 1250 Tonnes de bananes plantains. Le marché Sénégalais, Malien, Gambien et de Guinée Bissau offrent une opportunité pour l'exportation de la banane mais il existe une forte concurrence de la banane Ivoirienne qui est exportée de façon formelle dans ces pays. Mais la Guinée a l'avantage de la proximité par rapport à ces pays surtout le Sénégal, mais pour faire passer la banane guinéenne il faut qu'un effort soit fourni au niveau de l'organisation de la logistique de transport (camion frigorifique) et l'installation ou location de mûrissierie dans ces pays (possible au Sénégal et au Mali) pour pouvoir organiser l'offre par rapport à la demande, la banane étant un produit très périssable.

Exigences de qualité : Le problème majeur de la banane guinéenne est la présence d'une maladie appelée *cercosporiose* de la banane. Cette maladie affecte sérieusement la qualité de la banane guinéenne; c'est pourquoi pour les produits destinés à l'exportation un traitement préventif post récolte s'avère nécessaire pour éviter une contamination (apparition de tâches noirâtres sur les fruits) au cours du transport et mûrissierie de la banane. Le respect des exigences de qualité (présentation de fruits sans tâches, ni maladies) est un impératif pour

réussir l'exportation de la banane dans les pays de sous région fortement concurrencée par la banane d'origine Ivoirienne.

Emballages : Pour l'exportation dans la sous région l'emballage le plus approprié est les cartons standart de 18 Kg. L'usine SOGEPAC de Conakry peut fournir ce type d'emballage mais des efforts restent à faire pour négocier les prix jugés trop chers par les exportateurs guinéens qui préfèrent utiliser des cartons de récupération de pomme importée en lieu et place des cartons standart de banane.

Transport : La banane étant un produit périssable, le transport par voie terrestre est possible, mais pour accéder à ces marchés sous régionaux fortement concurrencés par les Ivoiriens; il est nécessaire d'utiliser des camions frigorifiques pour garantir les conditions de qualité à la livraison. Il serait souhaitable et plus économique d'explorer le transport par voie maritime moyen utilisé par les concurrents Ivoiriens. Et pour se faire nous avons identifié un Transitaire guinéen qui est prêt à mettre à la disposition une ligne maritime sous régionale à la demande pour les exportations des produits agricoles guinéennes.

Prix : À cause de la qualité affichée; la banane ivoirienne est plus chère que celle de la Guinée sur ces marchés sous régionaux. A titre indicatif, lors de notre passage sur ces marchés en juillet les prix relevés étaient de 350 FCFA/Kg au Mali; 500 FCFA/Kg au Sénégal et 1000 FCFA/Kg en Guinée Bissau. C'est pour cela nous avons jugé qu'il faut impérativement respecter les exigences de qualité pour que la banane guinéenne puisse être compétitive sur le marché sous régional.

PETIT PIMENT

Avantages comparatifs : L'offre recensée par notre étude sur le marché sous régional est de 235,5 Tonnes de petit piment potentiellement exportable. Par rapport aux estimations de la production nationale : 4000 Tonnes; le potentiel export est jugé trop faible; cela est surtout dû aux mélanges de variétés et les mauvaises conditions de triage et de stockage et cela affecte négativement la valeur commerciale du produit destiné à l'exportation. Des demandes existent au Sénégal, Mali, Guinée Bissau et Sierra Léone mais il existe une concurrence sur ces marchés par d'autres pays tels que le Bénin et le Burkina Faso qui exportent le petit piment sur le marché Sénégalais et Malien. Par rapport à ces concurrents dont les produits sont bien présentés sur ces marchés (emballages en plastique, homogénéité, pureté variétale); la Guinée pour réussir à pénétrer ces marchés et s'y maintenir doit revoir la qualité des produits destinés à l'exportation, surtout en améliorant l'homogénéité des variétés et le stockage (petit piment bien séché) et soigner la présentation du produit avec des emballages plus appropriés (sachets en plastique par exemple). La Guinée a l'avantage de posséder des variétés locales très piquantes qui sont les plus demandées sur le marché sous régional.

Exigences de qualité : Le problème de qualité se situe au niveau du mélange de variétés par les producteurs Guinéens; ce qui fait que les produits présentés sur ces marchés sont hétérogènes, de couleur différente, parfois le séchage n'est pas au bon point lors des expéditions. Lors de la production, le petit piment est souvent attaqué par une maladie dite mosaïque virale qui affecte sérieusement la qualité des fruits. Et tous ces facteurs affectent la qualité du petit piment offert sur ces marchés. Pour être vendu sur ces marchés sous régionaux à bon prix, les petits piments doivent être bien triés et bien séchés avant l'exportation, les produits triés non conformes pour l'exportation peuvent être destiné pour le marché local ou pilés en poudre.

Emballages: Généralement le petit piment est emballé dans des sacs synthétiques en polyéthylène de 50 Kg pour l'exportation dans la sous région. Ces emballages sont disponibles en Guinée (sacs de farine de récupération). Pour une offre de qualité il faut surtout conditionner le petit piment dans des sacs de jutes de 50 Kg qui sont disponibles aussi en Guinée.

Transport: La norme de transport adaptée pour l'exportation du petit piment dans la sous région est la voie terrestre. Les sacs de piment sont empilés dans des camions de 10 Tonnes à 20 tonnes vers les destinations de la sous région (Dakar, Bamako, Banjul, Freetown et Bissau); surtout il faut éviter le transport mixte qui est souvent pratiqué en mettant dans le même camion des animaux ou autres produits.

Prix: La stratégie pour vendre le petit piment à des prix meilleurs et rémunérateurs est de stocker le produit entre les mois de Janvier et Février période d'abondance est de les exporter entre les mois de Mars, Avril et Mai dans ces marchés sous régionaux, période où il existe une forte demande. En général c'est les commerçants grossistes qui exploitent cette stratégie et tire un gros profit au détriment des producteurs guinéens. A titre indicatif les prix affichés sur le marché Malien lors de notre passage en Août était de 850 FCFA le kilogramme.

NOIX DE COLA

Avantages comparatifs : L'offre recensée chez les fournisseurs guinéens par notre étude est de 4600 Tonnes. Le Sénégal, Mali, Guinée Bissau, Sierra Léone sont des pays demandeurs mais le marché Sénégalais et Malien sont les gros demandeurs de noix de cola; cela s'explique par le désavantage du climat chaud et sec où le colatier ne se développe pas contrairement aux autres pays humides tels que la Guinée Bissau; Sierra Léone, Côte d'Ivoire, qui produisent la noix de cola. La Côte d'Ivoire est le principal concurrent sur les marchés Sénégalais et Maliens mais la Guinée a l'avantage de la proximité sur ces marchés. A cause de la proximité, la Sierra Léone, Guinée Bissau se ravitaillent régulièrement à partir de la Guinée. La période de commercialisation se déroule entre Avril à Décembre mais pour des raisons stratégiques (prix plus élevés) les exportations guinéennes sont conseillées entre les mois de Juillet et Décembre.

Exigences de qualité : Pour les besoins de ces marchés sous régionaux, les noix de cola sont triées par couleur (rouge et blanc) et par taille (petit et gros) et ce sont les gros colas qui sont les plus appréciés, parfois c'est la forme qui est appréciée et les formes <tête de cheval> sont recherchées pour des usages particuliers. Pour la conservation, les noix de cola sont stabilisées à la chaleur, puis séchées au soleil, elles conservent alors toutes leurs propriétés.

Emballages : Les noix fraîches sont exportées en général dans des paniers de 50 Kg garnis intérieurement par des feuilles de <Tomatococcus daniéli> destinées à conserver certains degrés d'humidité. Pour l'exportation dans la sous région, c'est les emballages constitués de sacs de 100; 150; 170 Kg qui sont appropriés. Ce sont des emballages très originaux constitués de double sac (un sac noir en plastique intérieur doublé d'un sac polyester à l'extérieur) pour conserver l'humidité durant les transports. Les prix de vente de ces sacs spéciaux étaient de 5000 GNF par unité et ils sont disponibles en Guinée.

Transport : Le mode de transport le plus courant pour l'exportation de la noix de cola est la voie terrestre avec des camions de 10 T, 20 T, 30 T principalement sur l'axe Kindia ou Labé

vers Dakar (Sénégal) et sur l'axe Kankan, Siguiri vers Bamako(Mali). Les tarifs proposés sur ces axes routiers sont logés aux mêmes tarifs que le transport des produits périssables vers ces pays.

Prix : Les prix affichés sur ces marchés sont très variables et sont en particulier très élevés entre les mois de Mai à Octobre. Nous n'avons pas trouvé des grossistes sur ces marchés; la noix de cola est souvent vendue en détail et parfois en kilogramme chez certains commerçants qui disposent de balance avec comme stock quelques paniers de cola. A titre indicatif les prix affichés sur les marchés Sénégalais et Maliens en juillet étaient de 1200 FCFA le Kilogramme.

HUILE DE PALME

Avantages comparatifs : Les capacités de fourniture en huile de palme recensée par notre étude sont de 11 600 tonnes. Nous avons enregistré des demandes sur les marchés du Sénégal; Gambien; Guinée Bissau et du Mali. La période des exportations se situe généralement en saison sèche de Mars à Juin mais la période la plus propice pour l'exportation sur ces marchés sous régionaux est le mois d'Avril à Août puis au mois de Janvier pour des raisons stratégiques (concurrence avec l'huile de palme d'origine Ivoirienne sur ces marchés). Par rapport à la concurrence Ivoirienne la Guinée a l'avantage de la proximité avec le Sénégal; Guinée Bissau, Gambie et Sierra Léone. Cependant la régularité de l'offre guinéenne peut se poser sur ces marchés sous régionaux à cause du déficit de la production guinéenne qui n'arrive pas à satisfaire la demande locale ou il existe une forte consommation de l'huile de palme (5,8 Kg par tête d'habitant et par an contre 5,2 Kg par tête pour les ressortissants de la CEDEAO).

Exigence de qualité : Il existe 2 catégories d'huile de palme sur le marché sous régional : le Makina et l'Huile de palme extraite artisanalement; mais la préférence des clients sur le marché sous régional est l'huile de palme rouge extraite artisanalement. C'est l'huile de palme produite en Guinée forestière qui répond le mieux aux exigences de qualité sur le marché sous régional que l'huile de palme de la Guinée maritime.

Emballages : L'huile de palme rouge est conditionnée généralement dans des bidons de plastiques de 20 Litres au prix de 6500 GNF par unité en juillet 2006 et en fûts de fer ou plastique de 220 Litres au prix de 80 000 GNF par unité. Ces deux types d'emballages sont bien adaptés pour l'exportation dans la Sous région.

Transport : Pour ce trafic dans la sous région le mode de transport le plus adapté est la voie terrestre ou les bidons et les fûts d'huile de palme sont chargés dans des camions de 10 T, 20 T, parfois 30 T. Cependant il faut noter le mauvais état des routes reliant les zones de production en Guinée forestière ou les routes actuellement sont impraticables en hivernage. Il y' a lieu de trouver une solution par la voie maritime pour pouvoir exporter l'huile de palme en période hivernal ou la demande est très intéressante.

Prix : Compte tenue de l'offre saisonnier et l'impraticabilité des routes en saison pluvieuse, la Guinée ne peut exporter qu'en période sèche de Mars en Juin, période d'abondance du produit. Cependant pour obtenir de bons prix sur le marché sous régional, il faut exporter entre Avril et Août, période ou il y'a une forte demande et les prix très intéressants. A titre indicatif, les fourchettes de prix sur les marchés régionaux sont entre 400 FCFA/L et

750FCFA/L; lors de notre passage sur le marché de Bamako (Mali) les prix indiqués étaient de 450FCFA/L.

ORANGE ET CITRON

Avantages comparatifs : L'offre recensée par notre étude est de 12 200 Tonnes d'orange et citron pour l'exportation dans la sous région. Le marché Sénégalais, Malien, Ivoirien et Gambien sont demandeurs. La Guinée à l'avantage d'avoir une production plus précoce entre Octobre et Décembre et de n'être pas concurrencée par les productions locales de ces pays qui en général se situent entre Mars et Juillet. Cette production Guinéenne entre Octobre et janvier est favorable aussi sur ces marchés régionaux car elle n'est pas concurrencée par la commercialisation de la mangue, celle-ci venant essentiellement dans la période comprise entre Mars et Juillet.

Exigences de qualité : L'orange et le citron sont des fruits rafraîchissant beaucoup consommés dans la sous région à cause de son jus riche en vitamine A et C. La production guinéenne est très appréciée par rapport aux productions locales à cause de sa richesse en jus et leur faible acidité. Toutefois la production guinéenne est attaquée par la cercosporiose, maladie qui occasionne des tâches noirâtres sur les fruits. Pour l'exportation dans la sous région, il est nécessairement obligatoire d'éliminer tout fruit présentant des tâches à cause des mesures de quarantaine par ces pays limitrophes importateurs surtout le Sénégal et le Mali.

Emballage : Pour l'exportation dans la Sous région, l'emballage utilisé pour les oranges et citron sont les sacs de jute de 50 Kilogrammes qui sont bien adaptés et disponibles en Guinée; À défaut sacs, les produits peuvent être livré en vrac mais dans des camions bien adaptés pour la circonstance et en bon état (bonne suspension). L'emballage en carton est possible mais il est trop cher en Guinée et non rentable pour ce type de marché sous régional.

Transport : Le mode de transport à la norme pour ce type de transactions commerciales dans la sous région, est la voie terrestre. Des camions de 20 T, 30 T assurent le trafic entre la Guinée et les pays limitrophes. L'orange et le citron étant des produits périssables, il faut veiller au bon état des camions surtout au niveau des suspensions pour éviter les chocs qui ont des effets sur les fruits. Les itinéraires suivant sont utilisés pour ce trafic : Axe Mandiana et Kankan vers Côte d'Ivoire et Mali; axe Kindia et Labé vers Sénégal, Gambie, Guinée Bissau et Sierra Léone. Parfois on note sur ce trafic l'utilisation de la voie maritime par les pirogues pour transporter les oranges et citrons de la Guinée vers le Sénégal et la Gambie de façon frauduleuse donc il souhaitable d'exploiter cette possibilité en utilisant des bateaux de façon officielle.

Prix : Les prix sont variables sur les marchés sous régionaux , lors de notre passage sur ces marchés entre Juillet et Août les prix variaient entre 300 FCFA/Kg et 500 FCFA/Kg sur les marchés sénégalais et Maliens et 1000 FCFA/Kg sur le marché de Guinée Bissau. Les prix sont meilleurs entre Octobre et Décembre qui coïncide avec la période de Ramadan et les fêtes de fin d'année.

MANIOC FRAIS ET SEC

Avantages comparatifs : La quantité de l'offre recensée pour l'exportation dans la sous région est de 5000 Tonnes de manioc frais et 1135 Tonnes de manioc secs. La durée de conservation du manioc frais étant très limitée (3 jours), seul le manioc sec et son dérivé

amidon du manioc sont exportés sur le marché sous régional. Nous avons enregistré au cours de notre mission des demandes de produit au Sénégal et au Mali particulièrement où il existe des unités agro industrielles de transformation du produit en amidon. Pour la consommation locale, le marché de la Sierra Léone absorbe une petite partie du manioc produit en Basse Guinée, tandis que la Côte d'Ivoire importe une partie du manioc produit en Guinée forestière. La période de commercialisation se déroule entre Octobre et Mars pour le manioc frais. Toutefois nous constatons que l'offre guinéenne est insuffisante à la demande sur le marché sous régional car la majeure partie de la production est autoconsommée sur place en substitution du riz dans les communautés rurales pauvres. La stratégie est de transformer le manioc frais en manioc sec qui se conserve bien et de l'exporter dans la sous région où il est consommé sous forme de Tô ou Attiéké (plats africains très prisés).

Exigences de qualité : C'est l'amidon extrait du manioc produit en Guinée forestière qui est surtout exporté au Mali avec les célèbres teinturiers maliennes dont la renommée de la qualité de leur produit est reconnue en Afrique de l'Ouest. Pour le manioc sec exporté, il faut tenir compte de la couleur dont le blanc propre est plus apprécié dans ces pays que le blanc sombre qui est souvent vendu sur place au lieu d'être exporté.

Emballages : Pour ce mode de conditionnement c'est des sacs de 50 Kg (sacs vides de farine) qui sont utilisés pour l'exportation du manioc sec. Parfois c'est des sacs de 80 Kg cousus qui sont utilisés pour l'exportation dans la sous région. Ces emballages sont disponibles sur le marché et sont adaptés pour le marché sous régional. Pour les expéditions de manioc frais vers les pays limitrophes dont la durée maximum de transport est un(1) jour par exemple entre Nzérékoré et Côte d'Ivoire; entre Kindia et Freetown, entre Kankan et Bamako; il est recommandé d'utiliser des emballages en carton type banane ou ananas.

Transport : Le manioc frais étant un produit très périssable dont la durée de conservation est très courte, le transport par voie terrestre ne peut se faire que sur de courtes distances, pour de longs voyages il y a des risques de détérioration du produit avant destination. Seul le manioc sec très résistant à la durée est indiqué pour l'exportation dans la sous région par voie terrestre avec des camions de 20 à 30 tonnes qui assurent ces trafics.

Prix : Pour ce type de produit, la vente se fait souvent en détail dans les marchés sous régionaux; les tubercules de manioc frais ou secs sont proposés en unité de vente selon leur taille. Au Sénégal et au Mali, lors de notre passage sur ces marchés entre Juillet et Août les prix relevés sur ces marchés variaient entre 200 FCFA/Kg et 400 FCFA/Kg pour le manioc frais et entre 100 FCFA/KG et 250 FCFA/KG pour le manioc sec.

NÉRÉ

Avantages comparatifs : L'offre recensée par notre est de 351 Tonnes de grain de néré pour l'exportation dans la Sous région. Les gousses de néré donnent lieu à divers produits commercialisés : pulpe, farine, graine et Soumbara qui est un condiment noirâtre entrant dans la composition de divers sauces dans la sous région. Parmi ces quatre formes trouvées sur le marché, c'est les graines et Soumbara qui sont exportés dans la sous région. Nous avons enregistré des demandes de ces produits sur les marchés du Sénégal, Guinée Bissau, Mali et Sierra Léone. La période de commercialisation de ces produits se situe entre Octobre et Juin mais la période la plus propice pour l'exportation dans la Sous région se situe entre Août et Septembre, période où les prix sont plus élevés sur ces marchés. Cette stratégie est utilisée par les commerçants Grossistes qui achètent les produits au moment des récoltes entre Mars à

Mai et les stocke pour les vendre plus tard (Août, Septembre) sur ces marchés sous régionaux avec de grands profits par rapport au moment des achats sur le marché local ou période d'abondance.

Exigences de qualité : Concernant la qualité demandée sur ces marchés, il faut des graines de néré extraits des gousse soient dépourvue de tout trace jaunâtre de la pulpe du fruit. Pour le Soumbara condiment noirâtre extrait en poudre du néré, il faut qu'il dégage une odeur particulière forte très appréciée par les commerçants spécialistes.

Emballages : Les grains de néré sont emballés dans des sacs en plastiques de 50 Kg (sacs de farine récupérés), tandis que les poudres de Soumbara sont emballées dans des sachets en plastiques de 250 grammes à 1000 grammes. Pour l'exportation dans la sous région de la poudre de Soumbara des lots de sachets de 1Kg peuvent être emballés dans des cartons de 20 Kg à 40 Kg. Ces types d'emballages sont disponibles en Guinée.

Transport : Les grains de néré n'étant pas un produit périssable, le mode de transport le plus utilisé pour l'exportation dans la sous région est la voie terrestre. Des sacs de 50 Kg sont empilés dans des camions de 20 T à 30 T à destination du Sénégal via Kindia et Labé; du Mali via Kankan et vers Freetown et Bissau via Conakry ou Kindia.

Prix : Selon les tendances sur le marché sous régional, nous avons remarqué que les prix sont meilleurs entre les mois de Juillet, Août, Septembre et Mars, période qui coïncide avec la fin de la campagne de commercialisation sur les marchés locaux et les nouvelles récoltes en Guinée. Sur ces marchés sous régionaux le néré et le Soumbara sont souvent vendus en détail soit sous forme de boulettes pour le néré ou sous forme de poudre pour le Soumbara. A titre indicatif le néré grain est vendu à 750FCFA/Kg sur le marché Malien lors de notre passage en Août 2006.

BOIS VEN

Avantages comparatifs : L'offre recensée pour l'exportation dans la sous région était quantifiée à 10 000 Pièces. Nous avons enregistré des demandes de bois au Sénégal; Mali, Guinée Bissau. Par rapport à ces pays marqués souvent par la sécheresse, la Guinée à l'avantage de son climat forestier avec un important gisement en bois. Il existe une forte demande sur le marché sous régional car le bois est utilisé dans l'ameublement et dans la construction parfois dans les industries de transformation en allumettes ou papier. En dehors du bois VEN, nous avons enregistré des demandes de bois LENGUE et ACAJOU.

Exigences de qualité : Le bois VEN est souvent exporté en unité de volume qui est le mètre cube qui comprend huit (8) pièces de bois dont les dimensions sont les suivantes : Longueur : 2 mètres, Largeur : 30 centimètres, Epaisseur : 20 centimètres. La qualité du bois exporté est appréciée en fonction des sciages en unité de mesure car le bois étant acheté en mètre cube; donc pour l'exportation dans la sous région les ateliers de sciages doivent respecter ces unités de mesure pour livrer un produit homogène.

Emballages: Les bois sont livrés en vrac mais pour l'exportation vers la sous région, il faut conditionner ces bois en dimension homogène avec des lots de 8 pièces équivalent au mètre cube, unité d'achat. Ces bois sont rangés en doubles pièces dans les camions.

Transport: Le mode de transport généralement utilisé pour l'exportation dans la sous région est la voie terrestre. Compte tenu du poids des bois, il faut utiliser des camions de 10 roues à 12 roues pour supporter les voyages; sinon avec les camions de 6 roues à 8 roues, il y'aura toujours des problèmes de pneumatiques à cause de l'état des routes transfrontaliers souvent dégradées. Pour ce type de transport terrestre le trafic est possible qu'en saison sèche. Pour le plein développement des exportations de bois très porteur sur ces marchés sous régionaux; il est recommandé d'exploiter la voie maritime en disposant des navires adéquats vers ces destinations.

Pri : les prix sont très fluctuants sur le marché sous régional mais en général l'exportateur est obligé de négocier des prix FOB à cause des difficultés liées au transport de ces produits lourds. A titre indicatif le prix du mètre cube proposé en juillet était de 160 \$ Dollars US par mètre cube. Pour pénétrer ces marchés il faut des négociations commerciales sérieuses entre les exportateurs guinéens et les importateurs de ces pays pour ajuster les prix selon les cours mondiaux du bois.

CHAPITRE IV: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Dans cette étude d'identification des opportunités des marchés régionaux pour les produits agricoles et forestiers produits en Guinée, la première étape pour développer le commerce Sous Régional consiste à identifier les produits qui pourraient théoriquement être échangés entre la Guinée et les pays frontaliers tels que : Sénégal, Mali, Guinée Bissau, Gambie, Sierra Leone, Liberia et Cote D'ivoire. Cet inventaire de produits servira ensuite pour planifier une action de développement des échanges commerciaux sur le marché Sous Régional (après l'identification des acheteurs potentiels). Cette étude d'identification des produits potentiellement exportables s'avère essentiel si l'on veut prouver qu'il existe un potentiel commercial Sous Régional quantifiable et si l'on veut convaincre tous les acteurs concernés, tant publics que privés, que ces efforts pour le développement des échanges intra régionaux soient justifiés.

L'analyse des flux commerciaux nous a permis d'identifier et de retenir les produits agricoles et forestiers qui ont un potentiel export dans la sous région. Cette analyse repose sur une étude des importations et des exportations entre la Guinée et les pays frontaliers. Pour la taille du marché Guinéen d'exportation dans la sous région, elle résulte du calcul de la consommation apparente qui s'obtient en cumulant la production intérieure et les importations desquelles l'on retranche les exportations enregistrées au cours de la même année. Les statistiques (commerce extérieur, production nationale, commerce intérieur) disponibles actuellement ne permettent pas de faire cette évaluation en raison de leur insuffisance. Cependant compte tenu des capacités de production existantes en Guinée pour les produits agricoles et forestiers, l'on peut considérer que l'enjeu du marché sous régional; et dans un proche avenir le commerce Sous Régional constituera à la fois pour la Guinée, une nouvelle chance et un défi. L'étude d'identification des clients potentiels acheteurs dans la sous région (Sénégal; Gambie, Mali, Côte D'ivoire, Sierra Léone, Libéria, Guinée Bissau) nous a permis d'avoir des informations sur les opérateurs économiques de ces pays pour l'accès au marché.

En outre aucune enquête sur la consommation des ménages n'a jamais eu lieu dans ces pays, ce qui aurait permis une meilleure évaluation de la taille du marché. L'étroitesse du marché intérieur et le faible pouvoir d'achat des consommateurs de ces pays, ne permettent pas de réaliser des économies d'échelle. Ainsi nous avons pu obtenir des renseignements de manière détaillée sur les conditions d'accès aux différents marchés Sous Régionaux étudiés et sur les tendances observées dans ces marchés (abondance; pénurie). A part le Sénégal et le Mali, qui sont des pays sahéliens avec un climat chaud et sec, tous les autres pays (Côte D'ivoire, Libéria, Sierra Léone et Guinée Bissau) ont un climat côtier humide avec de fortes précipitations semblables à la Guinée, ce qui fait qu'on retrouve les mêmes produits agricoles et forestiers mais de façon saisonnière variant d'un pays à un autre. Ces marchés des produits étudiés sont hétéroclites; il traduisent assez bien la composition sociodémographique des populations avec des disparités certaines au plan des revenus d'une part et au niveau des préférences des consommations souvent importées. Ces marchés sous régionaux sont souvent informels et l'exportation des produits agricoles et forestiers se réalisent souvent par voie terrestre sur les axes routiers suivants :

1. Kindia vers Dakar, Banjul (Sénégal, Gambie) via Téléméli ou Labé
2. Kindia vers Bamako (Mali) via Kankan, Siguiré
3. Kindia vers Freetown (Sierra Léone) via Forécariah, Pamélap
4. Kindia vers Bissau (Guinée Bissau) via Boké

En général c'est des camions de 10 Tonnes, 20 Tonnes parfois 30 Tonnes qui assurent le trafic routier des produits agricoles et forestiers vers ces destinations. Le trafic routier d'une part entre la Guinée et Côte D'ivoire et d'autre part entre la Guinée et le Libéria, est interrompu depuis quelque temps à cause des guerres civiles et la présence de rebelles armées. Le principal problème de ce trafic constitue le mauvais état des routes souvent des pistes; les barrages érigés le long des routes nationales des Services de l'Administration (Police, Gendarmerie, Douane, Contrôle Qualité et Eaux et Forêts) qui font des taxes sauvages sur les camions de transport et leurs produits.

Le conditionnement (emballages) des produits ciblés ne posent pas de problème particulier notamment pour les exportations Sous régionales par voie terrestre. Les produits son en général expédiés dans des emballages sommaires : en cartons de 10 Kg, 20 Kg, 40 Kg pour les produits périssables tels que mangue, ananas, banane; et pour les produits non périssables : Paniers de 10 Kg , 20 Kg , 50 Kg; Sacs en plastiques de petit diamètre ou grand diamètre , Sacs en jute de 50 Kg; 60 Kg , 80 Kg; Bidon en plastique de 20 Litres; Fûts en plastique ou en fer de 200 Litres.

Depuis la libération de l'économie de ces pays, les prix sont libéralisés sur les marchés locales et sous régionaux. Suivant les lieux de vente ou marché, chaque opérateur fixe les prix selon les tendances des marchés : Prix élevé quant le produit est rare (pénurie) et prix bas quant les produits sont abondants (abondance). Il faut noter que les prix pratiqués par : les grossistes, les Commerçants étrangers et les détaillants, installés dans ces pays frontaliers, sont parfois plus flexibles sur les prix des magasins spécialisés.

Concernant les prix, le transport, les emballages, des efforts considérables devront être fournis aussi bien par les gouvernements, les entreprises et les opérateurs économiques eux mêmes pour prendre en charge ces difficultés qui constituent un goulot d'étranglement pour le développement des marchés sous régionaux.

Une économie orientée vers l'exportation ne se crée pas d'elle-même, mais qu'elle doit être planifiée et mise en place sur la base de stratégie clairement définie. En effet l'exportation comprend une série d'étapes interdépendantes qu'il est essentiel de coordonner en synergie avec tous les acteurs concernés (producteurs, exportateurs, commerçants, transporteurs; services d'appui technique public et privé, Structure de crédit etc) avec des objectifs chiffrés en terme de pénétration et de conquêtes de nouveaux marchés. La relance des exportations se donne pour but de développer les opportunités offertes sur le marché sous régional en fonction des avantages comparatifs dont bénéficie la Guinée en vue de contribuer à la croissance économique, à la création d'emplois et à l'équilibre de la balance de paiement.

La stratégie de partenariat que nous proposons en matière de développement du marché Sous régional pour les produits ciblés pourrait s'articuler sur quatre axes majeurs que sont :

Organisation des opérateurs économiques impliqués dans l'exportation des produits agricoles et forestiers ciblés dans la Sous région en une entité forte qui sera institutionnalisée. Cette structure va servir de relaie entre la production et la commercialisation (exportation) des produits ciblés dans la Sous région. Cette structure peut être mise en place au niveau au niveau de la Chambre du Commerce en relation avec la Chambre d'Agriculture : voir le projet RESEAU GUINÉEN DES OPERATEURS ECONOMIQUES DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE (**REGOSA**), qui aura des représentations dans les régions, préfectures et communes de la Guinée. Cette structure spécialisée va regrouper tous les

opérateurs économiques intéressés dans l'exportation des produits agricoles et forestiers : que ce soit :

- les associations de producteurs (Fédération, Unions, Groupement,) et exportateurs
- les commerçants Grossistes exportateurs de produits et importateurs d'intrants agricoles
- les transporteurs des produits agricoles et forestiers (terrestre, maritime, aérien)
- les unités de confection d'emballages présents en Guinée.

Les parties impliquées doivent s'unir en comité de concertation filière par filière afin de mettre sur pied les facilités d'exportation moderne.

Cette structure servira à procéder aux groupages des produits en gérant des infrastructures de collecte et de stockage et la logistique de transport. Grâce à cette structure les organismes financiers tels que les banques pourraient octroyer des crédits aux exportateurs avec le système de <crédit sur nantissement de stock>.

Encadrement des exportations vers la Sous région par les services d'appui technique qui sont :

- la Recherche (**IRAG**) qui s'est constituée par un groupe de centres de recherches dans le pays est aujourd'hui opérationnelle même si des efforts doivent être poursuivis pour améliorer son fonctionnement et les performances de ses chercheurs. Néanmoins, il convient de reconnaître que les performances de l'IRAG restent en dessous des attentes du secteur d'exportation dans la sous région; il faut développer une recherche adaptative en travaillant sur le domaine des technologies post récolte(détermination des points de coupe export des produits, stockage, emballage etc..) qui reste encore relativement vierge par rapport au vœu de valorisation des productions, entraînant en cela des produits à l'exportation de qualité relativement passable. Il y'a lieu de développer l'approche reposant sur le budget programme et de focaliser l'essentiel des activités sur les productions stratégiques potentiellement exportables. La création de Bureau d'analyse macroéconomique comme au Sénégal est souhaitable afin d'étudier les problèmes liés au marché et à la commercialisation avec des agroéconomistes formés à cet effet.
- Le Service National Contrôle Qualité et Norme (**SNQCN/DNE**) : C'est le service qui délivre les certificats d'origine et de contrôle qualité documents nécessaires qui accompagnent les produits destinés à l'exportation. La qualité reste une préoccupation majeure pour l'exportation dans la Sous région à cause de la concurrence par des produits d'autres origine sur le marché régional. Mais les vérifications de contrôle qualité du SNCQN se situent beaucoup trop en aval pour que les lots <bons à exporter> puissent réellement en bénéficier. Pour être plus efficace, les vérifications <qualité> par le SNCQN doivent être exercées au niveau des lieux de production ou de conditionnement des produits. Mais avec les effectifs réduits dont dispose le SNCQN sur le terrain, l'organisation d'un suivi systématique des opérations de conditionnement des produits à exporter sur les lieux de production semble irréaliste. Actuellement les agents qui sont sur le terrain dans les Préfectures procèdent à des contrôles routiers intempestifs potentiellement préjudiciables à l'exportation des produits sur le marché sous régional. A cet effet il convient de renforcer les capacités d'intervention du SNCQN pour ainsi proposer aux exportateurs une alternative de qualité respectant les exigences de qualité et les normes requises à l'exportation sur le marché régional : Voir le programme Qualité UEMOA <mise en place d'un système d'accréditation, de normalisation et de promotion de la qualité> dont l'objectif global

est de promouvoir le développement régional du commerce sous régional par la mise en place d'un système régional d'accréditation et de certification; le renforcement des structures de Normalisation et l'harmonisation des normes; la promotion de la qualité et la protection des consommateurs.

- La Division Protection des Végétaux (**DPV/DNA**) : C'est le service qui délivre le certificat phytosanitaire des produits destinés à l'exportation en Guinée. Il est habilité à procéder aux diagnostics des maladies et de faire les traitements phytosanitaires sur tout l'étendu du territoire. En effet toutes les importations de produits agricoles et forestiers dans les pays de la sous région particulièrement au Sénégal et Mali, sont soumises au respect des normes de qualité commerciales phytosanitaires. L'introduction d'organismes parasites pouvant affecter les végétaux des pays réceptonnaires est interdite et les contrôles aux postes frontaliers concernant ces organismes nuisibles sont strictes. Dans ce domaine la Guinée a beaucoup de lacunes car les productions destinées à l'exportation font souvent l'objet d'attaques de parasites dits de Quarantaine par exemple : la cercosporiose de la banane et des orangers, la cochenille farineuse du manguier et de l'ananas, les mouches des fruits et l'anthracnose du manguier, maladie virale sur le petit piment, la teigne de la pomme de terre etc. Le règlement phytosanitaire dans ces pays stipule que tout lot sur lequel est détecté un organisme de quarantaine est détruit ou refoulé aux frais de l'exportateur. En Guinée le contrôle pour la délivrance du certificat phytosanitaire se situe très en aval et existe particulièrement à Conakry à l'aéroport et au port. Ce qui fait que le contrôle phytosanitaire est inexistant pour les produits exportés dans la sous région qui transitent par voie terrestre en accédant directement à ces pays sans passer par Conakry ou existent les postes de contrôles. Pour rendre efficient ce contrôle phytosanitaire, il est recommandé de renforcer les capacités des techniciens en protection des végétaux (TSPV) et les agents privés de traitement des végétaux (AFTP) qui étaient installés dans toutes les Préfectures de la Guinée et équipés grâce à un projet financé par la Banque Mondiale aujourd'hui en cessation d'activités. Il y'a lieu de confier le contrôle phytosanitaire pour la délivrance du certificat phytosanitaire à ces agents installés sur le terrain au niveau des zones de production et d'embarquement des produits destinés à l'exportation dans la sous région. Concernant les diagnostics phytosanitaires (détection de maladies et parasites de quarantaine) il est conseillé de confier ce travail aux techniciens du Laboratoire de protection des végétaux de Foulaya en appui avec l'assistance technique du Bureau Régional APHIS basé à Dakar/Ambassade USA. Pour l'exportation des produits ciblés au Sénégal et au Mali tels que les oranges, mangue, ananas, pomme de terre, banane, petit piment; produits actuellement attaqués par des parasites de quarantaine, il y'a lieu de mettre en place deux(2) types de mesure de protection phytosanitaire qui sont :

1. Légal par la mise en application des textes législatifs et réglementaires relatifs à la quarantaine végétale aux différents contrôles phytosanitaires du matériel végétal.
2. Technique par repérage des zones de production destinées à l'exportation pour un éventuel suivi par les TSPV ou un éventuel traitement phytosanitaire par les AFTP : techniciens qui sont présents dans toutes les Préfectures de la Guinée.

Coordination des Services Marketing et Vente sur le terrain (Assistance à la Commercialisation): Dans la stratégie du développement des opportunités du marché régional, nous avons montré les procédures liées à l'exportation dans la sous région notamment

comment recevoir son argent en exportant; quelles sont les formalités douanières, administratives et financières à respecter. Mais vue l'absence des capacités et le manque de professionnalisme des exportateurs guinéens à répondre à ses exigences en matières de transactions commerciales sur le marché sous régional, nous avons jugé qu'il serait mieux d'adapter, de renforcer et de coordonner les structures d'appui à la commercialisation existant en Guinée. Pour ce faire, il faut définir le rôle de chaque service dans le processus d'accompagnement des opérateurs économiques guinéens à exporter sur le marché sous régional. Nous avons retenus les services ci-dessous :

- **CAFEX** (Centre d'Appui aux Formalités d'Exportation) : c'est un établissement public au service du secteur privé dont l'objectif est de faciliter les formalités commerciales relatives aux exportations en devenant un guichet unique. Créé en 1997 sous l'impulsion du PCPEA (Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles), le CAFEX est opérationnel depuis 1998 et s'apparenté à un guichet unique où sont effectuées toutes les formalités administratives (à l'exception des formalités douanières) et contrôles requis pour l'exportation. Le CAFEX dispose aujourd'hui des bureaux aux points de sortie du territoire guinéen notamment au port et à l'aéroport de Conakry et récemment à Labé. Ces bureaux délivrent les certificats de qualité et de conformité aux normes d'exportation, le certificat phytosanitaire et le certificat d'origine. Concernant l'exportation des produits ciblés dans la sous région le CAFEX a un rôle très limité actuellement à cause de la présence de leurs bureaux de contrôle seulement à Conakry alors que la majeure partie des exportations dans la Sous région se fait par voie routière à partir des zones de productions vers les pays limitrophes directement tels que le Sénégal, Mali, Côte d'Ivoire, Sierra Léone, Guinée Bissau. La stratégie pour rendre opérationnel ce service qui délivre les documents représentant en somme le <passport> des produits à exporter vers la sous région, est de renforcer les capacités et les moyens des services techniques qui font les contrôles sur le terrain à savoir la DPV et le SNCQN. Pour s'adapter aux réalités du commerce sous régional dont 80% des exportations se fait par voie routière vers les pays frontaliers, le CAFEX doit ouvrir des bureaux à Kankan pour les destinations vers le Mali, Labé, Kindia, pour les destinations vers le Sénégal, Nzérékoré pour les destinations vers la Côte d'Ivoire, Boké pour Guinée Bissau, et Forécariah pour Sierra Léone.
- **ACA** (Agence de Commercialisation Agricole) : Service ayant des antennes ou bureaux dans toutes les régions de la Guinée, Il fournit des services en commercialisation qui sont :
 1. Informations de marché au niveau des radios rurales avec les Centres d'Informations Agricoles et Commerciales (CCIAC) installés dans la plus part des centres urbains pour la collecte et la diffusion des prix des principaux produits agricoles.
 2. Promotion des produits en organisant des foires agricoles et bulletin d'informations
 3. Assistance à l'accès aux intrants agricoles
 4. Formation en techniques de négociations et marketing
 5. Intermédiation en commercialisation

Dans le cadre de l'exportation des produits ciblés sur le marché sous régional ACA peut intervenir à trois niveaux qui sont :

Niveau 1: Gestion des centres ou magasins de groupage des produits agricoles (infrastructures de stockage) destinés à l'exportation dans la sous région pour permettre l'accès aux exportateurs guinéens au crédit de commercialisation : stratégie

de <crédit sur nantissement de stock> comme garantie avec les Institutions financières.

Niveau 2: Négociations des contrats commerciaux type achat/vente et suivi des procédures de la mise à marché des produits exportés dans la sous région (paiement avec commission du service) en relation avec les banques commerciales.

Niveau 3: Informations du marché sous régional en partenariat avec RESIMAO (Réseau des Systèmes d'Information de Marchés de l'Afrique de l'Ouest) à travers la publication des prix des produits, la collecte de données s'appuyant sur des statistiques et des rapports d'analyse. En effet les marchés sont généralement libres et les prix sont déterminés par l'offre et la demande. L'analyse des statistiques de prix permet de dégager des tendances et de prévoir en quelle saison les prix monteront; on peut contrôler si les prix augmentent plus vite ou moins vite que l'inflation et dans une certaine mesure, prédire leur évolution future.

- **CIEPEX** (Centre International d'Echanges et de Promotion des Exportations) : En tant qu'agence de promotion, le CIEPEX a pour mission de promouvoir les produits guinéens et les échanges entre la Guinée et les autres pays. Au plan du conseil, le CIEPEX se fixe pour objectif d'identifier et évaluer les causes des problèmes réels et potentiels du marché et suggérer des solutions appropriées en rapport avec les bénéficiaires. Les activités du CIEPEX sont focalisées sur les services suivants :

1. Recherche marketing et études
2. Développement des exportations
3. Foires et Expositions

Pour l'exportation sur le marché régional des produits agricoles et forestiers ciblés, CIEPEX peut intervenir à trois niveaux :

Niveau 1: Effectuer des études de marché complètes pour les produits ciblés à l'exportation dans la soue région.

Niveau 2: Présenter les produits guinéens ciblés à l'exportation lors des foires commerciales dans la Sous région par exemple FIDAK ET FIARA au Sénégal etc...

Niveau 3: Formation en marketing et vente sur le marché sous régional.

- **TRANSITAIRES** : Ils sont indispensables dans le processus d'exportation sur le marché sous régional, ce sont eux qui sont chargés d'accomplir les formalités douanières pour le compte de l'exportateur : ce sont des commissionnaires agréés en douane. Actuellement il existe spécialement un service chargé de l'exportation au sein de la douane dans le cadre de la simplification et facilitation des exportations des produits Guinéens. Le Transitaire après avoir rempli toutes les formalités douanières avec les documents requis à cet effet, obtient un document (Déclaration) avec la mention BON A EXPORTER de la douane dont une copie est remise à l'exportateur pour accompagner son produit hors des frontières de la Guinée. Avec le manque de professionnalisme des exportateurs Guinéens, il serait plus judicieux de confier aux transitaires les opérations liées aux TRANSPORT des produits dans la sous région que ça soit par voie terrestre, par voie maritime, ou par voie aérienne. En conséquence il y'a lieu d'établir des contrats de transport entre l'exportateur Guinéen et le transitaire.

Services Credit/Financs/Banque: En Guinée il n'existe pas de banques spécialisées pour financer les crédits agricoles surtout pour l'exportation des produits. Ce manque de crédits

disponibles pour les exportateurs Guinéens privés représente une grave contrainte à l'émergence d'un secteur privé dynamique, capable de prendre en charge l'ensemble des fonctions commerciales et d'emmagasinage dont s'acquittaient jadis les organismes de commercialisation étatiques. Au niveau des banques, on observe une réticence généralisée à offrir des prêts aux exportateurs cela pourrait s'expliquer par le fait que ces exportateurs oeuvrent en priorité dans un secteur non structuré et omettent souvent de comptabiliser leurs opérations et disposent de ressources limitées et n'ont guère de contact avec le système bancaire. Les prêts octroyés pour le commerce agricole comportent de gros risques dus à la difficulté de prévoir avec exactitude les fluctuations des prix et à la détérioration des produits stockés de manière impropres. Une autre contrainte qui pèse sur l'octroi des prêts au commerce privé est l'exigence de garanties conventionnelles car la principale forme de garantie acceptée par les banques est le bien immobilier or la plus part des biens immobiliers ruraux n'ont aucune valeur marchande et les plantations dépourvues de titre de propriété. Une solution au problème du financement des échanges commerciaux (exportation dans la sous région) pourrait donc consister à utiliser d'avantage les stocks de produits à exporter comme garantie matérielle c'est le système désigné sous le nom de < CREDIT SUR NANTISSEMENT DE STOCK >. Obtenir des crédits contre le nantissement de stocks de produits emmagasinés dans des entrepôts sous douane est une pratique répandue dans une grande partie du monde. Une telle approche expérimentée et réussie au Mali et au Ghana (ONG TechnoServe), pourrait entraîner l'instauration de liens solides à long terme entre les banques et le secteur commercial des produits agricoles et forestiers. Cette méthode comprend un accord sur trois fronts entre une banque, un emprunteur et un entreposeur. L'emprunteur peut un commerçant grossiste ou un groupe d'agriculteur (voir REGOSA); l'entreposeur est normalement une organisation spécialisée dans ce domaine et qui ne commercialise pas les produits entreposés (voir ACA). Le crédit sur nantissement des stocks ne peut fonctionner que dans un milieu administratif propice. Il exige aussi la disponibilité de services de soutien tels que des systèmes d'information sur les marchés qui permettra de profiter des hausses saisonnières des prix dans la sous région grâce aux possibilités de stockages offertes. Concernant ce nouvel outil de commercialisation agricole, nous avons ciblé deux (2) structures financières présentes en Guinée qui sont :

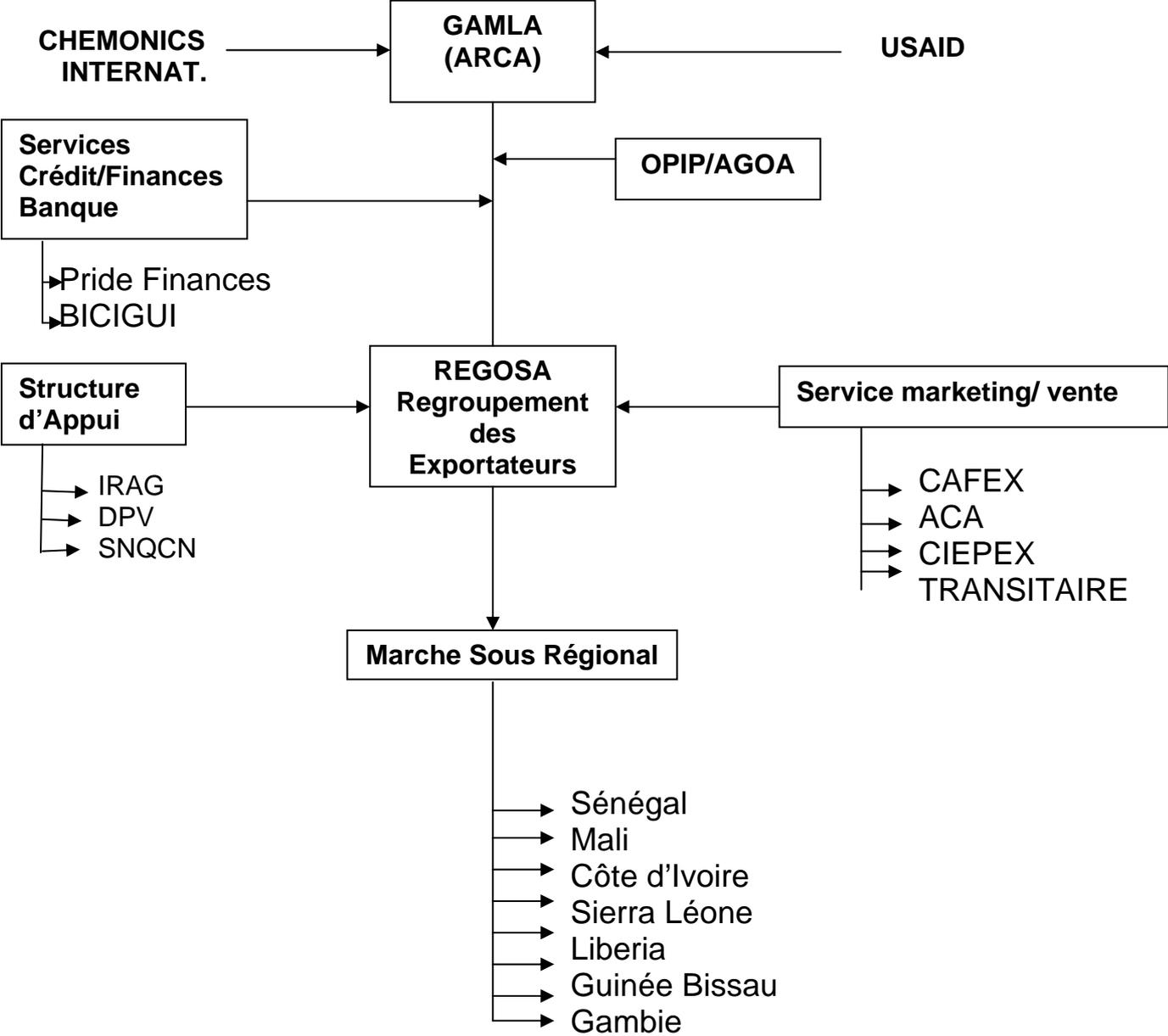
- **BICIGUI** (Banque International pour le Commerce et l'Industrie de Guinée): Elle est la banque commerciale reconnue en Guinée qui est habilitée à gérer les formalités bancaires liées à l'exportation des produits sur les marchés extérieurs (sous régional et international). La réglementation de change en matière d'exportation stipule que tout exportateur Guinéen de produits doit se conformer à la réglementation relative aux dispositions en matière de rapatriement de devises issues des recettes d'exportations. C'est au niveau de cette banque que l'exportateur ouvre une DDE(Demande Descriptive D'exportation) pour lui permettre d'accomplir les formalités douanières indispensables pour la sortie de son produit du territoire Guinéen. L'exportateur Guinéen peut recevoir son argent par l'intermédiaire de cette banque soit par virement international, soit par encaissement documentaire, soit par crédit documentaire. La garantie sur nantissement du stock offre une opportunité à cette banque pour octroyer le crédit nécessaire aux exportateurs Guinéens pour la commercialisation de leurs produits dans la sous région.
- **PRIDE FINANCE**: C'est une ONG financière créée en Septembre 98 pour assurer la pérennité des activités financières du projet PRIDE/VITA initié par USAID en 1991. Elle est spécialisée dans le domaine de la micro finance. PRIDEFINANCE

a pour mission d'offrir des services financiers et non financiers de proximité aux micro, petites et moyennes entreprises du secteur informel à travers l'octroi de crédit et la formation. Pour l'exportation dans la sous région 80% des produits sont issus des petits producteurs qui livrent leurs produits aux exportateurs qui sont obligés de collecter les produits dans les différentes zones de production pour répondre au volume commandé par la client. Ces petits producteurs n'ont pas les moyens pour évacuer leurs produits sur les lieux de collecte de l'exportateur par exemple le cas de collecte de noix de karité pour la production et l'exportation du beurre de karité. C'est pourquoi nous avons ciblé PRIDE FINANCE pour répondre aux besoins financiers des petits producteurs qui sont des maillons importants dans le processus d'exportation des produits ciblés sur le marché sous régional.

Ces différents partenaires stratégiques intervenant dans le processus d'exportations des produits ciblés sur le marché sous régional pourraient être coordonné par une structure comme l'OPIP (Office de Promotion des Investissements Privés) qui prendra le relais du projet ARCA/Guinée avec l'expertise de Chemonics International (voir projet Trade Mali et Mali finance) qui permettrait de créer et développer *un projet pilote intégré d'exportation des produits Guinéens sur le marché sous régional* : passage obligé aux opérateurs économiques Guinéens pour exporter aux USA dans le cadre de AGOA. Cette stratégie peut être schématisée ci-dessous.

.

Partenariat stratégique pour le développement des opportunités des marchés régionaux pour les produits agricoles et forestiers produits en Guinée.



L'OPIP (Office de Promotion des Investissements Privés) héberge le bureau d'informations AGOA-Guinée, il assure trois grandes fonctions :

1. Celle de guichet unique qui est en même temps centre de formation des Entreprises
2. Celle d'assistance technique au secteur privé et d'interface avec le secteur public
3. Celle d'Agence de promotion de l'image de la Guinée à travers le monde pour favoriser les investissements étrangers.

Mais la réalité montre que l'OPIP n'est pas en mesure d'attirer des investisseurs étrangers en Guinée dans le secteur agricole et forestier. L'USAID avec l'expérience de Chemonics dans la sous région notamment au Mali (projet Mali finance et Trade Mali) peut aider le Gouvernement Guinéen à établir une nouvelle Agence de Promotion des Investissements (API) qui jouera un rôle clé dans la capacité du Gouvernement à attirer des investissements étrangers directs dont ont besoin les entreprises agricoles Guinéennes pour l'exportation de leurs produits. Avec cette nouvelle Agence de Promotion des Investissements, un fonds de préfinancement des exportations des produits agricoles et forestiers peut être mis en place et géré par Pride Finance. Ce fonds sera destiné à pré financer un certain nombre d'opérations qui précède l'acte d'exporter (collecte, triage, mise en carton); l'accompagnement (transport routier, maritime ou aérien); ou qui le suivent (Facturation, Recouvrement). Ce fonds peut également être destiné à aider les exportateurs à sécuriser les recettes et par là même à justifier et pérenniser le financement des opérations. Il vise à mettre en place un dispositif de promotion de la qualité (voir Label) des produits de telle sorte que certaines opérations ne soient financées que lorsqu'on est en face de produits ayant atteint un seuil de qualité et potentiellement exportable. Cette nouvelle agence aura un rôle clé dans la formation des entrepreneurs Guinéens qui se lancent dans l'exportation (voir SDE ou Service de Développement des Entreprises).

Actuellement les opérateurs Guinéens n'ont pas toujours le degré de compétence et le savoir faire nécessaire pour exporter de façon formelle leur produit dans la Sous Région ce qui fait que ces opérateurs ont la triste réputation d'être des fournisseurs inconstants de produits agricoles d'inégale qualité conditionnés de façon rudimentaire (voir cartons de cigarettes pour l'ananas et la mangue). Cependant notre étude a montré que les opportunités du marché Sous Régional existent pour les produits agricoles et forestiers identifiés mais pour capturer ces opportunités de marché, cela requiert une production abondante, de qualité standard homogène et un approvisionnement régulier. C'est pour ces raisons que nous recommandons vivement de mettre sur pied un *Projet pilote intégré d'exportation de produits agricoles et forestiers dans la Sous région* et cela permettrait de capitaliser et de pérenniser les acquis du projet ARCA Guinée et d'autres projets sous l'auspice de l'USAID tels que Pride Finance; ACA; LAMIL etc en Guinée. L'intervention et les investissements ne doivent pas nécessairement être réalisés à grande échelle mais être au contraire ciblés sur des objectifs cruciaux (exportation sur le marché Régional ou Américain) afin de mieux exploiter les opportunités offerts par les marchés Régionaux grâce au renforcement tangible et constant de l'ensemble des intervenants dans le processus d'exportation.

ANNEXE A: ENTENDU DU TRAVAIL DU CONSULTANT

IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS DES MARCHÉS REGIONAUX POUR LES PRODUITS AGRICOLES ET FORESTIERS PRODUITS EN GUINÉE

Le plan de travail de GAMLA spécifie qu'en plus des analyses détaillées exécutées pour les produits ciblés (la mangue, l'ananas, la pomme de terre et le beurre de karité), une analyse initiale constituera les opportunités, commerciales potentielles entre les pays frontaliers dans les marchés régionaux pour les produits agricoles et forestiers produits en Guinée.

Cet étendu de travail implique trois (3) activités premières requises pour identifier les opportunités de marché régional pour les produits agricoles et forestiers produits en Guinée.

Les marchés à considérer sont ceux qui sont dans les pays Ouest – Africains du Sénégal , du mali , de la Gambie , de la Guinée – Bissau, de la Sierra - Leone , du Libéria ainsi que la Côte d'Ivoire.

Les activités à exécuter par le consultant sont décrites comme suites :

Identification des marchés potentiels régionaux pour les produits majeurs produits en Guinée.

Le consultant devrait premièrement identifier les produits agricoles et forestiers les plus importants produits en Guinée qui pourraient être exportés au marché dans le sous – région.

Ceci peut être réalisé en revoyant l'information de la production disponible pour les produits agricoles et forestiers en Guinée, et la mise en valeur de l'information en interviewant les producteurs et les membres clés de leur association, exportateurs, des personnes qui rendent service, les membres du gouvernements ainsi qu'en rendant visite au marchés régionaux majeurs partout en Guinée. Ceci fournirait l'information sur la quelle les produits qui sont disponibles pour l'exportations, leurs importance relative en fonction du niveau et de valeur et leur saison de production.

Le résultat de cet exercice serait l'identification de 10 à 12 produits potentiels qui pourraient être exportés de la Guinée aux marchés régionaux. Par exemple, il se pourrait que les produits inclus tels que les bétails vivants, les oignons, les échalotes, les ananas, les mangues, et la pomme de terre.

Après, le consultant devrait analyser la demande pour ses produits majeurs dans les marchés ciblés de l'Afrique de l'Ouest. Ceci peut être fait à travers une analyse des données d'importation pour les pays spécifiés, ajouté par les interviews avec les importateurs, les membres du gouvernement, les gens qui rendent service et les commerçants de ces produits.

Cet exercices devrait déterminer si un marché existe pour les produits ciblés dans les lieux spécifiés; il devrait donner une idée sur la grandeur du marché pour les produits ciblés; la variabilité saisonnière de la demande du marché, les prix du marché et les spécifications de produit. Le résultat de cet exercice serait une évaluation des locaux du marché, et des niveaux généreux de produit pour les produits ciblés.

Noter que les marchés régionaux ne peuvent pas être disponibles pour tous les produits ciblés, comme la production locale peut être suffisante pour faire fasse à la demande du marché. Pour les autres produits , il se peut qu'il y a des marchés qui existent pour les produits importés seulement quant la production locale est hors saison.

Le consultant, devrait écrire un rapport intérimaire qui présente l'analyse de consultant, ses recherches et ses conclusions ainsi que décrire la méthodologie employée.

IDENTIFICATION DES ACHETEURS POTENTIELS POUR LES PRODUITS EN GUINÉE

Le consultant après avoir identifié les produits d'exportations potentiels clés venant de la Guinée et complété l'analyse du marché régional pour ses produits, la prochaine étape serait d'identifier et contacter les acheteurs sûrs de ces produits dans les pays voisins.

L'information de contact peut être obtenu à travers des interviews avec les exportateurs guinéens et les membres du gouvernement, les sources d'Internet et rendre visite aux locaux du marché majeur dans ces pays.

Le consultant devrait écrire un rapport intérimaire qui présente l'information de contact pour les acheteurs des produits ciblés, en même temps avec leurs produits et des spécifications d'emballage.

UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DU MARCHE PROPOSE POUR LES PRODUITS PROMETTEURS

La tâche finale sous cette étendu de travail serait à formuler une stratégie de développement d'un marché régional, pour chaque produit ,ciblés. Chaque produit ciblé. Chaque stratégie de développement recommandera le meilleur moyen de présenter un produit particulier dans les marchés Ouest –Africain spécifiques. Il prendra en considération la disponibilité de la production du marchés et les particularités des marchés ciblés; produit en Guinée; la disponible de moyens de développement , tous en remplissant des emballages requise et n'importe qu'elle autre facteur qui afflue sur la commercialisation et ou des produits commercialisables cibles.

Chaque stratégie recommandera aussi l'appui que les donateur internationaux ou des projets et tel que GAMLa pourrait former pour faciliter – la ma processus de développement du marché

Le consultant devrait écrire un rapport intérimaire décrivent les moyens recommandés pour le développement du marchés pour chaque produit ciblé.

RAPPORT FINAL :

Quant il est complété , les trois (3) rapports doivent être inclus dans un seul rapport compréhensif.

Une description illustrative de contenu de rapport final se présente comme suit :

- ❖ Titre de page
- ❖ Abréviation utilisée
- ❖ Table de matières
- ❖ Résumé exécutif

- ❖ Introduction
- ❖ Identification des produits d'exportation potentiels en Guinée.
- ❖ Identification des marchés régionaux pour des produits d'exportation clé
- ❖ Identification des acheteurs potentiels pour les produits guinéens.:
- ❖ Un développement de stratégie de marché proposé pour les produits Prometteurs

Conclusion et recommandations

ANNEXES

- Etendu de travail de consultant
 - Une liste de documents revus
 - Un noms et Information de contacte des personnes rencontrées un
- Caractère du nouveau roman de taille 12 doit être utilisées pour le texte de Rapport. Le rapport pourrait être écrit en français

NIVEAU DE TRAVAIL

Un niveau d'effort de trois (3) mois (66) jours de travail est autorisé pour cette activité.

ANNEXE B: LISTE DES DOCUMENTS REVUS

- Rapport : Etude de competitivité Ananas. Phase : Analyse de la chaîne de valeur : Ousmane Bah Consultant ARCA/GUINEE Novembre 2005
- Rapport : Etude de faisabilité de l'agro industrie de la mangue. Mamadou Code Consultant ARCA /GUINEE Janvier 2006-06-06
- Rapport : Etude sur la collecte et la transformation du karité en Guinée. Arsène Koivogui Consultant ARCA/GUINEE Août 2005
- Rapport : Modèle d'agri business de la filière karité. Mr Koivogui et Mr Diallo Karité Consultants ARCA/GUINEE. Novembre 2005
- Rapport: GAMLA (SAF) Support the export of potatoes from the Fouta Djallon Region of Guinea. Mamadou Aliou Diallo Consultant ARCA/GUINEE
- Rapport PEGRN / LAND O'LAKES INTERNATIONAL : Etude de filière manioc frais en Guinée Mr Jacob Delamou Mai 2001
- PUBLICATION ACA : ECHO RURAL : Magazine Bimestriel d'informations agricoles et commerciales N° : 003; 006; 007; 051; 052; 056; 061; 064; 063; 062.
- Journal SPORE : Information pour le développement agricole des pays ACP N° 120 Décembre 2005
- PUBLICATION IRAG : SIVA (Service de l'Information et de la Valorisation)
 - ✓ La culture du piment : Dr Soumah et Hamidou Camara
 - ✓ La culture des agrumes : DR Tidiane Sankarela Diallo
 - ✓ La culture de l'ananas en Guinée : Koumandian Camara et Mr Vayssiere
 - ✓ La culture du bananier : Moustapha Donzo
 - ✓ La culture de la banane plantain : Lancine Condé et A. Guilavogui
 - ✓ Principaux fruits de cueillette consommés et commercialisés en Guinée : Madina N'Diaye, Fode Bangaly Keita, Philippe Martin (Sep 2002)
- SITE WEB : <http://www.tpsnet.org> : pour la collecte de données < Opportunité des Affaires > pour insérer les offres des produits agricoles forestiers guinéens sur le marché Sénégal et Sous Régional.
- Camara K (2005) Bilan de la LPDA2 sur les cultures d'exportation agricoles et orientation stratégique pour la nouvelle LPDA. Déc. 2005 BCPEA
- Camara K; Condé M (2006) – Etude d'opportunités : Développement de la commercialisation et de l'exportation des produits agricoles de Guinée. Centre de Commerce International : Mai 2006 / Projet gui/05/492 A
- UNCTAD : Diversification et développement du secteur horticole en Afrique (Séminaire Régional sur les économies horticoles, 2001)
- Investir en Guinée. Guide de l'homme d'affaires. Manuel ONUDI Avril 2002
- Statistiques SYDONIA de la Douane Guinéenne : Etat des exportations des produits agricoles : Période du 01/01/2005 au 31/12/2005 et période du 01/01/2006 au 31/08/2006
- Bulletin des services agricoles de la FAO N° 120 : Le crédit sur nantissement des stocks. Une stratégie de développement des marchés agricoles. Jonathan Coulter (NRI)
- Sites Web : RESIMAO : www.Resimao.org : Publication des prix des produits sur les principaux marchés régionaux.

ANNEXE C: NOMS ET INFORMATION DE CONTACT DES PERSONNES RENCONTRÉES

- MAMY KEITA : Directeur Exécutif de ACA
Tel : 60 52 74 05 Fax : 224 46 36 34
Email : acagui@afribone.net.gn
- ABDOUL KARIM CAMARA : DIRECTEUR NATIONAL AGRICULTURE
Tel : 60 21 78 00 /30 41 42 60
Email : akarimcam@yahoo.fr
- LAMA PAUL : Chef Section Information de Marche Agricole de ACA
Tel; 60 33 27 94
Email : aca.gui@afribone.net.gn
- TRAORE LAYE : Coordinateur de terrain de ACA
Tel : 60 33 27 96
Email : layfan2002@yahoo.fr
- MARIO GAUTIER : POJET FORESTIER LAMIL/CIFOR/ICRAF/USAID
Tel : 60 57 24 59
Email : mariogautier59@yahoo.fr
- MARA SORY : Chef Section Contrôle Qualité et Normes de Kindia
Tel : 60 59 73 85 / 60 29 40 74
- IBRAHIMA FOFANA : Chef Division / Filière Production a la DNA
Tel : 60 54 51 04 / 30 41 42 60
- **EL HADJ BOUBACAR FOFANA : PRESIDENT REGOSA à la Chambre de Commerce**
Tel : 64 31 80 69/60 28 26 42/60 59 39 68
Email : bacarfofana2002@yahoo.fr
- CELESTINE TOGBE :Chef Division Marketing OGUIB
Tel : 60 55 78 62 /30 45 47 17
- EL HADJ ALMAMY YOULA : SG Chambre National Agriculture
Tel : 60 33 27 66 / 30 45 12 33
- DR LANSANA FOFANA : DR de la Promotion Chambre de Commerce
Tel : 60 21 11 38 /60 26 05 74
Email : cciag@gui.net
- MATHIEU DELATTRE : ONG CONCERN UNIVERSEL/DABOLA
Tel : 60 25 81 95/62 66 31 85
Email : mdelattre@gmail.com
- MM FANTA KOUYATE :Charge des accords commerciaux multilatéraux; Ministère du Commerce , de l'Industrie et des PME
Tel : 60 55 86 52/ 30 45 40 79
Email : mkouyat@yahoo.fr
- HADJA HAWA FOFANA : Assistant à REGOSA et point focal MISTOWA
Tel : 60 34 36 44
Email : cciag@gui.net
- IBRAHIMA SAIDOU DIALO : Chef division Assistance Technique OGUIB
Tel : 60 55 78 67/30 45 49 40
- DR MAMOUD CAMARA : DG adj. IRAG

- Tel : 60 25 14 23
 Email : irag@mirinet.net.gn
- MOUSTAPHA DONZO: DR CRAF FOULAYA
 Tel 60 58 06 84/61 01 48
 Email : m_donzo@yahoo.fr
 - OUSSENOU NDOYE, PhD : Senior Scientist CIFOR
 Tel : 223 74 34
 Email : o.ndoye@cgiar.org
 - SPONDON PHUKAN /ETS REGENT : CONAKRY
 Tel : 60 25 11 10
 Email : regentgui@usan-gn.net
 - Mamadou Lamine Niang : Président UNCCIAS (Union Nationale Des Chambres de Commerces, d'Industrie et d'Agriculture du Sénégal). Tel : +221 8237189 Fax : +221 8239363 , Email ccid@sentoo.sn
 - Fatou Sidibé : Commerciale Trade point Sénégal (TPS) BP : 21874 Dakar; Tel : +221 5783734. Site Web: www.komkom.sn
 - Djibril N’Gom : Commercial SENCHIM (Société des Engrais Chimiques du Sénégal) Km 13 Route de Rufisque; Tel : +221 8340041 , Fax : +2218340390
 - Mamadou Traoré : Administrateur Agoa Ressource Center du Mali; BP 1980 Bamako; Tel : +223 229512/6491346; Email : trmadou@yahoo.fr
 - Tidiane Djiré : Commerçant Grossiste à Bamako; Marché Central Boutique N° 13; Tel : +223 2210853/6365571
 - Farakoro Koné : Direction Nationale de l’Agriculture du Mali (D.N.A) Bamako; Tel : +223 222223420/222 306078
 - Boubacar Sow : Commerçant Grossiste au marché central de Bamako; BP : 857 Bamako; Tel : +223 2240159/6196090
 - Ibrahima Dembélé : Responsable Département Internet < BUROTIC SERVICES>; BP : E 1061 Bamako; Tel : +223 2220115/2220976. Fax : +223 2222440. Email : <ibrahim@buroticservices.net.ml>
 - Adama Cissé : Secrétaire à la Commercialisation : AMELEF, BP : 121 Bamako; Tel : +223 6317655. Fax : +223 22970 06; Email : csp_mbdn_amelef@yahoo.fr
 - Amadou Diallo : AMEPROC Bamako; Tel : +223 6315523/6847015; Fax : +223 2230787 Email : keitaisafr@yahoo.fr
 - Maïmouna Touré : Chargé de Business et Development à TRADE MALI BP 34 Bamako; Tel : +223 2291750/2299011 Fax : +223 2291751; Email : info@trademali.com
 - Mme Doukouré : Responsable Communications/genre MALI FINANCE Bamako; Tel : +223 6719698
 - Amadou Niane: APELEF BP : 1291 Bamako; Tel : +223 674203 Fax : +223 2214570; Email : fruitex@laposte.net
 - Mr Kabbey Agoa Secretariat/SLEDIC: Freetown; Tel: +232 227604 Fax: +232 229097; Email: sledic@sierratel-sl
 - Patricia Camara : chamber of Commerce Sierra Léone ; Tel : +232 224555
 - Aladdin Tejan : MANORIVER UNION SECRETARIAT de Freetown; Tel : +232 223564 Fax : +232 226883; Email : mruhq@yahoo.com

- Johan Vincent: MANORIVER UNION SECRETARIAT de Freetown; Tel / +223 223834. Web site: www.manoriver.org
- Christo Foster: PICTON SERVICE Freetown; Tel : +232 050501874 . Email : picton@sierra.sl
- Ousmane Bayo : Grossiste Importateur au Marché central PRASA de Bissau : Tel :+2457220058
- Mamadou saliou Diallo : Directeur Info & Marketing CACI Guinée Bissau : Tel : +245 7202788/663558; Email : msaliudjalo@yahoo.com
- Souleymane Camara : Responsable domiciliation import et export et audits documentaires (Import/Export) BICIGUI BP : 1484 Conakry Tel : 60 33 11 27/64 279264
- Ousmane Bah : Coordinateur National CAFEX Tel :60 205513/64 347169
- Sébastien Andette : Conseiller en Planification et Marketing CIEPEX : BP 2000 Conakry Tel :30 433814/15 /63 352176 Fax : 224 452497 Email : ciepex@mirinet.net.gn
- Alpha Yaya Diallo : Inspecteur des douanes Tel : 63 40 24 28/60 57 89 02 Email : dialloalphayaya@yahoo.fr
- Abdoulaye Niane : Directeur Général A.NIANE TRANSIT BP : 4084 Conakry Tel : 30 434781/60 212247/64 34 71 44 Fax : 224 30 43 47 82 Email : antransit2005@yahoo.fr
- Dany Lanoé : Assistant Technique de la CNOP-G BP : 5381 Conakry Tel :64 393486 Email : < cnopguinee@yahoo.fr>
- Ibrahima Bah : Responsable commercialisation, communication CNOPG BP : 1692 Conakry Tel : 30 45 53 70/60 57 16 74
- El Hadj Boubacar Fofana Chambre de Commerce. Point focal REGOSA BP : 3136 Conakry Tel : 60 28 26 42 /30 454216 Email: < boubacarfofana2002@yahoo.fr>
- Hamidou Diallo : Responsable Foire Internationale et Salon AIA CIEPEX BP: 2000 Conakry Tel: 30 433814/60 34 12 81 Fax : 224 30 45 24 97 Email : ciepex@mirinet.net.gn
- Naby Bangoura : Inspecteur des Douanes : Chef bureau douane port de Conakry Tel : 64 228051
- Moussa Camara : Inspecteur des Douanes : Chef de division Informatique et Statistique Tel : 60 21 08 03
- Adja Mariama Ciré Tounkara Opérateur économique Transitaire Tel : 60 21 37 02
- Sylla Mamadou Billo : Chef de Branche Pride Finance Kindia Tel : 60 34 64 48
- Hamidou Sylla. Chef de branche Pride Formation Kindia Tel : 60 28 23 31
- Donzo Moustapha Directeur CRAF/IRAG BP 156 Kindia Tel : 30 610148/60 5806 84 Email : m_donzo@yahoo.fr
- Pérou : Technico commercial SOGEPAC BP : 1142 Conakry TEL : 30 40 36 12/64 41 08 79/60 21 30 43
- Moussa Bangoura : Coordinateur Projet PROFEL KM Tel : 60 32 82 73
- Ousmane Coléah Soumah : Coordinateur Scientifique CRAF Tel : 64 38 06 19 Email : < soumahkolleah2002@yahoo.fr>
- Dr Lanciné Traoré : Directeur Laboratoire Protection des Végétaux de Foulaya Tel :60 39 04 22 Email : lancinetraore@yahoo.fr
- Hdja Fta Binta Baldé : Présidente Maliplan Point focal AGOA Guinée Informations BP : 3329 Conakry Tel : 60 21 51 39 Email : malipandiawbhe@yahoo.fr