ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

ÉTUDE DE COMPÉTITIVITÉ ANANAS
PREMIÈRE PHASE : ANALYSE DE LA CHAÎNE DES VALEURS

Novembre 2005

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

ACTIVITE DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

ÉTUDE DE COMPÉTITIVITÉ ANANAS
PREMIÉRE PHASE : ANALYSE DE LA CHAÎNE DES VALEURS

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

ACTIVITE DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

ÉTUDE DE COMPÉTITIVITÉ ANANAS
PREMIÉRE PHASE : ANALYSE DE LA CHAÎNE DES VALEURS

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

TABLE DES MATIÈRES

Résumé Exécutif i

Chapitre I: Aspects Techniques 1
l'Ananas et son Potentiel de Production en Guinée 1
Le Choix du Modèle 4

Chapitre II: Aspects Financiers 6
l'Evaluation des Quantités et des Coûts 6
L'Evaluation des Recettes 11
Analyse de la Rentabilité 13
Le Prix d'Équilibre 15

Chapitre III: Chaîne de Valeur Export 17
Description des Opérations 17
Le Compte de l'Exportateur (Avion) 21
Le compte de l'Exportateur (Bateau) 22

Chapitre IV: Analyse des Contraintes de Production et de Commercialisation 23
Principales Contraints à la Production 23
Principales Contraintes á la Commericialisation 24
Recommandations 25

Annexe 1: Terms de Reference
Annexe 2: Bibliogrpahie
Annexe 3: Noms et Contacts des Personnes Rencontrées

SIGLES ET ACRONYMES

ARCA	Activité pour le renforcement de la commercialisation agricole
BADEA	Banque Arabe pour le Développement en Afrique
CAFEX	Centre d'Appui aux Formalités d'Exportation
CMRA	Centre de multiplication de rejets d'ananas
CRAF	Centre de Recherche Agronomique de Foulaya
JLB	Jean Luc Burquier
IRAG	Institut de recherche agronomique de Guinée
LPDA	Lettre de politique de développement agricole
MD2	Ananas Del Monte honeygold
NABEKAM	Entreprise Nabé et Kamano
PCPEA	Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles
PEGRN	Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles
PNB	Produit National Brut
SALGUIDIA	Société Arabe Lybie Guinée des industries de l'ananas
SCOA	Société Commerciale de l'Ouest Africain
SNSA	Service national des statistiques agricoles
SOBRAGUI	Société des Brasseries de Guinée
UGPAM	Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Mafrenya
UNIBRA	Societe d'Investissement Belge
USAID	Coopération des Etats-Unis d'Amérique

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Avec des ressources hydriques abondantes, sa riche diversité écologique et son climat favorable, le Guinée a un grand potentiel pour produire un gamme variée de produits agricoles. Le secteur agricole fait vivre plus de 80 pour cents de la population et génère environ 30% du Produit National Brut (PNB). La production agricole est encore basée en grande partie sur la petite exploitation orientée sur des cultures de subsistance.
La guinée a un grand passé de production fruitière et était dans les années 50 le 1er producteur de bananes et d'ananas du continent africain. Aujourd'hui, distancée par ses voisins immédiats et même ceux des autres régions d'Afrique, il ne lui reste plus que des structures rudimentaires de ce grand passé.

La relance du secteur fruitier est aujourd'hui une préoccupation majeure du Gouvernement Guinéen qui à travers sa stratégie de réduction de la pauvreté et sa lettre de politique de développement agricole entend améliorer le revenu des populations par le développement des filières d'exportation en mettant en valeur son important potentiel., Tout le monde en effet s'accorde pour reconnaître que le pays présente des conditions pédo-climatiques très favorables pour de nombreuses cultures d'exportation, en particulier les fruits dont l'ananas. Mais cela suffit-t-il pour assurer la compétitivité de ses produits sur les marchés internationaux devenus de plus en plus concurrentiels ?

La présente étude de compétitivité -Ananas commanditée par le projet Activité de Renforcement de la Commercialisation Agricole en Guinée (ARCA-Guinée) sur financement USAID et dont l'exécution est confiée à la firme américaine Chemonics International Inc. , s'inscrit dans le cadre de la poursuite de l'identification des axes possibles d'intervention pour l'appui au développement d'une agro-industrie commerciale de l'ananas en Guinée.

En effet, L'USAID, dans le cadre de ses objectifs stratégiques de gestion des ressources naturelles et en tant que partenaire au développement, entend appuyer le gouvernement Guinéen, conformément à sa lettre de politique de Développement Agricole (LPDA 2) pour entre autres (i) augmenter la production, la transformation et la commercialisation des produits agricoles prometteurs, (ii) renforcer et soutenir les liens entre la production et le circuits d'écoulement des produits, (iii) identifier et aider à résoudre les contraintes dans le développement de l'agri-business en Guinée et, d'une manière générale aider à maximiser le processus de génération de revenus en zone rurale et contribuer ainsi à la lutte contre la pauvreté .

Contexte

L'analyse du contexte et de la situation du secteur agricole guinéen, a conduit ARCA – Guinée à s'intéresser pour ses 2 années d'intervention (2005-2007), à quatre (4) sous-secteurs de production et de commercialisation de produits agricoles à savoir, la pomme de terre, le beurre de karité, la mangue et l'ananas. Pour ces différents produits, des études de pré- faisabilité ont été menées ou sont en cours de l'être, en vue de mieux appréhender leur contexte spécifique et d'identifier par ce biais, des axes d'intervention

possibles et les appuis nécessaires ce, en synergie avec les institutions publics du Gouvernement et les acteurs des filières concernées.

Dans le cas particulier de l'ananas, l'étude de pré-faisabilité[1] a eu le mérité de camper avec beaucoup d'enseignements le sous secteur ananas et de rappeler avec expérience à l'appui, les différentes évolutions de cette agro-industrie et des acteurs qui s'y sont essayés en terme de production, de la commercialisation (en frais et en produit transformé) au cours des périodes socio-économiques successives qui ont jalonné l'évolution du pays depuis l'introduction de cette culture en Guinée dans les années en Guinée 1950. Elle a ressorti notamment qu'en dépit d'un énorme potentiel et des atouts comparatifs significatifs, la position de la Guinée est à la fois faible et dans la production et dans les exportations d'ananas , malgré les différentes tentatives des opérateurs qui s'y sont essayés et les efforts du Gouvernement et des projets. Cependant, il semble que si certaines des contraintes qui pèsent sur la filière sont levées (disponibilité et coûts des intrants de production et de commercialisation, accès au crédit, logistique export améliorée …), il existe des chances de relance de cette agro-industrie de production et d'exportation.

Objectif

Dans le cadre de la présente étude, l'Analyse de la chaîne de valeur Ananas répond à un double objectif.
Le premier est l'analyse des aspects production en s'intéressant à l'investissement agricole dans un modèle commerciale de plantation d'un (1) ha d'ananas dans la zone de Maférenya. L'évaluation des conditions de production et l'analyse financière de l'investissement sur une période de 10 ans, doivent permettre d'estimer la rentabilité financière de l'investissement, de déterminer le prix d'équilibre du producteur et d'appréhender les différents facteurs, difficultés et contraintes qui pèsent sur la production et la rentabilité : *C'est la phase du producteur ou de l'investisseur agricole*

Le deuxième objectif de l'analyse de la chaîne de valeur est la connaissance du processus de préparation et de mise à marché du produit et des coûts induits par les différentes opérations à chaque étape, du bord champ aux marchés d'exportation, par voies maritime et aérienne : *Cette phase présente plus d'intérêt pour l'opérateur exportateur*.

Méthodologie

La méthodologie de travail a consisté en une recherche-exploitation des documents techniques disponibles sur la culture de l'ananas tant en Guinée qu'ailleurs et des différentes études réalisées sur la filière. Ce travail a été complété par des entretiens avec les experts du Centre de Recherche Agronomique de Foulaya (CRAF)-Kindia notamment en ce qui concerne les itinéraires techniques normatives et les modèles de production.

[1] Voir Etude de Préfaisabilité, O. DIOP
Août 2005

La revue documentaire elle même a été complétée par plusieurs des visites de terrain en situation réel de production, de récolte et d'exportation chez la coopérative BURQUIAH, SOBRAGUI et autres planteurs de la zone de Maférenya. A ces occasion des informations utiles ont été recueillies par interviews.

A Conakry, d'autres acteurs ont également étés interviewés. Il s'agit notamment des fournisseurs d'intrants et ceux impliqués dans la mise à marché (transporteurs, fournisseurs transitaires et compagnies maritimes ….).

Les résultas de l'étude sont présentées en quatre parties :
La première partie traite des aspects techniques liés au potentiel de production, aux variétés, aux systèmes de production actuellement observés et à l'itinéraire technique du modèle de plantation choisie pour l'étude.
La deuxième partie du rapport (partie financière) s'intéresse à l'analyse proprement dite de l'investissement agricole en essayent de déterminer les niveaux de rentabilité et d'équilibre.
La troisième partie présente la chaîne de valeur à l'exportation en mettant l'accent sur la description des suites d'opérations qui sont réalisées.
En fin, la quatrième partie récapitule les différents contraintes et difficultés observés tant au niveau de la production et à l'exportation et essaye de formuler des recommandations allant dans le sens de les surmonter et/ou de les réduire.

CHAPITRE I: ASPECTS TECHNIQUES

L'Ananas et son Potentiel de Production en Guinée

La culture de l'ananas a été introduite en Guinée par les colons français au début des années 1930, dans cette partie de l'AOF (Afrique Occidentale Française) identifiée par les ingénieurs agronomes de l'époque, comme une zone de prédilection pour la production des meilleurs fruits tropicaux exportables vers la métropole, à cause de la combinaison de certains avantages naturels de son territoire intertropicale (terroir sablo-limoneux, ensoleillement et pluviosité).

En effet, La température, principale facteur qui agit sur le rendement est particulièrement favorable à la culture de l'ananas en Guinée, plus particulièrement en Basse Guinée (Guinée maritime) sur le littoral. La moyenne de 25 - 30°C, les faibles amplitudes et les très faibles variations saisonnières font que les températures généralement considérées comme trop fortes (>35°) ou trop faibles ne viennent pas perturber le développement du fruit. La saison sèche très marquée oblige certes l'irrigation des ananas, mais couplée avec un éclaircissement important, les qualités physiques et organoleptiques des ananas de Guinée sont exceptionnelles. Les techniques culturales mise au point dans les années 50/60/70 sont bien connues des planteurs d'un certain âge et la culture de l'ananas peut à juste tire être considérée comme « traditionnelle ». Sur le plan phytosanitaire, le parasitisme est comparable voire inférieur à celui des autres pays de la sous-région., la réduction drastique de la production depuis qu'a connu le pays au cours des années précédentes (70) a en effet réduit la pression parasitaire, quoiqu'il faille s'attendre à une reprise progressive de l'activité des ennemis des cultures avec la relance envisageable de la production. Par ailleurs, il convient de noter que les ressources foncières ne constituent pas une contrainte majeure. En définitive donc, on peut considéré peut sans risque d'exagération, que la Guinée présente un potentiel un important de production et d'exportation de l'ananas si toutefois les conditions adéquates d'appui à la filière complètent ses atouts naturels.

Les variétés et les zones de production

Deux principales variétés sont essentiellement cultivées en sur le littoral, en Basse - Guinée: La Cayenne lisse sur la plaine côtière de la zone de Maférenya entre Forécariah à environ 80 km de Conakry, et la Baronne de Rothschild sur les plateaux vallonnés -400 m d'altitude - de la zone entre Friguiabgé et de Kindia située à environ 120 km de Conakry.

La principale variété (Cayenne lisse) donne des fruits de longue conservation (plus de 3 semaines) est adaptée au transport bateau. Elle est à l'origine de la formidable extension qu'a connue le marché européen depuis plus de trente (30) ans. Ses qualités gustatives sont moyennes. Elle a permis à la Côte d'Ivoire voisine puis au Cameroun de prendre des parts significatives sur le marché. En Guinée, elle n'est pas suffisamment cultivée pour permettre de générer un flux d'exportation régulier par bateau. Elle est donc écoulée en grande partie sur le marché local (marché du frais des petits planteurs), sur le Sénégal

(par route) et sur l'Europe par avion (SOBRAGUI et récemment, BURQUIAH) pour les meilleurs fruits. Avec cette variété, la qualité des fruits risque de s'affaiblir (sur le plan sanitaire) au bout de plusieurs générations. Un renouvellement du matériel végétal est nécessaire et les petits planteurs ne pas sont toujours bien outillés pour piloté directement leur approvisionnement en matériel végétal de qualité. Ces dernières années, l'essentiel du matériel végétal a été fourni par la plantation de SOBRAGUI à raison de 25 Fg par rejet. A signaler cependant, qu'à partir de l'année 2005, cette société entend entreprendre la culture du maïs (pour sa brasserie), sur une partie de son domaine qui était utilisé pour la culture de l'ananas. Ce qui à terme, pourrait poser un problème crucial de disponibilité en intrants pour les petits planteurs dans une perspective d'évolution des surfaces cultivés.

La Baronne de Rothschild est caractérisée par ses feuilles épineuses (notamment sur la couronne) mais aussi par sa production de bulbilles nombreuses qui facilitent sa reproduction naturelle. C'est aussi la variété la plus appréciée des consommateurs, mais le commerce international a plus l'habitude de la Cayenne lisse. La baronne est un fruit de meilleure qualité mais qui ne peut supporter de longues périodes de conservation quoiqu'elle bénéficie d'une certaine prime sur le marché européen. Elle est également peu cultivé et l'extension des superficies nécessiterait une planification de la production de rejets en association avec le Centre de recherche agronomique de Foulayah (CRAF).

La Queen (Tahiti ou Victoria) a été introduite récemment par le CRAF qui a importé des vitro- plants. Cette variété est également relativement très récente sur le marché européen et sa part de marché se développe rapidement (du fait des exportations de l'île de la Réunion). C'est un petit fruit (environ 700 g) très apprécié pour ses qualités gustatives (taux de sucre élevé), adapté à certains segments de marché (consommation familiale) mais à faible durée de conservation. Elle bénéficie également d'une prime importante sur le marché européen. Le potentiel de production est encore trop faible pour envisager dans l'immédiat un développement important de cette variété, malgré les essais réussies de son adaptation d'une part, au Centre de Mulitiplication des Rejets (CMRA) à Dubréka (Queen Victoria) transféré à Mafèrenya et repris par la Société commercial DAFCO, et d'autre part, par l'appui apporté à L'Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Mafrenya (UGPAM) par le Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles (PCPEA) (en collaboration avec le CRAF) en 2001, pour la multiplication de la Queen thaïti dont les résultats son encore modestes.
Par rapport aux 2 principales zones de production, il convient toutefois de noter que sur plan climatique, les pluies plus importantes à Mafèrenya (Forécariah) qu'à Kindia, limitent la récolte de beaux fruits à exportables à la saison sèche allant de fin octobre à fin avril, alors qu'à Kindia cette période de production peut aller jusqu'en juin.

Les systèmes de production et les producteurs

On distingue différentes plantations à Mafèrenya (zone de la présente étude):

- **Le type agro-industriel irrigué**, correspondant aux plantations de SOBRAGUI et celle du CMRA. En fait , il s'agit plutôt des noyaux de plantations

industrielles, dont les superficies ne dépassent pas les 40 ha, entourées de petits planteurs dans le cas de SOBBRAGUI.

SOBRAGUI : La vocation de cette société n'est pas la production de l'ananas mais plutôt la production de boisson, notamment la bière. La production pour l'exportation d'ananas a été entreprise comme une activité annexe conçue pour générer des devises nécessaires à l'importation des intrants nécessaire à la brasserie. Elle dispose de 15 ha en production et 15 ha en préparation. Les variétés cultivées sont à 75% de la Cayenne lisse et à 25% de Baronne de Rothschild. Les rendements minima pour rentabiliser la production se situeraient entre 65 et 70 T/ha. Les écarts de tri écoulés sur le marché local représentent 35% de la production, ce qui en définitive situe la moyenne des rendements à 45 T/ha. Les opérations techniques d'exportation en Guinée (préparation des lots, réservation du fret) sont assurées par la SOBRAGUI elle même. La gestion commerciale des exportations est du ressort de la maison mère Luxembourg (UNIBRA), qui place les fruits à la consignation sous deux marques : Sunghi et Ilador. Dans le passé, cette société a travaillé avec environ 40 petits planteurs dans la zone de Maférenya majoritairement membre de l'UGPAM, en leur fournissant des intrants à crédit et en leur assurant un certain niveau d'encadrement technique, en contrepartie d'un engagement de leur part à lui vendre l'intégralité de leur production. Mais les planteurs n'auraient pas toujours respecté leur engagement et Sobragui, après avoir cumulé plus de 50 millions FG d'impayé sur le crédit intrants a arrêté l'opération.

Avec en moyenne entre 400 et 500[2] tonnes (avion) par an sur l'Europe la Sobragui est l'exportateur leader de la filière ananas en Guinée. Elle dispose de capacités techniques, financières et commerciales suffisantes pour développer un agri-business solide. Cependant, il semble qu'elle soit plus préoccupée par le rendement net en devise que par la développement d'un agri-business ananas, à travers d'une stratégie de croissance affichée et soutenue. Dans ces conditions il est difficile d'envisager un appui quelconque dans la cadre d'un projet du genre ARCA.

Le Centre de Multiplication de Rejet d'Ananas (CMRA) crée en 2000 par un ingénieur français qui, après avoir réussi l'adaptation technologique de la Queen victoria à Dubréka a transféré son exploitation à Maférenya, sur un domaine de 100 ha dont 13,5 en production. Cette exploitation a été reprise par la société DAFCO international dont la vocation essentielle est le négoce de produits divers. Le volet agricole, malgré les capacités techniques installées et la compétence du personnel, n'est pas suffisamment exploité, en particulier pour l'export Europe.

- **Le type petites plantations irrigués et mécanisé** sur coteau avec des surfaces variant entre 2 à 10 ha qui correspond aux planteurs de l'Union des Groupement des Producteurs d'Ananas de Maférenya (UGPAM) et ceux de la Coopérative BURQUIAH.

L'UGPAM réunit 4 groupements comprenant environ une centaine de membres .Elle produit essentiellement l'ananas dans les bas-fonds d'une superficie de 100 ha dont

[2] Source Centre d'Appui aux Formalités d'Exportation (CAFEX) – Bureau technique Aéroport

environ 35 ha en production . Le défaut d'engrais fait qu'en général les rendements sont faibles (30t/ha) et la production est de qualité médiocre, non exportable sur les marchés européens. La majeure partie des volumes produits par les membres de l'UGPAM est écoulée sur le marché national et celui de la sous-région.

En tant qu'organisation professionnelle, l'UGPAM connaîtrait des problèmes de cohésion interne et qu'elle n'offre que peu (ou presque pas) de services (intrants, commercialisation, crédit, encadrement technique…) à ses membres. De ce fait, ces derniers semblent évoluer de manière de plus en plus indépendante. Il semble par ailleurs que très prochainement, les groupements de l'UGPAM bénéficieront des actions du Projet Banque Arabe pour le Developpement en Afrique (BADEA) (Projet Fruits et légumes Mamou-Kindia) pour l'appui à la production.

BURQUIAH :
A la différence de l'UGPAM, la Coopérative BURQUIAH semble être repartie du « bon pied » depuis le test de réglage de sa campagne 2004-2005, après plusieurs exportations non concluantes par le passé. Elle est articulée autour de 6 six grands planteurs propriétaires terriens exploitant entre 1 à 3 ha en production et encadrant chacun, 3 à 5 petits planteurs dont la production sur ½ ha est destinée à être rachetée par la coopérative et consolidée avec la production des gros planteurs, pour l'exportation en Europe, à travers son propre réseau commercial encours de développement[3] (mais déjà très actif). Les atouts d'une telle coopératives sont multiples : encadrement technique des planteurs associés, importation et distribution d'intrants aux membres (sous forme de crédit…), stratégie marketing dynamique et qui consiste à « produire ce qu'on vend » plutôt que d'essayer de vendre ce qu'on a produit. En outre, elle dispose de ressources humaine de haut niveau. Le élan que semble avoir pris la coopérative, fait aujourd'hui que plusieurs planteurs de la zone de Mafèrenya sont intéressés à y adhérer.

Le Choix du Modèle

Le modèle et le cycle de production

En principe la culture de l'ananas connaît un cycle de production 18 mois dans la zone de Maférenya. Dans la cadre de la présente, le modèle que nous préconisons pour une plantation commerciale d'ananas est celui du type semi-intensif dont l'application correcte de l'itinéraire technique permet de ramener le cycle de production à 15 mois. Ce modèle s'apparente au type irrigué et mécanisé.

L'itinéraire technique

L'itinéraire technique présenté dans cette partie décrit l'ensemble des opérations et des activités que le planteur est amené à réaliser pour escompter de sa plantation, une production de qualité commercialisable d'un rendement de 60 tonnes/ ha.

[3] Les produits sont en fait racheté « rendus Paris Roissy » par la société JLB-International fondé par un expatrié français, membre de la coopérative et qui place lui même les produits à une clientèle de ciblée.

Dans le cas de la présente étude et comme signalé plus haut dans le choix du modèle, il s'agit d'une plantation de trois (3) ha avec une évolution en sole de un (1) ha par cycle de production. Par ailleurs, il convient de préciser que nous avons tenu compte à la fois et de la réalité du terrain (expérience des planteurs rencontrés) mais aussi, des résultas des recommandations normatives issues des experts de la recherche agronomique travaillant dans le domaine du développement de la culture de l'ananas en Guinée (CRAF-Kindia/ Institut de Recherche Agronomique de Guinee (IRAG)).

- Après l'acquisition du terrain, La préparation du sol constitue la première étape de la mise en valeur du terrain. Elle comprend essentiellement le débroussaillement, le découchage et le labour et la pulvérisation. Dans notre modèle intensif et mécanisé, il est prévu d réaliser le labour et la pulvérisation location de tracteur en raison de 140 000 FG par opération tandis que le débroussaillement et le découchage se feront par la main d'œuvre permanente à raison de 4000 par journée de travail.

- La deuxième étape concerne l'amendement du sol par application de la dolomie à raison de 500kg/ha et le traitements contre les herbes, les insectes et les nématodes par l'utilisation de produits tels que folimate, lanmate, pacol, temik, onkol, karmex, basudine.

- La troisième étape est celle de la sélection et de la préparation des rejets pour le planting.
La qualité d'un rejet dépend de son poids[4] et du choix des rejets dépend en partie la vitesse de du développement du cycle végétatif et donc sa longueur. Les rejets achetés à raison de 30 Fg par unité (transport y compris), sont parés et désinfectés à l'insecticide.

- L'étape (4ème) du planting à raison de 62 000 rejets en moyenne à l'ha est suivi de l'application des engrais de fond (le superphosphate triple) et de l'application périodique selon un calendrier très précis traitements des engrais d'entretien essentiellement l'urée (6g/plant) et le potassium (15 g /plant) .

- Le traitement d'induction florale qui intervient à 9 mois après le planting est l'une des dernière étape essentielle de cet itinéraire technique. La possibilité d'induire artificiellement la floraison de l'ananas, cas unique parmi les plantes cultivées à grande échelle, joue un rôle prépondérant dans la programmation des récoltes et du rendement. On déclenche la floraison des plants par application d'une solution de carbure de calcium en raison de 20 kg à l'ha.

Notons par ailleurs d'une part, que durant tout son cycle, l'ananas a besoin d'apport en eau pour son développement normal. Ceci impose l'installation un système d'irrigation mécanisé engendrant des coûts importants en carburant durant la saison sèche comprise entre novembre et avril. D'autre part, la nécessité de disposer de rejets de qualité exige d'entretenir le secteur rejet par irrigation et application d'engrais.

---

[4] On estime qu'un rejet d'un poids compris entre 300 et 500 g est de bonne qualité. Les rejets sont achetés au 1er et 2ème cycle. Dès le troisième cycle le planteur se réapprovisionne à partir de son secteur rejet qui est entretenu parallèlement au secteur en production

CHAPITRE II: ASPECTS FINANCIERS

Cette partie de l'étude s'attache à l'analyse des aspects financiers du modèle choisi pour une plantation commerciale d'un (1) ha d'ananas dans la zone de Maférenya. Il s'agit d'apprécier tous les contours financiers du modèle, avant de procéder à l'analyse proprement dite de la mise en œuvre et de la rentabilité. L'analyse passera successivement par les étapes de :

(i) l'évaluation du coûts des facteurs à mettre en œuvre dans le processus de production (Capital fixe, intrants , main-d'œuvre et autres facteurs de production..). Ce qui procède nécessairement par un chiffrage des coûts et des profits de l'exploitation agricole ;

(ii) L'évaluation des recettes de l'investissements en fonction des rendements escomptés de la production , des capacités de vente à l'export et des hypothèses sur l'évolution des prix de vente de la production.

(iii) l'analyse financière proprement dite de l'investissement en facteurs de production, en terme de rentabilité intrinsèque des fonds investis dans les conditions actuelles de production et de marchés (prix actuellement observés) : Il s'agit de vérifier si l'investissement consenti ajoute de la valeur nette à l'exploitation et le cas échéant, quelles en seront les recettes…, avant d'aborder en troisième lieu ;

(iv) la logique de la détermination du prix d'équilibre au producteur dont l'intérêt du calcul permet d'une part, d'apprécier la pertinence de l'investissement par rapport au prix de vente des produits actuellement observés sur le marché et d'autre part, d'aider à la prise de décision quant à l'opportunité d'investir : Il s'agit là de répondre à la question cruciale qui est celle de savoir, dans quelle mesure le prix d'équilibre ainsi obtenu, est comparable au prix d'achat bord champ actuellement proposé au producteur, donc à tout éventuel investisseur dans une plantation commerciale d'un (1) ha d'ananas.

(v) L'analyse de sensibilité portant sur l'incidence de la variation de certains facteurs de production à la fois sur a rentabilité de l'investissement et le prix d'équilibre.

L'Evaluation des Quantités et des Coûts

Le terrain

A Maférenya, zone à fort potentiel agronomique pour la culture de l'ananas, l'on peut considérer que la disponibilité foncière ne constitue pas véritablement une contrainte majeure. Les ressources foncières sont disponibles et souvent à proximité de ressources en eau également disponibles. Les sols acides avec un Ph variant entre 4 et 5 méritent cependant d'être amandées souvent à la dolomie. La plus part des planteurs y évoluent

sur leur propres terres, de surfaces variant entre 3 et 5 ha, souvent en cultures associés. Plusieurs anciens employés de la SALGUIDIA aujourd'hui à la retraite, reconvertis en planteurs et qui évoluent sur une partie du domaine de cette société, utilisent le barrage qui avait été construit. Selon toute vraisemblance, il semble qu'un nouveau planteur aurait à débourser actuellement, entre un million cinq cent mille (1500 000 FG) et deux millions (2000 000 FG) de francs guinéens pour acquérir un (1) ha dans la zone :

Les équipements

Une exploitation d'ananas dans la zone de Maférenya du type du modèle choisi nécessite un certain nombre d'équipements nécessaires à la production. Il s'agit en particulier du matériel lié au système d'irrigation sur coteau (motopompe et tuyauterie). Il est difficile de définir le niveau moyen des investissements par ha, du fait que l'on est généralement loin de l'utilisation optimale en raison de la petite taille des périmètres concernés. Des enquêtes de terrain menées auprès des planteurs de la zone indiquent néanmoins que pour une irrigation par aspersion d'un (1) ha d'ananas en culture semi- intensive, le matériel ci-après est nécessaire :
- Une (1) motopompe d'une capacité d'environ entre 40 et 60 m3 / heure évaluée à quinze millions de francs guinéens (15 000 000 FG)
- Un système de tuyauterie à l'ha, comprenant environ 15 tuyaux grand modèle pour l'amenée, 40 tuyaux petit modèle et de 20 tourniquets pour le dispatching. Soit au total 45 tuyaux d'amenée, 120 tuyaux d'irrigation et 45 tourniquets pour l'équipement total d'un domaine de trois (3) ha évoluant en sole de un (1) ha par cycle de culture. Les prix de référence pour ces différents équipements ainsi que leurs durée de vie sont indiquées dans le tableau N°1 suivant[5] :

Tableau N° 1 : Evaluation des investissements

N°	Terrain & Equipements	Caractéristiques	Nbre	Coût unitaire/FG	Montants	%	Durée de vie
1	Terrain	Sur coteau	1x3	1 500 000	4 500 000	17,5%	25 ans
2	Motopompe	40 - 60 m3/heure	1x1	15 000 000	15 000 000	56%	10 ans
3	Grand tuyaux	10 m	15x3	45 000	2 025 000	7%	10 ans
4	Petit tuyaux	6 m	40x3	35 000	4 200 000	16%	10 ans
5	Tourniquet		15x3	25 000	1 125 000	4%	10 ans
					26 850 000	100%	

Les intrants (Engrais et Phytosanitaires) :

La disponibilité et l'application d'engrais et de produits phytosanitaires est primordiale dans la culture de l'ananas. C'est en effet un condition sine qua non de la réussite d'une production de fruits de qualité commercialisable, notamment à l'exportation. En effet,

[5] Il semble qu'actuellement la tuyauterie se fait rare sur le marché. D'anciens producteurs d'ananas ayant abandonné la filière seraient en train de revendre leurs anciens équipements. Les prix indiqués ne le sont donc qu'à tire indicatifs.

c'est de l'application d'engrais à dose adéquate que dépendent en grande partie à la fois, le bon développement des fruits et la durée du cycle végétatif de l'ananas en culture semi- intensive : un bon développement des fruits suite à un apport combiné suffisant d'engrais et d'eau, permet d'appliquer dès le 9ème mois, le traitement d'induction florale (TIF), raccourcissant ainsi le cycle de l'ananas de 18 à 15 mois.

Les doses d'engrais et de produits phytosanitaires appliquées selon l'itinéraire technique retenu pour notre modèle se trouvent indiquées dans le tableau ci-après. On remarquera dans ce tableau qu'à partir de la deuxième période du cycle (P2), la nécessité d'entretenir le secteur rejet[6]. Cela tient à la particularité de la culture de l'ananas qui exige d'évoluer sur des parcelles successives : Ainsi, dès la fin du 1er cycle de production (P1) sur le 1er ha, cette parcelle est mis en jachère pour servir à récolter des rejets pour une prochaine plantation de un (1) ha. Pour espérer obtenir des rendements moyens d'environ 1,5 rejet/plant (soit 93 000 rejet/ha)[7], il est nécessaire que la zone de rejet continue à être sera entretenue par des apports en engrais et eau (irrigation) .

Les quantités d'engrais et de produits phytosanitaires sont présentés dans le tableaux ci-après dans le quel la deuxième ligne répétée de chaque rubrique indique la prise en compte du secteur rejets à dose réduite par rapport à la zone en production:
NB : Dans les calculs nous avons estimés une évolution relative du coûts des engrais et produits phytosanitaires à 5% par an sur les 10 ans.

[6] Zone de la plantation mis en jachère après une récolte et qui sert à produire du nouveau matériel végétal (rejets) pour un nouveau planting.
[7] 62 000 plants x 1.5 =93 000 rejets dont 62 000 seront plantés

Tableau N°2 : Evaluation des Engrais et produits phytosanitaires

- Engrais & Produits phytosanitaires	*Unité*	**P1**	**P2**	**P3**	**P4**	**P5**	**P6**	**P7**	**P8**
- Insecticide pour traitement rejets	*litre*	2	3	3	3	3	3	3	3
*- Amendements (Dolomie): 500 kg/ha production**	*kg*	500	500	500	500	500	500	500	500
*- Amendements (Dolomie): 80 kg/ha rejet**	*kg*	166	166	166	166	166	166	166	500
*- Engrais de fonds (superphosphate): 300 kg/ha**	*kg*	300	300	300	300	300	300	300	300
*- Engrais de fonds (superphosphate): 100 kg/ha**	*kg*	0	100	100	100	100	100	100	100
- Engrais d'entretien									
. Urée 6g/ plant : 372 kg N soit 800 kg à 1600 FG	kg	800	800	800	800	800	800	800	800
. Urée 1g/ rejet : 372 kg N soit 800 kg à 1600 FG	kg	0	133	133	133	133	133	133	800
. Potassium: 15g/ plant: 930 kg k² 0 = 1860 kg *	kg	1 860	1 860	1 860	1 860	1 860	1 860	1 860	1 860
. Potassium: 2,5g/ rejet: 930 kg k² 0 = 310 kg *	kg	0	310	310	310	310	310	310	310
.Carbure de calcium pour TIF 20kg/ha à 2500 FG	kg	20	20	20	20	20	20	20	20

L’irrigation

L’irrigation est indispensable à la culture de l’ananas en Guinée en particulier dans la zone de Maférenya, du fait de la longue saison sèche et demande des investissements relativement importants..

Tableau N°3 : Evaluation du carburant pour l’Irrigation

- Fonctionnement (carburant irrigation)	***Unité***	**P1**	**P2**	**P3**	**P4**	**P5**	**P6**	**P7**	**P8**
24 l x 4x4 mois (nov -fev) = 384 l	litre	384	384	384	384	384	384	384	384
12 l x 4x4 mois (nov -fev) = 192 l	litre	0	192	192	192	192	192	192	192
24 l x 2x5 mois (mars -avril) = 240 l	litre	240	240	240	240	240	240	240	240
12 l x 2x5 mois (mars -avril) = 120 l	litre	0	120	120	120	120	120	120	120
Frais d'entretien: 10% (carburant)	litre	94	94	94	94	94	94	94	94

La main-d’œuvre

Dans notre modèle de plantation semi-intensive, nous avons opté pour l’utilisation d’une main-d’œuvre permanente, sous la supervision d’un encadreur technique. L évaluation du coût de cette main-d’œuvre est indiqué dans le tableau ci-après :

Tableau N°4 : Evaluation de la Main-d’œuvre

- Main d'œuvre	***Unité***	**P1**	**P2**	**P3**	**P4**	**P5**	**P6**	**P7**	**P8**
. Main d'œuvre Permanente (MOP) : 3 manœuvres à 4000FG pour 26 jours sur 15 mois	h/j	1 170	1 170	1 170	1 170	1 170	1 170	1 170	1 170
. Main d'œuvre Temporaire (MOT) : Part à l'ha de l'encadrement d'1 technicien supervisant 10 ha à 500 000 FG/mois sur 15 mois	h/j	390	390	390	390	390	390	390	390

Nous avons estimé en effet, selon les informations recueilli sur le terrain qu’un ingénieur payé à 500 000 Fg par mois est en mesure d’encadrer à la fois 10 ha de plantation. Nous avons donc retenu pour les calculs, la part à l’ha de ce coût d’encadrement technique, soit 50 000 Fg/ mois. Pour ce qui est de la main d’œuvre permanente payée en moyenne 4000 Fg/jour, l’option d’en recourir plutôt que d’engager occasionnellement une main-d’œuvre temporaire, tient à la nécessité de fidéliser les travailleurs de la plantation afin d’assurer un meilleur suivi de l’application des itinéraires techniques.

L'Evaluation des Recettes

L'évaluation des recettes se fonde sur une hypothèse réaliste d'un rendement brut de 60 tonnes à l'ha en culture semi-intensive et d'une évolution des prix de vente du producteur.

L'Estimation des rendements

Le tableau N°5 Ci-après indique l'estimation des rendements nets, des rendement export et marché sous-régional ou local, ainsi que le nombre de rejet commercialisable à partir du 3ème cycle.

Tableau N°5: Evaluation des rendements :

		P 2	P 3		P 1	P 6	P 7	P 8
Postes de Quantité	**Qté (kg)**	**Qté (kg)**	**Qté (kg)**	**Qté (kg)**	**Qté (kg)**	**Qté (kg)**	**Qté (kg)**	**Qté (kg)**
Rendement brut (RB) ananas: 60 tonnes/ha	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Rendements nets (RB -Pertes)	51 000	54 000	54 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000
Export (% RN)	20 400	24 300	27 000	31 350	34 200	34 200	34 200	34 200
Sous-régional (% RN)	30 600	29 700	27 000	25 650	22 800	22 800	22 800	22 800
Rendement rejets: 93 000/ha dont (62 000 plantés et 31000 réjets vendus)	0	0	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000

- Les rendements nets du tableau sont estimés par déduction des pertes de 15% le premier cycle (P1), 10% les deuxième et troisième cycle (P2 & P3) et 5% pour le suite des cycles de production. La diminution des taux de perte correspond à l'hypothèse d'une maîtrise progressive de l'itinéraire technique due à l'expérience sur le terrain.
- Les rendements export sont estimés à 40% du rendement net du premier cycle (P1), 45% du rendement net du deuxième cycle (P2) , 50% du 3ème cycle (P3) , 55% du quatrième cycle (P4) , et 60% pour la suite des cycles..
- Les rendements sous-régional ou local sont obtenus par déduction des quantité exports des rendements nets, soit 60% (P1), 55% (P2), 50% (P3), 45% (P4) et 40% pour la suite des cycles de production. L'objectif étant de vendre le plus de quantité

possible à l'export Europe plus rémunérateur que sur le marché sous-régional ou local, les rendements sous régional diminuent au fur et à ;mesure que la qualité des fruits s'améliore et que l'on développe le marché européen.

- Enfin, il est possible d'améliorer les recettes de l'activité agricole par la vente d'une partie du matériel végétal produit sur la parcelle du secteur rejets : le rendement estimé est 1,5 rejet par plant, soit 93 000 rejets à l'ha, dont 62 000 sont plantés et 31000 vendus.

L'évolution des Prix de vente du producteur

Le tableaux N°6 ci-dessous indique l'estimation des prix de ventes à l'export, au marché sou-régional et des rejets. Les prix de référence pour le 1er cycle (P1) sont ceux qui ont été observés sur le terrain. Les évolutions pour les autres cycles l'on été fait sur la base des entretiens avec les producteurs à la base.

Tableau N°6 : Estimation des Prix

1 Euro = 5000 FG

	Prix	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8
Prix de vente	**Euro**								
Prix de vente Export	Euro/kg	0,14	0,14	0,14	0,15	0,15	0,15	0,16	0,16
Prix de vente sous-région	Euro/kg	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,10	0,10	0,12
Prix de vente rejet	Euro/kg	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
	Prix	**P 1**	**P 2**	**P 3**	**P 4**	**P 5**	**P 6**	**P 7**	**P 8**
Prix de vente	**FG**								
Prix de vente Export	FG/kg	700	700	700	750	750	750	800	800
Prix de vente sous-région	FG/kg	400	400	400	450	450	500	500	600
Prix de vente rejet	FG/kg	0	0	25	30	30	35	35	40

Les prix projetés dans les tableaux ci-dessus, ont servi à valoriser les quantités obtenues sur les rendements, pour l'évaluation des recettes attendues de l'investissement, l'analyse de la rentabilité et le calcul du TRI.

Analyse de la Rentabilité [8]

La valeur actuelle nette (VAN) et le taux de rentabilité interne (TRI) :

Le tableau N°7 qui suit présente le compte de trésorerie avant financement d'une plantation d'ananas du modèle choisi. Le solde cumulé négatif des deux premiers cycles de production indique un besoin de financement important pour la réalisation à la fois de l'investissement initial et le financement de l'exploitation. A partir de la troisieme année, le solde cyclique de trésorerie reste largement positif (547 Euro).

Avant financement, la rentabilité intrinsèque de l'investissement sur une période de 10 ans dans une nouvelle plantation d'un ha en culture semi-intensive est positive:

Pour un taux d'actualisation de 15%[9], la valeur actuelle nette de l'investissement est de **6 732,32 Euro soit, 33 661 600 FG**.

Le taux de rentabilité interne (TRI) qui est de 63%, est largement supérieure au coût d'opportunité (15%). *Ce qui permet d'affirmer que l'investissement qui est rentable, présente un fort avantage sur tout éventuel placement au coût d'opportunité.*

Tableau N°7 :

(Euro)

	Périodes	**P 1**	**P 2**	**P 3**	**P 4**	**P 5**	**P 6**	**P7**	**P8**
1	**Rendement brut (RB) ananas: 60 tonnes/ha**	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
	Rendements nets (RB -Pertes)	51 000	54 000	54 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000
	Export (% RN)****	20 400	24 300	27 000	31 350	34 200	34 200	34 200	34 200
	Sous-régional (% RN)	30 600	29 700	27 000	25 650	22 800	22 800	22 800	22 800

[8] Nous nous sommes limités à l'analyse de la rentabilité intrinsèque hors inflation. nous n'avons relevé aucune structure bancaire offrant une crédit agricole bancaire adapté à notre modèle. Le taux d'inflation en glissement annuel selon le ministère du Plan est de 28% est supérieur au coût d'opportunité (15%) !

[9] Taux de rémunération actuel des comptes d'épargne d'un montant < 100 millions :

	Rendement rejets: 93 000/ha dont (62 000 plantés et 31 000 vendus)	0	0	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000
	Ventes produits exports (Euro)	2856	3402	3780	4702,5	5130	5130	5632	5472
	Ventes produits sous-région (Euro)	2448	2365	2160	2308,5	2052	2280	2280	2736
	Ventes rejets (Euro)	0	0	155	186	186	217	217	248
2	**Total recettes**	**5304**	**5778**	**6095**	**7197**	**7368**	**7627**	**8129**	**8456**
3	Investissement	5 639	0	0	0	0	0	0	0
4	Fonctionnement	3 581	3 751	3 659	3 935	4 274	4 647	5 058	5 889
5	**Total des Coûts**	**9220**	**3 751**	**3659**	**3 935**	**4 274**	**4 647**	**5 058**	**5 889**
6	Soldes de trésorerie	-3916	2027	2591	3134.5	3280	3197	3128	2815
7	Cumul des soldes de trésorerie	-3916	-1889	547	3681.5	6961,5	10 158,5	13 367,5	16 182,5
9	**Taux d'actualisation (15%)**	**0,15**							
10	**Valeur actuelle nette (VAN)**	**6 732,32**							
11	**Taux de rentabilité interne (29%)**	**63%**							

Le prix d'équilibre

Le Prix d'Equilibre du producteur est le prix qui valorise sa production de manière à ce que les recettes probables actualisées au coût d'opportunité, égalisent la valeur totale de son investissement. Il s'agit là d'un prix fictif dont la détermination sert à faire des comparaisons avec le prix d'achat proposé au producteur. De même que le TRI est comparé au taux d'actualisation (le coût d'opportunité) en matière d'investissement, de même le producteur ou tout éventuel investisseur, peut comparer le Prix d'équilibre au prix d'achat pratiqué, avant de prendre la décision d'investir.

Par ailleurs, la détermination du prix d'équilibre permet d'apprécier dans une certaine mesure le niveau d'équité qui caractérise les relations entre le producteur et l'exportateur qui offre un prix d'achat à la production.

Le Calcul du prix d'équilibre

Le tableau N° 10 qui suit donne les résultats du calcul du prix d'équilibre au producteur d'un ha d'ananas du modèle choisi.

Tableau N°8 :

Compte de trésorerie 1 ha Ananas: Prix d'équilibre du Producteur

(Euro)

	Périodes	**P 1**	**P 2**	**P 3**	**P 4**	**P 5**	**P 6**	**P7**	**P8**
1	**Rendement brut (RB) ananas: 60 tonnes/ha**	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
	Rendements nets (RB -Pertes)	51 000	54 000	54 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000
	Export (% RN)****	20 400	24 300	27 000	31 350	34 200	34 200	34 200	34 200
	Sous-régional (% RN)	30 600	29 700	27 000	25 650	22 800	22 800	22 800	22 800
	Rendement rejets: 93 000/ha dont (62 000 plantés et 31 000 vendus)	0	0	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000
	Ventes production totale	**5304**	**5778**	**6095**	**7197**	**7368**	**7627**	**8129**	**8456**

2	**Total recettes**	**5304**	**5778**	**6095**	**7197**	**7368**	**7627**	**8129**	**8456**
3	Investissement	5 639	0	0	0	0	0	0	0
4	Fonctionnement	3 581	3 751	3 659	3 935	4 274	4 647	5 058	5 889
5	**Total des Coûts**	**9 220**	**3 751**	**3 659**	**3 935**	**4 274**	**4 647**	**5 058**	**5 889**
6	Soldes de trésorerie	-3916	2027	2436	3262	3094	2980	3071	2815
7	**Cumul des soldes de trésorerie**	-3916	-1889	547	3681.5	6961,5	10 158,5	13 367,5	16 182,5
8	Taux d'actualisation (15%)	0,15							
10	**Prix d'équilibre**	**0,1635**							

Le prix d'équilibre calculé s'établit à 0,1635 Euro/kg d'ananas, soit environ 817,5Fg/kg. Les prix relevés à Maférenya lors de nos enquêtes sur le terrain confirment à la fois les prix d'achat pratiqués par la coopérative BURQUIAH (700 à 800 Fg/kg) pour les fruits de qualités export Europe, calibre A et B….) et ceux des acheteurs sénégalais (400 Fg/kg) auprès des petits planteurs orientés vers le marché sous-régional.

CHAPITRE III: CHAÎNE DE VALEUR EXPORT

L'analyse de la chaîne de valeur à l'exportation conduit à s'intéresser à la fois au détail des opérations de récolte, de conditionnement et de mise à marché des produits, ainsi que des coûts qu'ils engendrent pour l'opérateur exportateur à chaque stade du processus. Conformément aux termes de référence nous avons été conduits à nous intéresser aux deux types d'expédition (vie aérienne et maritime) vers les marchés de l'Europe occidentale. Qu'il s'agisse d'une expédition avion ou bateau, le processus d'exportation couvre les opérations allant de l'éthrélage à l'expédition.

Description des Opérations

L'Ethtrélage

Cette opération vise à uniformiser la coloration des fruits d'une expédition. Elle se réalise en générale en deux passages avant la coupe des fruits (14 et 7 jours pour le maritime, 9 et 5 jours pour l'aérien). L'opération consiste à verser une solution d'éthrel environ 150 cc sur chaque fruit (soit 12 à 15 litres à l'ha) en état de maturité selon le type d'expédition (aérien ou maritime) : M1 et M2 pour le maritime, M2 avancé et M3 pour l'aérien.[10]

La récolte

En guinée la coupe des fruits (Cayenne lisse) se fait en moyenne à 180 jours après le traitement d'induction florale (TIF) au stade avancé de maturité (M3 & M2 avancé pour l'aérien) et débutant (M1, M2 pour le maritime) de manière à assurer une bonne qualité du fruit sur le marché. Notons toutefois, que la maturité réelle du fruit ne peut s'apprécier que par l'aspect de la chair. Souvent donc, quelques fruits de différentes maturités sont tranchées, et ce à chaque coupe, pour observer la relation « maturité réelle du fruit et coloration de la peau ».

Le procédé de la récolte consiste à couper le pédoncule et/ou à le réduire à 2 cm ou 4 cm de la base du fruit. Les fruits coupés sont disposés dans des caisses de récolte (environ 6 fruits par caisse) les protégeant ainsi contre les éventuels chocs physiques préjudiciables à la qualité. Ces caisses sont ensuite transportées au lieu du conditionnement.

Le Conditionnement

Le conditionnement comporte plusieurs opérations et se fait le même jour que la récolte. Il s'agit en général du parage qui consiste à enlever les bractées[11] de la base du fruit, de la désinfection de la section du pédoncule, du tri, du calibrage et de la mise en carton.

---

[10] M1 coloration jaune sur le ¼ du fruit ;
M2 coloration jaune sur la ½ inférieure du fruit
M3 coloration jaune dépassant la ½ inférieure du fruit

[11] Feuilles mortes au tour du pédoncule

A Maférenya on distingue deux modes de conditionnement selon que les opérations sont réalisées bord champ (mode rudimentaire, cas des petits exportateurs du genre BURQUIAH) ou en station (cas de la BOBRAGUI).

Le conditionnement bord champ (Cas de BURQUIAH)

- ***Les opérations bord champ :***

Les caisses contenant les fruits sont regroupés en un lieu de la plantation aménagé à cet effet[12]

Les opérations bord champ regroupe les tâches liées :

- Au nettoyage du bas des fruits, le parage
- La réduction du pédoncule (en prenant soin d'en garder au moins les 2 cm de manière à éviter que le bas du fruit ne soit pas en contact direct avec le carton)
- Le brossage des fruits pour les débarrasser des œufs de cochenilles
- Le pesage des fruits à l'aide de balances pour distinguer les différents calibres
- La mise en carton (sans le couvercle) en fonction des calibres.

Chez BOURQUIAH, les fruits sont actuellement classés en 5 calibres selon leurs poids :

N°	Calibres	Poids	Destination	Marché
1	C	< 0,9 kg	local	Intérieur
2	B11	0,9- 1,2 kg	Maroc	Export
4	B9	1,3- 1,4 kg	Europe	Export
4	A8	1,5- 1,7 kg	Europe	Export
5	A6	1,8- 2 kg et >	Europe	Export

- ***Les opérations avant embarquement***

Les opérations avant embarquement des colis pour le transport intérieur se résument essentiellement aux différends contrôles pour la correction des défaillances constatées sur les opérations bord champ, à la finalisation de l'emballage (mise des couvercles sur les cartons) et à la répartition des commandes en fonction des clients. *Même si elles semblent routinières et simples, elles sont d'une importance capitale dans la chaîne de commercialisation : En effet, c'est de la rigueur et de la précision avec lesquelles elles sont réalisées, que dépend la conformité de la commande au cahier de charge du client et donc, la qualité de l'exportation.*

Chez Burquiah, ces opérations se font en général soit dans un bâtiment de l'ancien Projet de Développement Rural de Forécariah (PDR-Forécariah) à environ 11 km de Maférenya- centre, soit au siège même de la coopérative, dépendamment de l'éloignement du lieu de récolte. Les cartons contenant les fruits sont donc transportés par le tracteur de la coopérative du bord champ à l'un de ces lieux, pour les opérations de contrôle et de finalisation avant le transport vers l'aéroport.

Le contrôle porte sur :

- La détection et le retrait des fruits blessés ;

[12] Une bâche étalée sur le sol sert à réceptionner les caisses et donc de lieu de conditionnement

- La détection et le retrait des fruits dont le poids est supérieur au calibre moyen dans le carton ;
- La détection et le retrait des fruits à couronne multiple ou dont la couronne est disproportionnée par rapport à la taille moyenne ;
- La mise des étiquettes (cravate) au tour de la couronne du fruit ;
- D'une manière général la détection et la correction de toute anomalie constatée.

La répartition des commandes se fait en fonction des clients selon leur cahier de charges (calibre et maturité) en portant au marqueur leur adresse et les références utiles à la traçabilité, dont entre autres :

- Le nom du planteur ;
- La date de la coupe ;
- Le poids moyen du fruit par carton ;
- Le nombre de fruits par carton ;
- La variété ;
- Le niveau de maturité (par ex : M3 pour l'Europe et M1 et M2 pour le Maroc)

Cette étape bien réalisée permet l'embarquement des colis sur le camion pour le transport vers l'aéroport.

Le conditionnement en station (Cas de la SOBRAGUI)

Les caisses récoltés sont transportés à la station à l'aide de tracteurs (1 ou 2 selon l'envergure) où ils sont réceptionnées après agréage. Les opérations de conditionnement se réalisent en différentes phases successives selon un mode d'organisation par sections :

- La section Parage :

Le conditionnement proprement dit débute par le parage des fruits. Il s'agit d'enlever les bractées (feuilles autour du pédoncule), suivi du trempage du pédoncule (pour les expéditions avion) ou du fruit entier (pour les expéditions bateau) dans une solution de fongicide (Bayeleton ou récemment du Benlate) pour lutter contre les parasites et les moisissures. Cette section emploie en moyenne 17 hommes / jour dont 70% de femmes. Les fruits parés sont palettisés à raison de 30 caisses par palette et orientés vers le brossage.

- La section Brossage :

Le brossage a pour objectif de débarrasser les fruits d'éventuels cochenilles, avant le tri. Il s'agit de faire passer la brosse sur toutes les parties du fruit de manière à faire tomber les œufs de cochenille. Les femmes (au nombre de 6) qui font ce travail, sont assistées par 4 hommes ravitailleurs à l'arrivé et au départ des fruits : 2 qui amènent les fruits au brossage et 2 qui passent les fruits brossés à la section calibrage. Cette section emploie donc au total 10 hommes / jour.

- La section calibrage :

Cette section dispose de deux lignes de calibrage mécaniques. C'est en fait des bandes transporteuses réglés au poids et sur lesquels défilent les fruits pour tomber à l'endroit

correspondant à leur poids approximatif. Mais avant de poser les fruits sur les bandes, il est procédé à un tri au niveau de chaque ligne. La sélection se fait pour trier les fruits de qualité exportable. Le tri consiste d'une part, à écarter les fruits ayant une quelconque défectuosité (chocs physiques, mal formation, coup de soleil, couronnes multiples, craquelure, pédoncule arrachés..) et d'autre part, à les classer par poids et par maturité. S'en suit le re contrôle du poids qui se fait à la balance (pour une meilleure précision), et le classement des fruits selon leur poids et la mise des étiquettes (cravates) : c'est le travail, des emballeurs. On distingue 3 calibres à savoir : A, B et C repartis comme suit :

N°	Calibres	Poids	Destination	Fruits/carton
1	A1	1,9 - 2 kg et +	Europe	6
2	A2	1,6 – 1,8 kg	Europe	8
4	B3	1,3- 1,5 kg	Europe	12
4	B4	1,1- 1,2 kg	Europe	12
5	C	0,9- 1 kg et >	local	

L'emballage se fait dans des cartons de 6, 8, ou 12 fruits. Les emballages utilisés sont fonction du type d'expédition : Carton télescopique pour ananas débout (export avion) et carton plateau ou anaplat pour ananas couché (export maritime). Outre le classement des fruits dans les cartons, les emballeurs ont charge de porter sur les cartons les références liées à la catégorisation des cartons et à la traçabilité :

- Nombre de fruits par carton et le calibre ;
- le niveau de maturité (M1, M2, M3,….M4) ;
- le code de l'emballeur ;
- le n° du lot ;
- les dates de coupe, d'emballage, et d'expédition…

- La section visionnage :

La section visionnage qui emploie 3 personnes est un autre niveau de contrôle qui passe en revue le travail fini au stade de l'emballage avant de passer à la palettisation.

- La section palettisation

La palettisation se fait par calibre et consiste à disposer les cartons de fruits sur des palettes en bois spécialement fabriqués pour le transport et à faire la pesée de la palette sur bascule afin d'en déterminer le poids approximatif:

Pour les expéditions avion chez SOBRAGUI, les Palettes comptent 48 cartons pour le calibre A (A1 & A2) et 30 cartons pour le calibre B (B3 & B4).
Pour l'expédition maritime, 75 à 90 cartons sont mise en palettes de dimension 1m x 1,2 m. avant d'être empoté dans des conteneurs réfrigérés. La stabilité du chargement de chacune des palettes est assurée par des cornières et un cerclage. En général,un conteneur de 40 pieds contient entre 1 500 et 1 800 cartons.

Le transport

Pour les expéditions aériennes à destination de l'aéroport de Conakry, les colis sont en général chargés sur des camions de 5 à 10 tonnes. Les coûts de transport à partir de Maférenya varient entre 250 000 et 300 000 FG par voyage.
Pour les expéditions maritimes, les conteneurs sont mis sur des camions plate-forme à destination du port de Conakry où il sont entreposé et branché pour maintenir la chaîne de froid , avant embarquement sur le navire.
Dans certains cas, le transitaire peut assurer le transport primaire pour le compte de l'exportateur : cas de Guinée Handling, Transco….

Le transit

Les opérations de transit (procédure d'embarquement des colis et les formalités à l'exportations) sont assurés par les soins le transitaire de l'exportateur. Il réalise toutes les opérations liées à l'obtention de la LTA sur l'aérien et le connaissement sur le bateau, accompli les formalités du CAFEX pour l'obtention des documents et certificats nécessaires et rempli les formalités douanières de sortie des fruits à l'aéroport et au port.

Le Compte de l'Exportateur (Avion)

Compte de l'exportateur Ananas (Avion) **Petit exportateur**

Départ Maférenya

	Postes de Coûts	**Coût/kg FG**	**Coût/kg Euro**
N°			
1	*Ethrélage (éthrel et main d'œuvre)*	17,85	0,0036
2	*Achat ananas*	700	0,1400
3	*Transport au centre de conditionnement*	20	0,0040
4	*Cartons et fournitures diverses*	1000	0,2000
5	*(carton, élastiques & étiquettes)*		
6	*Main d'œuvre conditionnement*	20	0,0040
7	*Transport*	60	0,0120
8	*Transitaire et frais de manutention*	16	0,0032
9	*Documents Cafex et Douanes*	15	0,0030
10	*Prix de revient FOB*	1848,9	0,3698
11	*Fret*	3900	0,7800
12	*Frais divers aéroport*	1410	0,2820
13	*Total Fret*	5310	1,0620
	Total CAF	**7158,9**	**1,4318**

Le Compte de l’Exportateur (Bateau)

Compte de l'exportateur Ananas (Avion)

Départ Maférenya **Grand exportateur**

	Postes de Coûts	**Coût/kg FG**	**Coût/kg Euro**
N°			
1	*Production*	500	0,1000
2	*Cartons (importés)*	230	0,0460
3	*Conditionnement*	7	0,0014
4	*Transport sur Conakry*	7	0,0014
5	*Divers frais*	32	0,0064
6	*Mise à FOB*	70	0,0140
7	***Total***	**846**	0,1692
8	*Fret*	1277	0,2554
9	*Frais portuaires*	130	0,0260
10	*frais transit arrivée*	770	0,1540
11	*Total fret*	2177	0,4354
	Total CAF	**3023**	**0,6046**

CHAPITRE IV: ANALYSE DES CONTRAINTES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION

Les Principales Contraintes à la Production

Les difficultés rencontrées par les producteurs d'ananas sont de plusieurs ordres :

- **Les planteurs rencontrent des difficultés d'approvisionnement en engrais et produits phytosanitaires pour plusieurs raisons.**
  - le prix des engrais est relativement élevé et les planteurs ont un faible pouvoir d'achat et de négociation face aux commerçants.
  - les commandes dispersées et aléatoires des planteurs ne permettent pas aux rares importateurs de gérer économiquement l'approvisionnement. Compte tenu des risques de mévente, les quantités disponibles d'engrais sur le marché de Conakry sont insuffisantes.
  - Par ailleurs, les importateurs et distributeurs d'engrais éprouvent d'énormes difficultés à se procurer les devises nécessaires à leurs approvisionnements dans un contexte de difficultés macroéconomiques et de rareté de devises.
  - Dans ces conditions, sans regroupement et assistance, les producteurs ne pourront jamais atteindre des niveau de rendement élevés et des produits de qualité exportable.
- **La culture de l'ananas nécessite des équipements coûteux rarement disponibles. Il s'agit de :**
  - la mécanisation des opérations de défrichement et la préparation des sols au moment de l'installation des plantations.
  - les équipements pour l'irrigation sont relativement coûteux pour le petit planteurs (environ 20 000 000 FG), cependant qu'il sont indispensables à la bonne conduite de la culture en particulier sur coteau et qu'il n'existe à proprement parlé pour le moment pas de programme de crédit adapté pour la couverture de ces coûts d'investissement. Les dépenses sont donc le plus souvent autofinancées par les planteurs qui le peuvent.
- **Les organisations de producteurs offres très peu ou presque pas de services à leurs membres :**
  - A l'exception de la coopérative Burquiah qui a re dynamiser ses activités depuis la campagne 2004-2005, les planteurs de la zone de Maférenya ne bénéficient de la part de leurs organisations d'aucun ni d'encadrement technique, ni de

commercialisation comme c'est le cas par exemple de la Fédération des paysans du Foutah Djallon (FPFD).

- Les organisations paysannes ont de faibles moyens d'encadrement technique, financier et de commercialisation. De ce fait, elles ne disposent d'aucun pouvoir de négociation face aux exportateurs et autres commerçants.

- Bien qu'en général les planteurs disposent d'une bonne expérience de la culture de l'ananas, le manque de moyen pour financer les intrants font qu'ils ne respectent pas les itinéraires techniques aptes à fournir les produits de qualité exportable notamment sur les marchés européens plus rémunérateurs que la marché local ou sous-régional. De ce fait, les exportateurs ne trouvent pas en quantités suffisantes de produits de qualité exportable.

Les Principales Contraintes à la Commercialisation

D'une manière générale, la filière ananas en Guinée souffre d'une insuffisance d'acteurs à l'exportation. La dégradation du contexte économique dans le quel évolue les exportateurs a amené bon nombres d'entre eux a cesser leur activité, du fait de leur manque de moyens et de leur extrême sensibilité aux échéances à court terme. Ils n'ont pas pu pérenniser leurs activités.
Cette insuffisance d'acteurs ne permet donc pas de massifier les flux à l'exportation de manière à agir sur certains postes du coût comme le fret par exemple ou d'exercer une influence favorable au niveau de la production.
Au nombre des principaux problèmes à la commercialisation ont relève :

- les cartons fabriqués localement ne sont pas de qualité suffisante pour permettre un emballage adéquat à l'exportation, notamment sur le marché européen. Les rares exportateurs sont donc obligés de s'approvisionner en carton à l'étranger, dont il faut trouver des devises pour l'importation.

- Au niveau de la logistique avion : Il semble que les disponibilités de fret aérien sur les vols Air France et SN Brussel d'environ 60 tonnes par semaine ne soit pas entièrement utilisés par les exportateurs du fait de du manque d'acteurs et de la faiblesses de la production exportable. Ainsi les seuls exportateurs actuels sur le marché européen (SOBRAGUI et BURQUIAH) ne disposent pas de marge de manœuvre suffisante pour négocier des coûts de fret plus abordables, bien que le tarif de fret (fret + taxes) d'environ $ 1, 37 semble moins cher que ceux pratiquées dans les pays comme la côte d'ivoire et le Mali.

- Par ailleurs les capacités de Compagnie Royale Air Maroc (RAM), la seule compagnie desservant les pays de l'Afrique du Nord et moyen orient semble être très limitées (environ2 tonnes par vol) pour soutenir le développement des exportations de fruits de Guinée, vers ces marchées alternatifs à la destination Europe.

- Il convient également de noter le manque de professionnalisme des exportateurs. En effet, l'exportation des fruits en général et l'ananas en particulier, est une activité de haute technicité, qui exige à la fois une maîtrise de la production, de la chaîne logistique et des opérations de commerce international. Or très souvent les opérateurs qui se sont essayé ont manqué d'approche entrepreunariale orienté vers le développement d'activités d'exportation durables.

- Pour ce qui est de du fret maritime, les coûts reste encore très élevés par rapport à la concurrence sous-régionale en raison d'une insuffisance de masse critique nécessaire pour négocier des taux plus bas avec les transporteurs maritimes.

Recommandations

L'analyse des contraintes relevées permet de suggérer les recommandations ci-après :

Au niveau de la production :
Les actions devraient en priorités être orientées vers des organisations paysannes ou coopératives susceptibles d'assurer le lien entre d'une part les producteurs et le marché et d'autre part, les producteurs et les services d'appui.

- Dans la zone de Maférenya, la coopérative Burquiah semble avoir pris un élan qui mérite d'être soutenue (intrants de production et de commercialisation) pour poursuivre le développement de la production et l'organisation de la commercialisation vers les marchés Européens et de l'Afrique du Nord.

- Un synergie devrait être recherchée avec les projets comme le Projet fruit et légumes Mamou- Kindia devant appuyer le volet production des groupements de l'UGPAM, pour une meilleure organisation de la commercialisation vers le marché sous-régioanl

Au niveau de la commercialisation :

- Le développement d'un système d'information sur les marchés accessibles aux opérateurs, serait un outils précieux pour une meilleure planification de la production et de la commercialisation.
- La promotion d'activités commerciales à travers l'appui à la participation d'opérateurs aux foires et rencontres commerciales ciblées, serait un moyen de diversifier les marchés (ouverture des marchés de l'Europe de l'Est…) et de nouer de nouvelles relations commerciales

ANNEXE 1 : TERMES DE REFERENCE

Analyse de compétitivité Ananas

Les activités à effectuer dans le cadre de ces termes de référence portent sur la détermination de la compétitivité (en termes de coûts, qualité, et variété) des ananas produits et exportés de la Guinée par navire porte-conteneurs, comme par fret aérien, vers les marchés européens. Le consultant effectuera également une analyse du potentiel de ventes dans les marchés de l'Afrique de l'Ouest, de l'Afrique du Nord, et du Moyen-Orient pour des ananas produits en Guinée. Il faudra procéder en deux étapes pour mener à bien ces travaux. La première étape consistera en une analyse complète de la chaîne de valeurs pour des ananas produits en Guinée et exportés vers des marchés en Europe occidentale à la fois par voie maritime et par voie aérienne.

Analyse de la chaîne de valeurs :

a) Conduire, sur dix ans, une analyse financière d'investissement d'une plantation commerciale d'un hectare d'ananas en Guinée. Déterminer le prix d'équilibre auquel le planteur doit vendre son fruit pour amortir (c.-à-d. avec zéro pour cent de retour sur) son investissement.

b) Décrire la chaîne de valeurs pour l'exportation de l'ananas frais par navire porte-conteneurs et par fret aérien vers les marchés d'Europe occidentale. Déterminer le coût de chaque activité tout le long de la chaîne de valeurs, pour des ananas provenant des zones de production des environs de Manfreyah. Les facteurs à considérer incluent le coût d'achat du fruit, la récolte, le conditionnement, les cartons d'emballage, location et/ou l'amortissement d'équipements, le transport intérieur, les frais portuaires ou aéroportuaires, et le fret. Examiner le coût et la disponibilité à la fois du fret aérien et du fret maritime et étudier les moyens d'en accroître l'efficacité (par exemple les vols charters).

c) Analyser les problèmes et les contraintes à la production, au conditionnement et à l'emballage, à l'exportation et à la vente, et identifier ce qui doit être fait pour surmonter ces contraintes.

Conclusions et recommandations

- *Tirer des conclusions et faire des recommandations basées sur les analyses ci-dessus. Fournir des recommandations quant aux mesures à prendre par le projet ARCA, par l'USAID, et par le Gouvernement Guinéen afin de transformer l'exportation d'ananas et en faire une agro-industrie dynamique.*

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

Page de garde

Acronymes utilisés

Table des matières

Résumé analytique

Introduction

Contexte

Analyse de la chaîne de valeurs

Etude de compétitivité

Conclusions et Recommandations

Annexes :

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

Le rapport sera rédigé en français, et le texte devra utiliser la police Times New Roman, taille 12.

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

Toutes les données de coûts et de revenus devront être converties en Euros ( ) et il faudra spécifier les taux d'échange en euros des différentes monnaies nationales.

Niveau d'effort : Un niveau d'effort de (LOE) de vingt jours ouvrables est autorisé pour cette consultation.

Dates d'achèvement des travaux :

Le rapport provisoire doit être soumis avant le 31 octobre 2005. Le rapport de synthèse doit être soumis avant le 30 novembre 2005.
Bibliographie des documents consultés

Noms et informations de contact des personnes rencontrées

ANNEXE 2: BIBLIOGRAPHIE ET DOCUMENTS CONSULTÉS

1. Etude de Pré-faisabilité Ananas : Rapport Provisoire ARCA : Ousmane DIOP, Août 2005
2. Plan Stratégique 2005-2008 : Coopérative BURQUIAH, Juin 2005
3. Etude de Compétitivité des Filières Agricoles d'Exportation, la facilitation du Commerce et de l'Amélioration du Cadre incitatif- Livret A, PCPEA, Juillet/Août 2001
4. L'Ananas sa Culture, ses Produits : Techniques Agricoles et Production Tropicales : C. PY , JJ. LOEUILLE, C. TEISON
5. Programme Régional de relance de l'Ananas de l'Afrique de l'Ouest et du Centre (PRAAOC), Evaluation : Rapport Provisoire, Novembre 1999
6. La Culture de l'Ananas Queen Tahiti en Guinée, Itinéraire technique pour la vulgarisation, IRAG, Auteurs : CAMARA Koumandjan, Jean François VAYSSIERE, 1995
7. La Culture de l'Ananas Queen Tahiti en Guinée, Itinéraire technique pour la vulgarisation, IRAG, Auteurs : Camara Koumandian, Ly Mohamoud, Mara Namory, 1999
8. La culture de l'Ananas d'exportation en Côte d'ivoire, Manuel du Planteur (IRFRA) : Les nouvelles Editions Africaines.
9. Identification du Programme de renforcement des capacités commerciales en Guinée, Jean jacques Severine Péron, Mamadou Condé/ SATEC Développement International, Mars 2005- AFD-DREE (PPE de Conakry)
10. Manuel « Analyse Financière et 2conomique des Projets », Pierre Fabre (CIRAD) 1997
11. Analyse et Evaluation des Projets, Cours pour le Diplôme Supérieur de Gestion des Entreprises, Elaboré par Ahmadou TRAORE, Professeur au CASAG, Dakar , Sénégal
12. Chaîne d'approvisionnement des intrants agricoles, Etude du PACV,

    Kim Beer, Consultant, Dr. Sidafa Condé, SENASOL, Avril 2005

ANNEXE 3 : NOMS ET CONTACTS DES PERSONNES RENCONTRÉES

1. Coopérative BURQUIAH (Planteurs –Exportateurs)
   - Sékou Amadou SOUMAH, Président, Tél :
   - Sadikhou TOURE, Vice Président, Tél :
   - Jean Luc BURQUIAH, Planteur, Membre & Responsable Commercialisation

2. Mamadi DOUNOH, Planteur Maférenya
3. Maurice KAMANO, Directeur Nabekam Tél : 33 85 21
4. Koumandjan CAMARA , CRAF Kindia (IRAG) Tél : 57 43 80
5. SOBRAGUI :
   - Félix Edouard CAMARA, Tél : 46 27 04/ 21 /27 39
   - Olivier TONKA, Directeur Département agricole
   - Kader Lamine BALDE, Responsable Service Mécanique et logistique Export
6. DAFCO Agriculture , Pape Mbaye Dieye, Tél: 33 55 74
   Directeur Agriculture
7. BICIGUI (Banque) : Alassane DIALLO, Sous Directeur Clientèle Privée : 41 45 15
8. Crédit Rural de Guinée (CRG) , (Banque) : Aguibou DIALLO, Responsable Recherche & Developpement
9. SAREF (Importateur D'intrants) , Moustapha CISSE, Gérant, Tél : 45 14 96
10. TRANSCO (Transit & transport) , Alex CAMARA, Directeur Exploitation
11. ISADES (Cabinet d'étude) , DIALLO Telly Directeur : 23 01 07
12. Maersk- Guinée : Directeur Commercial Adjoint
13. Emmanuel Souassodouno, Chef de Division Conjoncture Economique, MEF