



USAID | **GUINÉE**
DU PEUPLE AMERICAIN



ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

ÉTUDE DE COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE POMME DE TERRE
BLANCHE

Septembre 2006

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

ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

ÉTUDE DE COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE POMME DE TERRE
BLANCHE

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 pour le Développement International ou du gouvernement américain.

TABLE DES MATIÈRES

Résumé Exécutif	iii
Chapitre Un: Spécificités des Zones de Production	1
la Zone de Soumbalako	2
la Zone de Dounkimagna.....	5
la Zone des plaines de Pita	8
la Zone de Labé.....	10
Les Zones d'extension	12
Chapitre Deux: Dynamique des Marchés	15
Le Marché National	15
Le Marché Sous Régional.....	17
Marché du Sénégal.....	21
Marché de la Sierra Léone	26
Chapitre Trois: Contraintes de Commercialisation	30
Chapitre Quatre: Conclusions et Recommandations	32
Annexe 1: Termes de Reference	
Annexe 2: Variation des prix de gros (FG/kg) sur les marchés régionaux en Guinée de 1999-2005	
Annexe 3: Une vue d'ensemble des exportations sous-régionales de pomme de terre du Mali	
Annexe 4: Elément de comparaison Guinée Mali	

ACRONYMES

ACA	Agence pour la Commercialisation Agricole
ADF	African Development Fund
AFD	Agence Française de Développement
ARCA	Activités de Renforcement de la Commercialisation Agricole
BM	Banque mondiale
CCFD	Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement
FAO	Organisation des Nations Unies pour l’agriculture et l’alimentation
FENU	Fonds d’équipement des Nations Unies
FG	Franc Guinéen (abréviation commerciale)
FMI	Fonds monétaire international
FPFD	Fédération des paysans du Fouta Djallon
Ha	Hectare
OOC	Opportunities organisation center
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
PAPP	Programme d’Appui aux Populations Paysannes
PDRI	Programme de Développement Rural Intègre
PCPEA	Projet Cadre de Promotion Exportations Agricoles
PEGRN	Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles
SNPRV	Service national de la promotion rurale et de la vulgarisation
UGAS	L’union des groupements agricoles de Soumbalako
UE	Union européenne
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Les objectifs de cette étude sont centrés sur l'analyse de la production et l'exportation de la pomme de terre de Guinée vers des marchés en Afrique de l'Ouest, et la détermination du niveau de compétitivité de la production de la pomme de terre de Guinée comparée à la situation dans les pays limitrophes, tel que le Mali.

Une examination de la taille et la disponibilité des marchés locaux et d'exportation vers l'Afrique de l'Ouest de la pomme de terre de Guinée a été faite, tel que la détermination de la rentabilité probable de la production de la pomme de terre de Guinée en examinant l'historique des prix du marché et en comparant les prix avec les coûts prévisionnels de production, de récolte, de stockage et de distribution.

A quelques différences près, le processus de commercialisation de la pomme de terre est identique à celui des autres produits agricoles. Son circuit se fait de deux manières

- Une collecte primaire au niveau des producteurs par dépôt aux entrepôts de la Fédération des paysans du Fouta Djallon (FPFD) ou des Unions. Dans ce circuit, les producteurs fédérés sont obligés de vendre une partie de leur récolte à leur union pour rembourser les intrants avancés en début de campagne, ce crédit est remboursé au taux de 18%.
- Une collecte à partir des petits marchés vers les centres de regroupement. Cette activité est essentiellement réalisée par des femmes qui vont de marché en marché pour la collecte.

A partir des centres de « départ » de Timbi, Madina, Labé et Mamou, les commerçants grossistes exportent la pomme de terre vers les circuits intérieur (Conakry et autres villes guinéennes) et extérieur : le Sénégal, la Gambie, la Guinée Bissau et plus récemment la Sierra Léone

Pour se faire une idée de la demande de pomme de terre sur le marché sous-régional, en 2003 le Consultant Socé Sène a communiqué les quantités mises en marché au Sénégal « les statistiques fournies par les services sénégalais de contrôle phytosanitaire des produits d'origine agricole présentent un volume global de la demande satisfaite tournant, entre 1997 et 2002, entre 21 000 et 26 600 tonnes, exception faite de l'année 1998 où la production nationale avait atteint le chiffre record de 16 228 tonnes portant alors le niveau de l'offre à près de 30 000 tonnes. Globalement, la production locale ne compte que pour près d'un quart (1/4) de la demande nationale. Ainsi, le Sénégal est majoritairement approvisionné par l'extérieur avec comme principaux pays fournisseurs : la Hollande et la Belgique qui fournissent près de 14206 tonnes. De faibles quantités, estimées à 212 tonnes, ont été enregistrées comme provenant de Guinée.

Les observations effectuées dans le cadre de cette étude démontrent l'existence de fortes potentialités d'exportation de pommes terre du Fouta Djallon vers les marchés de la sous-région. Néanmoins pour conserver et/ou accroître la compétitivité des exportations dans les pays voisins, il apparaît important de se doter d'une vision stratégique à moyen et

long terme. Des recommandations pour améliorer la quantité et la qualité des pommes de terre produites dans la Guinée pour le marché d'exportation régional sont décrites.

Objectif Principal et Sous-Objectifs

L'objectif principal de cette étude consiste à déterminer le caractère porteur des exportations sous régionales de la pomme de terre du Fouta Djallon dans une perspective durable. D'identifier les marchés potentiels (sous régionaux) et proposer des mécanismes d'amélioration permettant d'accroître les revenus des opérateurs, en particulier les producteurs.

De façon spécifique, et en terme de sous-objectifs il s'agit :

- ✓ de répertorier les pôles de production et de commercialisation des produits,
- ✓ d'établir le diagnostic de la filière à tous les stades, depuis la production jusqu'à la commercialisation en identifiant les entraves techniques, logistiques et institutionnelles,
- ✓ d'identifier des activités et opportunités d'investissements dans la création de valeur ajoutée commerciale en tenant compte des besoins, des initiatives et du dynamisme des acteurs locaux,
- ✓ enfin de proposer des mesures et des actions susceptibles de rentabiliser les opérations d'exportation avec création et/ou amélioration des revenus des acteurs locaux en conformité avec la stratégie d'appui de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID) en Guinée.

En somme, il s'agit :

- dans un premier temps, d'identifier et d'analyser la structure de l'offre et de la demande de pomme de terre par zone identifiée et marchés visés ;
- dans un second temps, de cerner les problèmes et les obstacles de production et de commerce sous régional de ces produits, afin de proposer des solutions ou actions susceptibles d'améliorer cette situation.

Le concept de filière pour les besoins de l'étude peut se définir comme :

- Comme un ensemble d'acteurs partageant un « destin » commun autour d'un produit et devant par conséquent s'impliquer dans des alliances objectives ;
- Comme une organisation de fait réunissant des opérateurs caractérisés par des objectifs légitimes d'enrichissement personnel, contribuant en définitive à générer de la richesse pour l'ensemble géographique d'intervention qu'ils ont également en commun.

La prise de conscience de ces deux niveaux de convergence d'intérêt, et la reconnaissance de la légitimité des stratégies individuelles de recherche de bénéfices sont en effet des éléments essentiels pour mettre en place une concertation sincère des acteurs locaux et des actions de développement économique autour des enjeux des filières.

De cette analyse on peut déduire des définitions ci-après :

- **La filière** : comme l'ensemble des agents économiques (individus, organisations, entreprises, état) qui contribuent directement à la production puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation d'un même produit. Ils assurent chacun des fonctions individuelles ou collectives et entretiennent des relations entre eux et avec l'extérieur du système.

- **L'analyse filière** : fait apparaître deux notions : (i) l'identification (produit, itinéraires, agents et opérations), (ii) les mécanismes de régulation (structure de fonctionnement des marchés, intervention éventuelle de l'état et planification).

- **La filière agricole porteuse** : c'est une filière qui présente actuellement ou en perspective (sous certaines conditions à réaliser), un potentiel de création de valeur ajoutée, de croissance, de développement et de rentabilisation pour le produit agricole et les acteurs intervenant aux différentes phases. Les ressources générées par la filière doivent faire l'objet d'une répartition favorable aux producteurs ruraux.

- **Le marché** : est le lieu de rencontre (éventuellement abstrait ou physique) d'une offre et d'une demande afin de réaliser un échange de service, d'un produit ou de facteurs de production, l'ajustement se faisant par le prix. Pour le marché d'un produit, la négociation et sa conclusion en termes d'achats et de vente, peuvent s'effectuer en un même endroit ou en plusieurs endroits

- **L'étude de marché** : C'est essayer de prévoir avec le maximum de réalisme dans quelle mesure une production (existante ou prévue), un produit pourra être écoulé sur un marché, ceci en tenant compte de plusieurs contraintes qui sont entre autre le niveau d'évolution de la demande, la qualité et le prix du produit, les conditions de distribution, les habitudes de consommation, la concurrence, les pratiques commerciales. Une telle étude suppose la collecte de données tant qualitatives que quantitatives.

CHAPITRE UN: SPÉCIFICITÉS DES ZONES DE PRODUCTION

Pour la production de pommes de terre au Fouta Djallon, les techniques et résultats d'exploitation sont variables et sont tributaires des disponibilités en ressources naturelles (notamment l'eau), l'environnement socio-économique, la proximité des marchés de consommation, la destination des productions, le mode de tenure des terres, les superficies disponibles. On peut noter cependant, quels que soient les sites et les systèmes de production retenus, que les facteurs limitants aux niveaux de production et de revenus sont les suivants : (i) les contraintes relatives à l'accès aux ressources (eau, terres) ; (ii) les contraintes relatives à la maîtrise de l'intensification des productions ; (iii) les contraintes de commercialisation des produits. En effet, dans un contexte de forte pression sur les terres et l'eau, les producteurs doivent mettre en œuvre des stratégies d'intensification par rapport à ces ressources limitantes mais ces actions butent sur les problèmes d'accès aux intrants et au crédit, ainsi qu'au caractère aléatoire de la mise en marché.

Les contraintes relatives à l'accès aux ressources (eau et terres) comprennent :

- le problème récurrent de la sécurisation foncière préalable à des investissements durables et rentables ;
- Les exigences de fertilisation de plus en plus élevés pour la conservation des rendements;
- Le captage de l'eau d'irrigation dont les performances sont de plus en plus limitées par l'abaissement des nappes.

Les contraintes relatives à la maîtrise de l'intensification des productions comprennent :

- l'approvisionnement en intrants qui souffre d'irrégularité, de coûts élevés, de systèmes de distribution peu organisés, de qualité aléatoire ;
- la gestion de la pression parasitaire tendant à avoir un caractère endémique pour certains ravageurs et maladies (nématodes, teignes, cochenilles, viroses) ;

Les conditions de la commercialisation des productions, fortement marquée par la complexité et l'atomicité des circuits et organisations d'acteurs de la distribution, les difficultés de transport, l'absence d'infrastructures d'accueil et de valorisation des productions.

Au regard de certains critères de différenciation (disponibilité de terres, potentiel en eau en saison sèche, niveau de structuration des groupements, la disponibilité des infrastructures de production, de stockage ainsi que des équipements) on distingue plusieurs zones potentielles de production ayant des caractéristiques spécifiques à savoir :

La Zone de Soumbalako à Mamou

Zone des groupements agricoles de *Soumbalako* et leur Union des groupements agricoles de Soumbalako (UGAS). L'union des groupements agricoles de Soumbalako (UGAS) fonctionnelle assume des fonctions d'approvisionnement, d'assistance aux groupements de base en matière de production et de commercialisation de la pomme de terre. Les intrants (engrais et semences) y compris les emballages dont la valeur est remboursée par les groupements au moment des récoltes sont livrés par UGAS qui prend en même temps le risque de faire la commercialisation de la pomme de terre sur la base de prix fixés en commun accord avec les groupements lors d'une assemblée générale.

Les groupements qui s'investissent dans cette zone au nombre de 21 réunissant un total de 812 membres dont plus de 50 % sont des hommes sont bien structurés et ont bénéficié des appuis des projets de L'Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation/Fonds d'équipement de Nations Unies (FAO/FENU) (année 1988) et de la Banque Mondiale, ce qui a facilité la réalisation des l'aménagement hydro- agricole du périmètre (réhabilitation du périmètre jadis utilisé pour la production des tomates durant la première République) ainsi que la création des infrastructures de stockage avec la construction d'un magasin d'une capacité de stockage de 350 T et de 3 magasins de 50 T chacun. L'UGAS a amélioré le système de stockage en se procurant deux (2) frigo à gaz (1 de 40T de capacité de stockage et 1 de 30 T)

La superficie totale aménagée disponible est de 246 Ha répartie sur 10 plaines, chacun des adhérents ne disposant que de 30 ares (3000 m²) au maximum de superficie exploitable en saison sèche (culture de contre – saison). L'aménagement hydro- agricole réalisé permet d'irriguer les terres par pompage de l'eau à partir d'un cours d'eau avec des motopompes (10 dont 6 non fonctionnels).

Dans la situation actuelle la superficie totale mise en valeur varie de 20 à 30 Ha, or les superficies exploitables permettent d'appliquer des rotations adéquates sur 3 ans avec la possibilité de mettre en valeur un total de 80 Ha/ an. Dans la zone de soumbalako, le maïs est la principale culture qui entre dans la rotation avec la pomme de terre. La pratique qui consiste à associer dans le même sillon la pomme de terre et le piment (*Gnamakou mamou*) a été aussi mentionnée par les producteurs. Les plaines de Soumbalako forment une cuvette, ce qui fait que ces domaines reçoivent une nappe abondante d'eau en saison des pluies favorisant l'enrichissement périodique des terres à travers un dépôt d'alluvions issus des versants facilitant la création d'un biotope qui ne permet pas le développement des nuisibles tels que celui entraînant par exemple le flétrissement bactérien (*Ralstonia*).



Magasin de stockage de pomme de terre de Soumbalako

De 2001 à 2004 L'UGAS a bénéficié de l'appui de L'Organisation non gouvernementale (ONG) la « African Development Fund » (ADF), ce qui a permis l'aménagement dans la zone de 25,5 Ha, l'approvisionnement des producteurs en intrants (Engrais et semences), les achats des emballages et équipements (2 camions de 15 T dont 1 en panne et une moto – pompe). L'UGAS fait aussi de l'intermédiation entre les groupements et la Fédération des paysans du Fouta Djallon (FPFD) pour l'acquisition des intrants (semences et engrais)

Les semences de la classe A utilisées (variétés *Maradona* et *Nicola*) sont importées de L'Europe. Les itinéraires techniques de production sont maîtrisés et les responsables de L'Union appuyés par les agents du Service National de la Promotion Rurale et de la Vulgarisation (SNPRV) assistent les producteurs dans la gestion technico –économique des périmètres. Une grande majorité des producteurs (75% de l'effectif) obtient des rendements allant de 18 à 20 Tonnes/Hectare (T/Ha). Des rendements de plus de 20T/Ha ont été obtenus par certains producteurs sur le périmètre de Soumbalako et Mr Thierno Boubacar Kalo est l'un des producteurs leaders souvent cités dans cette zone. Bruno (2001 – 2002) dans le cadre de l'appui apporté par SOC International à Agrobusiness signalait qu'un rendement moyen de 8 T/ Ha permettait d'atteindre le seuil de rentabilité de la pomme de terre dans les zones de production du Fouta – Djallon.

Le projet TCP/ FAO en cours d'exécution appui dans cette zone la multiplication de semences sur une superficie de 1 Ha. La production attendue de semences est de 11 à 12 T, il est donc prévu que L'UGAS puisse distribuer ces semences aux producteurs pour la mise en valeur de 6 à 7 Ha durant la campagne prochaine (Nov 04 – Janvier 05).

Les contraintes signalées par le président de L'UGAS, sont :

- ✓ l'attaque des nuisibles durant le stockage, ce qui oblige de faire les traitements lors du stockage

- ✓ les problèmes d'irrigation liés à l'insuffisance de moto pompes fonctionnels, ceux disponibles étant vétustes avec des débits considérés comme faibles (100 M3/Heure) et aux pertes d'eau enregistrées avec l'état défectueux des ouvrages (retenues et canaux)
- ✓ la baisse des rendements obtenus lors de dernière campagne qualifiée de campagne d'échec par rapport aux prévisions

Les volumes de production atteints dans cette zone varient de **500 à 650 T/ an** (Communication Mr Kalo). L'objectif visé en 2004 par UGAS était de produire 750 T, mais à cause des problèmes rencontrés (retard dans la fourniture des semences selon son le président de l'UGAS), le volume de production n'a pas dépassé 39 Tonnes. Le prix de la pomme de terre de consommation appliqué durant la même campagne 2004 est de 800 Franc Guineen (FG)/Kg (achat au producteur par UGAS).



Système d'irrigation par pompage

Le coût de production bord champ calculé durant la campagne 2004 dans la zone est de 12 000 000 FG / Ha (le coût de la fumure organo-minérale représente 26 % et celui les semences 45 % du coût total), ce qui procure des avantages marginaux qui varient en fonction du niveau de performance du producteur dans la gestion technique de la parcelle de 2 400 000 FG/ Ha à 4 000000 FG/Ha. Le producteur de cette zone peut opter pour la vente de semences recyclées issues de la classe A au prix de 1500 a 2000 FG/kg d'autres producteurs qui pourraient s'investir durant la campagne de saison des pluies qui va suivre, ce qui permettra de gagner beaucoup plus lorsque la campagne de contre – saison est considérée comme bien réussie.

Le site de Soumbalako fonctionne aussi comme un marché de collecte primaire où des collecteurs guinéens qui sont des commerçant(e)s grossistes qui vendent sur les marchés de Mamou, de Kindia et de la Guinée forestière viennent faire des achats. Des clients venant de la Sierra Leone pour faire de la collecte primaire à Soumbalako ont été aussi

mentionnés. L'UGAS a souvent placé sa production sur le marché de Conakry et quelques commandes ont été livrées ces dernières années sur le marché de Labé en collaboration avec l'antenne de l'Agence pour la Commercialisation Agricole (ACA) de Labé. Il faut noter qu'avec ce circuit de commercialisation le marché de Conakry constitue un autre point de départ de la pomme de terre pour Freetown, tandis que celui de Labé permet aux commerçants de faire une autre collecte primaire pour exporter sur Dakar (via marché frontalier de Diawbhè) et Bissao. Les grossistes utilisent des sacs en nylon importés (neufs ou recyclés) pour faire un conditionnement en sacs de 30 et 50 Kg. A Mamou l'ACA (antenne de Labé) a aussi identifié deux (2) collecteurs grossistes sur le marché central et marchés forains de cette préfecture (Ibrahima Saliya Barry et Thierno Sidy Barry)

La Zone de Dounkimagna à Dalaba

Dans la préfecture de Dalaba, le potentiel de production se situe sur le périmètre de Dounkimagna aménagé grâce au projet FAO/FENU. Le système d'irrigation des terres est gravitaire et l'irrigation se fait à partir d'une retenue d'eau d'une capacité de 750 000 M³ d'eau et de 15 mètre de profondeur située en amont du périmètre. L'eau de la retenue déversée sur un canal principal d'une longueur de 5 Km, alimente une dizaine de regards permettant d'irriguer une superficie de plus de 100 Ha.

Dans la situation actuelle, selon le Directeur du Centre pour la promotion de l'horticulture (CPH) une superficie totale de 30 Ha pourrait être dédiée à la production de semences sans risques en impliquant des multiplicateurs de semences sous la supervision technique de ce centre. Le CPH placé sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture propriétaire des terres aménagées est chargé de distribuer les terres sous forme de prêt renouvelable tous les ans sur la base d'un règlement intérieur établi pour leur mise en valeur. En répondant favorablement aux demandes d'occupation formulées par les ménages agricoles désireux de s'investir, le centre octroie une superficie n'excédant pas 1000 M² à chacun des exploitants soumis au paiement d'une redevance de 10 000 FG /an/exploitant. Les fonds mobilisés étant destinés au financement des entretiens et réparations des ouvrages d'irrigation.



Retenue collinaire à
Donkimanina

Un comité de gestion des eaux est mis en place pour travailler en étroite collaboration avec les cadres affectés au CPH, ce qui permet de garantir aux producteurs une maîtrise des eaux sur les parcelles. Les producteurs autorisés à exploiter les périmètres aménagés peuvent aussi bénéficier de l'appui technique des cadres du CPH qui veillent sur l'application stricte des itinéraires techniques de production qu'ils recommandent en insistant surtout sur l'application des rotations culturales adéquates (le chou, la carotte et le maïs sont introduits dans la rotation). Le CPH est dirigé par un Directeur nommé par le Ministre de L'agriculture, de l'Elevage et des Eaux et Forêts assisté par un personnel chargé essentiellement du tri variétal des cultures horticoles et fruitières, ainsi que de la production et du contrôle de la qualité des semences. Ce personnel organise en plus le tour d'eau sur les périmètres.

Le CPH est aussi doté de magasins de stockage et de germination (2 magasins avec une capacité de stockage de 80 à 100 T), ainsi que d'un laboratoire de contrôle de la qualité des semences. Les équipements du centre sont le rotovator, une chiselle et un disque de labour au tracteur.

Durant la campagne 2004, le Directeur du centre rapporte la mise en valeur d'un total de 12 Ha de superficie répartie sur deux (2) sites :

- ✓ le périmètre de *Kollagnel* (6Ha) sur lequel se sont investis 33 ménages agricoles (6 à 7 actifs agricoles / ménage)
- ✓ le périmètre de *Dounkiwal* (6 Ha) dont une superficie de 2 ha dédiée à l'expérimentation du centre et 4 Ha exploitée par 20 ménages

L'utilisation de 25 T de semences de classe A durant la campagne de contre saison, ainsi que celles recyclées (72 T) par les paysans sur les coteaux (saison de pluies campagne

05) ont permis de commercialiser au moins **420 Tonnes**. Le CPH ne prend aucun risque commercial de la production, les producteurs étant libres de trouver les marchés pour écouler leurs produits.

Les variétés *mondial*, *spunta* et *nicola* sont bien connus des producteurs qui les utilisent en fonction de leur disponibilité chez les fournisseurs (importateurs locaux). Les itinéraires de production sont maîtrisés et l'irrigation gravitaire constitue un des avantages permettant ainsi dans le contexte actuel d'irriguer les périmètres à moindre coût. L'un des sites de multiplication de semences du projet TCP/FAO en cours est localisé dans et il est prévu la cession d'au moins 8 T de semences au producteurs durant la campagne prochaine (Novembre 04 – Janvier 2005).

Les rendements de 20 à 25 T /Ha sont courants durant la contre –saison sur ces périmètres. En saison des pluies sur les coteaux les rendements moyens de 15 T/ Ha sont obtenus dans cette zone. Il faut signaler que dans cette zone, une grande majorité des producteurs avec l'appui des anciens projets FAO, ont adopté des pratiques culturales d'amélioration de la fertilité des sols, ainsi que celles qui limitent l'érosion des sols (labour enfouissement, l'utilisation du fumier amélioré et/compost, le labour et l'ouverture de sillons perpendiculairement à la pente, la mise en valeur de parcelles entre des bandes d'essences forestières établies sur des courbes de niveau).

Dans cette zone, un total de Sept (7) groupements dont un féminin qui s'investi sur 1 Ha totalisant au moins 400 adhérents sont mentionnés par les cadres du CPH de Dalaba. L'ACA (antenne de labé) a identifié dans cette zone 18 groupements de base qui sont structurés avec une union fonctionnelle réunissant un effectif total d'au moins 450 producteurs (un groupement constitué de 25 adhérents en moyenne) qui s'investissent dans la production de la pomme de terre. Les producteurs Vieux Mamadou et Me K.Kéïta sont cités comme leaders parmi tant d'autres. L'Union des Producteurs Maraîchers de Dounkimagna est présidée par Mme Kadiatou Kéïta

Le coût de production calculé de la campagne 2004 dans la zone est de 11 100 000FG / Ha (fumure correspondant à 30,6 % et les semences 50 % du coût total) ce qui procure des avantages marginaux bord champ au producteur allant de 3 300 000 FG/ Ha à 4 900 000 FG/Ha.

Le recyclage des semences issues de la classe (A) pourrait en deuxième campagne (campagne de saison de pluies) procurer des marges substantiels vu que le producteur n'achètera pas de semences et pourra même vendre une partie des semences à d'autres pour une première campagne bien réussie, le coût de l'irrigation est aussi nul durant cette saison de culture pluviale.

Dans cette zone trois (3) principaux points de collecte primaire existent (sites de Kollagnel, Almerkè et le marché central de Dalaba) où se retrouvent des commerçant (e) s grossistes qui visent les marchés intérieurs (Conakry, Mamou, N'Zérékoré, et Banankoro). Des grossistes venant de la Sierra leone et du Libéria et parfois du Mali ont été signalés par les cadres du CPH.

La Zone des Plaines de Pita

Cette zone qui dispose de vastes plaines (environ 3000 Ha) et bas-fonds propices à la culture de la pomme de terre. C'est une plaque tournante pour régler les problèmes d'approvisionnement à travers la FPFDD qui a son siège à Timbi Madina.

A Timbi Madina, 70 ha de plaine et de 35 ha de bas fonds sont aménagés et exploités en pomme de terre. Bien qu'à régime irrégulier, le réseau hydrographique du milieu offre des possibilités d'aménagement et de mise en valeur important pour la culture.

Les producteurs de cette zone appartenant à la FPFDD ou non reçoivent l'appui de la FPFDD, les intrants agricoles (engrais et semences) y compris les emballages étant livrés à des prix préférentiels aux groupements fédérés à travers les unions. Aujourd'hui, il faut rappeler que la FPFDD compte 23 unions. Le volume de la production annuelle, en dehors de celui des groupements non fédérés est estimé à **6000 tonnes**. Ce potentiel fait incontestablement des zones des groupements fédérés, des zones de très grande production.

Des groupements assistés par les projets financés par L'USAID (anciens projets du Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles PEGRN)/Winrock et projet Opportunities Organization Center (OOC) en cours) bien structurés au nombre de seize (16) totalisant plus de 500 producteurs s'investissent aussi dans la production de la pomme de terre dans les sous – préfectures de Timbi Touni et de Timbi Madina (villages de Guèsè, Korsè et Tosokèrè). Ces groupements dynamiques disposent de parcelles communes d'au moins 0,5 Ha même si les adhérents s'investissent aussi sur des parcelles individuelles.

Le projet OOC en cours cautionne l'accès aux intrants à dix (10) groupements essentiellement féminins réunissant en moyenne 250 adhérents. Les intrants sont livrés à crédit à un taux de 15 % par an. Selon la coordinatrice des activités agricoles du projet, l'approche appliquée par le projet qui consiste à récupérer que le capital et 46,6 % des intérêts en fin de campagne facilite aux groupements la mobilisation des ressources financières destinées au financement de leurs plans de production. Ces groupements avec une sécurité foncière assurée par des prêts formalisés de 4 à 5 ans renouvelables ne disposent pas d'infrastructures de stockage, de périmètres aménagés. En saison sèche des arrosages avec des arrosoirs sont effectués à partir des cours d'eau avec une grande pénibilité pour les femmes.

Les semences utilisées par les producteurs de cette zone sont de la variété *nicola* importée tous les ans par la FPFDD. Les semences achetés par la FPFDD sont en constante évolution de 2001 à 2004 (120 T pour la campagne 2001 – 02 et 212 T en 2003 – 04). La FPFDD est en même temps un fournisseur potentiel d'engrais (300 T de triple en 2003 – 04) et d'emballages (50 000 unités en 2003 – 05) aux producteurs de la région du Fouta. Les producteurs des plaines de Timbi visent les marchés hebdomadaires de Timbi Madina, Timbi Touni et le marché central de Pita pour écouler leur production. Ces

marchés constituent des points de collecte primaire de grossistes venant surtout de Conakry et de Labé.

La FDPF détient une liste de commerçants grossistes (les femmes surtout) reconnus comme étant très dynamiques dans les activités de commercialisation de la production de cette zone aussi bien sur les grands marchés de l'intérieur que de l'extérieur.

En moyenne, les coûts de production et les marges bénéficiaires calculés en 2004 dans cette zone sont indiqués dans le tableau ci-dessous :

Période de plantation	Rendements moyens (T/Ha)	Coûts de production à l'hectare (FG)	Marges (FG/HA)	Prix de vente (FG)
Septembre	18 T	10 000 000	2 600 000	700 FG/kg
Nov- Décembre	20 à 25 T	12 600 000	3 400 000	800 FG/Kg
			7 400 000	

Il faut noter que la FPDF avec l'appui de L'Agence Francaise de Developpement (AFD) et du Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD) à lancé un programme de construction de magasins de stockage (21 construits en 2004) pour faciliter, le regroupement, la conservation et la commercialisation des produits de ses membres, d'une superficie moyenne de 150 m²/ magasin, l'objectif est de rétrocéder ces magasins aux unions qui doivent en assurer la gestion et l'entretien. La FPDF dispose à Timbi madina de grands magasins de stockage.

Les techniciens spécialisés affectés et recrutés par la FPDF apportent aux producteurs fédérés (appui direct aux unions et leurs groupements) un appui technique pour renforcer leurs capacités en matière de gestion des intrants et de leur paiement différé, sur le plan organisationnel pour un bon fonctionnement des groupements et unions, ainsi qu'en matière de commercialisation en lien avec les commerçants. Un programme d'alphabétisation est aussi mis en œuvre au bénéfice des membres des groupements fédérés.

Il faut noter l'installation dans cette zone les ETS Agrobusiness de Mr Diarra exploite sous forme de prêt un domaine à Banian (plaine de 16 Ha) en produisant des semences locales (multiplication des variétés *nicola* et *spunta* importées de Belgique) et de la pomme de consommation en accord avec les propriétaires terriens : 5 Ha seront mis en valeur par Agrobusiness durant 4 ans et 11 Ha pour une durée de 12 ans en associant deux (2) groupements villageois avec un effectif total de 30 producteurs (1 groupement = 15 adhérents)

Agrobusiness entend faire l'extension de ses périmètres dans la Sous préfecture de Bantignel où des accords sont déjà conclus avec les propriétaires terriens pour la mise en valeur d'une plaine d'une superficie de 40 Ha. Dans son plan de production de pomme de consommation, il est déjà prévu durant la prochaine campagne (Novembre 05 –

Janvier 06) la mise en valeur de dix (10) Ha dont 4 Ha par quatre (4) groupements réunissant 60 adhérents.

La Zone de Labé

Une quarantaine (40) de groupements de producteurs de pomme de terre ont été identifiés par l'antenne régionale de ACA (Agence pour la commercialisation agricole) qui s'investissent surtout en début de saison des pluies et en période d'inter-saison en fonction de la disponibilité de semences. En 2004 ACA rapporte que 25 groupements réunissant 245 personnes ont créé leur union présidée par Mr Diallo Ibrahima Prof.

Les plaines de *Sagara, Labédheppéré et Kalan* (plus de 200 Ha) offrent de réelles possibilités de développement de la pomme de terre, mais les producteurs de cette zone évoluent sur des périmètres non aménagés.

Les périmètres aménagés sont rares comparés aux autres zones de production, mais grâce à l'appui apporté par les anciens projets FAO, les services de vulgarisation et les ONG locales évoluant à Labé et la présence d'opérateurs économiques dynamiques fournisseurs d'intrants et/ou qui s'investissent dans l'agriculture avec succès, l'effet d'entraînement est très significatif surtout en zone péri-urbaine. Ainsi donc en plus des groupements actifs dans la production de pomme de terre dix sept (17) gros producteurs s'investissent sur des superficies de 1 à 6 Ha / an. La culture de contre-saison en saison sèche est pratiquée en bordures de petits cours d'eau sur des petites superficies excédant rarement 0,5 ha irriguées en utilisant des arrosoirs, quelques gros producteurs disposent de moto-pompes pour arroser les périmètres cultivés et faire au besoin de l'irrigation d'appoint pour satisfaire les besoins en eau durant la contre-saison. Dans cette situation une superficie cumulée minimale estimée à 37 Ha par an est mise en valeur dans cette préfecture et avec un rendement moyen de 15 T/ Ha, la production annuelle estimée est de **500 tonnes**.

Dans cette zone, la location des terres est devenue courante ainsi que l'application des rotations cultures adéquates en introduisant les variétés améliorées de maïs jaune (QPM ou K9101), de choux, de haricots ou Niébé et le riz (variétés Nérica) qui ont fait leurs preuves sur le terrain

Le plus grand importateur d'engrais promu grâce au partenariat développé par des ONG américaines dans l'exécution de leurs projets (Projet SG2000 et Projet PEGRN exécuté par Winrock Int.) est installé dans la préfecture de Labé : El Hadj Mamadou Oury Tandetta président de la Chambre Régional du Commerce qui est capable de livrer 800 Tonnes d'engrais (Triple et urée technique) par an.

Les variétés de pomme de terre les plus utilisées sont la *nicola* et la *spunta*. Les semences de classe (A) sont achetées par les producteurs lorsqu'elles sont disponibles auprès de la FDFD ou importateurs locaux en émergence (Agrobusiness et Mr Dansoko). Mais il faut noter que la plupart des semences utilisées sont celles produites localement (semences recyclées) sur des périmètres de producteurs bien avertis et dont les performances des semences qu'ils livrent sont reconnues (semences de qualité acceptable)

Le projet TCP/FAO en cours de travail dans cette préfecture avec deux (2) multiplicateurs de semences installés à Diari (Ibrahima Prof) et dans la Commune urbaine (site de Agrobusiness à Bolèya) avec la mise en valeur totale cumulée de 2 Ha, ce qui permettra de livrer pour la campagne prochaine au moins 15 T des semences produites localement jugées performantes. Il faut rappeler que Agrobusiness s'est installé avant le démarrage du TCP/FAO dans le Fouta Djallon. Dans la préfecture de Labé en zone péri-urbaine Agrobusiness entend exploiter (prêt de 5ans) la Plaine de 12 Ha située à Bolèya pour produire de la pomme de consommation

La production issue des parcelles collectives mises en valeur au compte des groupements est directement commercialisée sous la responsabilité des groupements et les bénéficiaires mobilisés sont destinés à augmenter les fonds de roulement après remboursement des prêts contractés.

Dans cette zone les producteurs font des ventes échelonnées aux détaillants installés sur le marché central de Labé (Abdoul Aliou Baldé, Femmes de Compaya, Mariama Bèntè Diallo, Assiatou Safatou Diallo) qui se rendent souvent sur les périmètres pour faire des achats bord champ. Certains producteurs (les commerçants) aussi s'engagent en fin de campagne dans la collecte primaire de la pomme de terre bord champ pour accroître leurs ventes en gros à Conakry, Kamsar, au Sénégal, Gambie et en Guinée Bissao. Par exemple Mr Abdoul Aliou Bah affirme pouvoir exporter 250 T/ an sur Bissao où des acheteurs potentiels sont installés sur le marché central de Bissao (2 femmes : Kadiatou Diallo, Safi et 1 homme : Boubacar)

Les coûts de production et marges bord champ calculés en 2004 suivant les saisons :

Période de plantation	Rendements moyens (T/Ha)	Coûts de production à l'hectare (FG)	Marges (FG/HA)	Prix de vente
Mai - juin	13 à 15 T	8 à 9 000 000	100000 a 2500000	700 FG/Kg
Septembre	17 à 18 T	10 000 000	275000 a 3500000	750 FG/kg
Nov - Décembre	20 T	10 à 11 000 000	5000000 a 6000000	800 FG/Kg

Fumure : 30 à 35 % du coût
Semences : 50 à 55 %

NB : 10 Tonnes de semences disponibles pour la contre –saison (plantation de Novembre 04 à janvier 05) pour répondre aux besoins exprimés par les groupements de Timbi Touni encadrés par OOC

Les Zones d'Extension

Ces zones sont subdivisées en deux zones :

- ✓ les zones de production situées en altitude (Mali et Lélouma) dont le climat est favorable à l'expression de hauts rendements (25 à 35T /Ha)
- ✓ les zones basses de Tougué (périmètre de Douka dans la sous-préfecture de Fatako) et de Dalaba (Ditinn, Kankalabé).

Les producteurs potentiels de Mali et de Lélouma ont bénéficié ces dernières années de l'appui financier (aménagements hydro agricoles et approvisionnement en intrants) des projets tels que le Programme de Développement Rural Intègre (PDRI) (BID), le PEGRN(USAID à Lélouma) et le Projet Programme d'Appui aux Populations Paysannes (PAPP) en cours . La FDPD ainsi que les ONG locales (ADECOMA, ARSAMA et Ballal Guinée) apportent aussi un appui non négligeable en matière d'assistance à la gestion technico-économique des périmètres et de structuration des groupements de base en émergence dans ces zones. Le potentiel de superficies qui pourraient être mises en valeur les prochaines années dans ces préfectures est estimé à 200 Ha (en premier module sur les superficies aménagées).

Dans la situation actuelle dans la préfecture de Mali, cinq (5) producteurs leaders sont reconnus par ACA (Sory Souaré, Souleymane Diallo, Diallo Sigon et Hadja Rama). Le projet TCP/FAO en cours appui aussi MR Souaré installé en matière de multiplication de semences. Les producteurs leaders de cette préfecture sont les fournisseurs de semences produites localement à partir des variétés obtenues auprès de la FPPD ou des multiplicateurs privés installés dans Labé ou Pita. Les producteurs de Mali ont l'avantage de se situer près du Sénégal où ils écoulent leur production (marchés de Kédougou, Tambacounda et Dakar)

Dans la préfecture de Lélouma des producteurs de pomme de terre leaders s'investissent sur de petits périmètres (superficie inférieure à 0,5 Ha). Certains parmi eux (Paysans vulgarisateurs de relais appuyés par PEGRN) ont tenté avec succès l'exportation de petites quantités de pomme de terre en Guinée Bissao.

Le périmètre de Douka aménagé par l'ancien projet FAO/FENU offre aux producteurs la possibilité de produire la pomme de terre de contre –saison sur un module d'au moins 30 Ha, mais la réhabilitation des ouvrages d'irrigation qui sont défectueux constitué la priorité.

Dans ces zones d'extension à fort potentiel de production de pomme de terre, les contraintes majeures au développement de la filière sont le manque d'aménagement adéquat des périmètres (sites de PDRI exclus) , d'infrastructures de stockage et le déficit d'accès aux intrants (semences et engrais)

NB/ Dans le contexte actuel de production (contraintes de production, coûts en hausse des investissements pour atteindre le seuil minimum de rentabilité, trésorerie disponible au niveau des producteurs identifiés les plus actifs dans la filière) une analyse a été faite pour estimer à partir du potentiel de terres disponibles les superficies qu'ils sont capables de mettre en valeur dans un contexte d'autonomie : 310 Ha avec une production commercialisable estimée à 6000 Tonnes.

Préfectures	Producteurs	Saisons	Superficies estimées (Ha)	Production potentielle (T)
Mamou	Groupements de Soumbalako	Contre -saison	30	600
Dalaba	Producteurs de Doukimgagna	Contre -saison	30	600
Pita	FPFD (privés+ groupements)	Contre - Saison	200	4000
Pita	Agrobusiness et gpts associés	Inter –saison	16	320
Labé	Groupements (25)	Contre - saison	12	240
Labé	Privés (15)	Inter -saison	17	306
Mali	Privés (4)	Inter –saison	5	90
		Contre -saison		
TOTAL			310	6156

Coûts de production par saison et par zone de production

Rubrique	Mamou			Dalaba			Timbi Madina			Labé		
	Mai-juin	Aout-sept	Nov-déc	Mai-juin	Aout-sept	Nov-déc	Mai-juin	Aout-sept	Nov-déc	Mai-juin	Aout-sept	Nov-déc
Production (kg/ha)			18 000	18 000		23 000		18 000	23 000	14 000	18 000	20 000
Coûts de production (au kg)			666	405		483		555	548	607	555	550
Valeurs production (prix vente FG/kg)			800	800		800		700	800	700	750	800
Marge producteur (FG/kg)			134	395		317		145	252	93	195	250
Taux de marge			17%	49%		40%		21%	32%	13%	26%	31%
Consommation intermédiaire (kg)			28	28				28	28	28	28	28
Valeur ajoutée producteur (kg)			162	423		317		173	280	121	223	278

CHAPITRE DEUX: DYNAMIQUE DES MARCHÉS

A quelques différences près, le processus de commercialisation de la pomme de terre est identique à celui des autres produits agricoles. Son circuit se fait de deux manières

- Une collecte primaire au niveau des producteurs par dépôt aux entrepôts de la FPPD ou des Unions. Dans ce circuit, les producteurs fédérés sont obligés de vendre une partie de leur récolte à leur union pour rembourser les intrants avancés en début de campagne, ce crédit est remboursé au taux de 18%.
- Une collecte à partir des petits marchés vers les centres de regroupement. Cette activité est essentiellement réalisée par des femmes qui vont de marché en marché pour la collecte.

Les principales étapes du processus de la commercialisation sont les suivantes

La collecte

Elle a lieu dans les zones de production, les échanges se font entre les collecteurs simples et les producteurs. Ce circuit est essentiellement intra-préfectoral.

Le regroupement

Le regroupement de la pomme de terre se fait des zones de production vers les centres de « départ » pour les centres de revente intérieure ou extérieure de la Guinée. Sont impliqués dans ce processus un ensemble d'opérateurs (collecteurs, grossistes expéditeurs, transporteurs, correspondants intérieurs ou extérieurs).

La mise en marché

A partir des centres de « départ » de Timbi, Dalaba, Labé et Mamou, les commerçants grossistes exportent la pomme de terre vers les circuits intérieur (Conakry et autres villes guinéennes) et extérieur : le Sénégal, la Gambie, la Guinée Bissau et plus récemment la Sierra Léone.

Le Marché National

La Fédération des Paysans du Fouta Djallon a gagné sa première bataille commerciale quand elle **a réussi à bloquer les importations de pomme de terre en 1992** pendant la période de commercialisation de ses produits.

La deuxième bataille qu'elle est en train de gagner, c'est l'augmentation de sa productivité pour être compétitif et ne plus demander cette protection, ce qui n'est maintenant plus nécessaire depuis 1998. Cependant, la volonté d'**augmenter régulièrement les productions maraîchères** du Fouta Djallon et d'améliorer le revenu des producteurs oblige la Fédération à améliorer encore la commercialisation nationale et sous-régionale de ses produits.

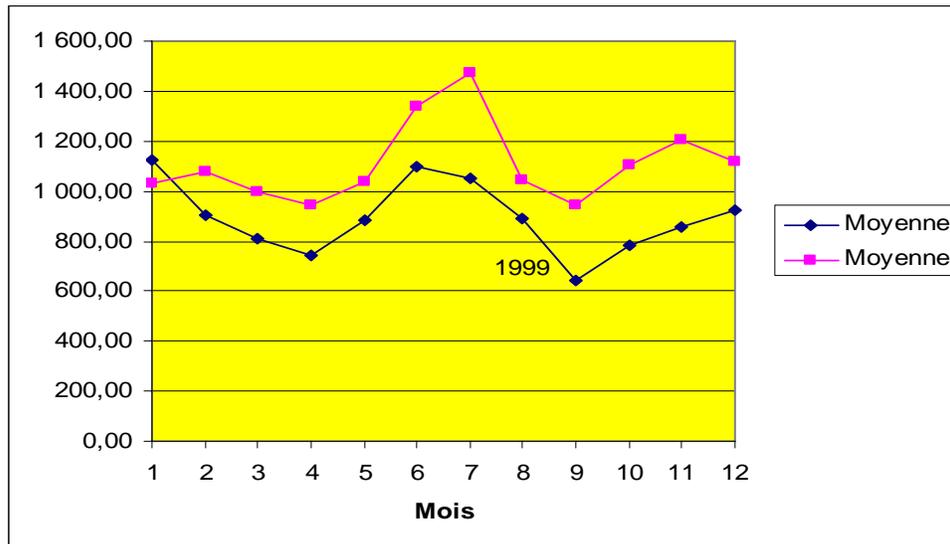
Pour ce faire, la Fédération, avec le soutien du Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD), se fait aujourd'hui une priorité de mieux connaître les marchés potentiels d'écoulement des produits maraîchers du Fouta Djallon, en terme de quantités mensuelles commercialisables, de prix d'achat, de qualité, de concurrence et de clients potentiels, afin de prioriser les marchés, nationaux et sous-régionaux, à conquérir par la Fédération.

La production est estimée aux alentours de **6 000 tonnes** pour l'année 2003 pour la PPF. L'année 2004 a démarré par la production d'intersaison (novembre-février) avec des prix de vente en sacs bord-champ de 800 Fg/kg puis par la production de saison sèche (mars-mai), toutes deux très correctes en quantité (+ 20% de semences semées par rapport à 2003) et qualité.

Veillez trouver en Annexe 2 un tableau de la variation des prix de gros (FG/kg) sur les marchés régionaux en Guinée de 1999-2005.

Les prix moyens de gros varient comme l'indique le tableau précédent en fonction de la période de production et des distances de livraison. Globalement on observe une tendance à la hausse des prix de vente sans que ceci se traduise par une augmentation des marges. Ce phénomène s'explique par la croissance des coûts liés aux intrants importés et à la dépendance encore substantielle aux semences achetées en devises. L'érosion du taux de change du franc guinéen laisse entrevoir une baisse de la rentabilité sur le marché local. En effet, l'accroissement sensible du prix de gros reste inférieur au taux d'inflation observé sur la même période.

Observation des tendances 1999 et 2004



Le Marché Sous Régional

Dans les pays d’Afrique de l’Ouest, la majeure partie des quantités de pomme de terre consommées provient des importations.

Tableau : Etat de la commercialisation de la pomme de terre (unité : tonnes importées)

Pays	Années		
	1997a	1998 a	1999a
Guinée	1000	1300	900
Côte	8734	9800	7200
D’ivoire			
Sénégal	11196	17000	15000
Sierra	950	1200	1000
Leone			
Libéria	370	560	650

(a) Sources: *Annuaire des Statistiques de commercialisation de la FAO*

Pays	Années	
	2001 – 2002 b	2003 – 2004 b
Côte	14289	
D’ivoire		
Sénégal	20870	27000
Sierra	674	
Leone		
Mauritanie	13074	
Cap Vert	5703	
Gambie	6416	
Togo	1864	

(b) Sources: *communication faite à fête de la pomme de terre organisée par ACA en 2005 à Labé par Kourahoye Diallo responsable commercial FPF*

A. Une consommation en hausse

Dans la majorité des pays de la sous-région, la pomme de terre est passée de produit dit de « luxe » à la grande consommation. Ce phénomène accentué par la concentration urbaine a été un puissant stimulant pour les importations d’une part (Sénégal, Mauritanie, Guinée Bissau) et pour le développement des productions locales d’autre part (Mali, Guinée, Burkina Faso). En dehors des exceptions du Libéria et de la Sierra Léone dues essentiellement aux conflits, la demande des marchés en zone urbaine a connu une croissance régulière dans l’ensemble des pays de l’Afrique de l’Ouest.

B. Des rendements variables

Selon la FAO, les rendements moyens varient considérablement d’un pays à l’autre. Ils seraient très faibles au Cameroun, au Nigeria et au Burkina Faso, avec moins de 6 tonnes

par hectare, tandis qu'ils atteindraient près de 20 tonnes par hectare au Cap-Vert et au Sénégal. Selon les données tirées de diverses études sur le terrain, les rendements à l'hectare seraient de l'ordre 20 tonnes au Burkina et au Mali, de 15 à 20 tonnes en Guinée, et de moins de 15 tonnes au Sénégal. Toutes ces données sont sujettes à caution et ne sont citées qu'à titre indicatif.

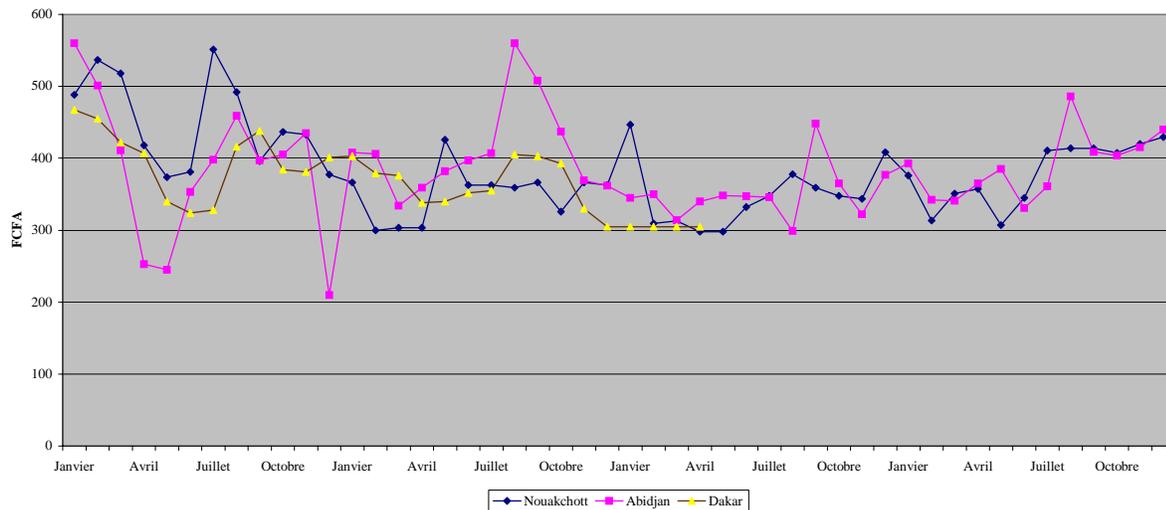
C. Une faible complémentarité des calendriers de production

La zone d'étude bénéficiant de conditions climatiques semblables, la période favorable pour la production de la pomme de terre est partout la saison sèche et froide d'octobre à mars. Les périodes de plantation et de récolte sont relativement homogènes dans la sous-région avec quelques variations d'un pays à l'autre. La pomme de terre étant essentiellement une spéculacion de contre saison, l'installation de la culture se fait en majorité en novembre et décembre et le gros de la récolte se fait en mars et avril. Les arrivages massifs sur le marché expliquent les chutes importantes de prix à partir de mars.

Une production précoce existe un peu partout mais elle ne représente qu'une très faible partie de la production. En Guinée, on distingue trois périodes de production : la « grande période » de décembre à avril, l'intersaison de septembre à janvier, et la saison hivernale commercialisée en octobre ; cependant les rendements obtenus jusqu'ici en dehors de la grande période sont très faibles. En fait les diverses variétés disponibles permettent de récolter de octobre à février. Les principales variétés utilisées varient d'un pays à l'autre bien que certaines variétés sont partagées dans au moins deux zones de production : Claustar, Nicola, Sahel, Spunta.

Faute de données sur les quantités produites à diverses périodes, il est impossible d'établir de façon précise la complémentarité des calendriers de production mais elle apparaît faible, sauf peut-être en Guinée en raison de température plus fraîche dans le Fouta Djalon. L'étude n'a pas permis non plus d'identifier de manière précise les techniques de conservation utilisées en Guinée et dans le sud du Mali et qui permettraient d'approvisionner le marché une bonne partie de l'année. Il s'agit là d'un aspect important qui mérite que des investigations additionnelles.

Figure 5.2
Évolution mensuelle des prix à la consommation de pomme de terre importée
dans trois capitales ouest-africaines, 1995 à 1998



D. Des coûts de production variables

Il est difficile de comparer avec précision les coûts de production, les diverses études réalisées à ce sujet dans les pays de la sous-région n'utilisant pas toujours les mêmes approches et référant souvent à une situation hypothétique plutôt que réelle. Les coûts unitaires de production varient en fonction des conditions pédologiques, climatiques et économiques dans lesquelles opèrent les producteurs, conditions qui influencent à la fois les rendements et les facteurs de production (quantités et prix de la main-d'œuvre et des intrants)¹. En outre, il faut tenir compte des coûts de transport jusqu'aux marchés de consommation, coûts qui contribuent à établir la capacité concurrentielle des diverses zones de production.

Les semences constituent le principal poste de dépenses, suivi par la main-d'œuvre et les engrais. Les coûts de production apparaissent particulièrement élevés dans les zones où l'accès à l'eau se fait par pompage induisant des frais supplémentaires d'irrigation.

¹ Les coûts unitaires peuvent varier sensiblement d'une année sur l'autre en fonction des rendements obtenus.

Coût de production et marges brutes d'un hectare à Timbi (Pita, Saison seche 2004)

Production de contre saison irriguée

Rendement 22-25 T /Ha

Volume commercialisé bord champs : 20T/Ha

	unités	quantités	coût unitaire	montant total
Préparation du domaine				
Cloture		1	900 000	900 000
1er labour	Ha	1	120 000	120 000
2eme labour	Ha	1	100 000	100 000
Pulvérisation	Ha	1	90 000	90 000
parcellement et nivellement	H/j	25	4 000	100 000
Irrigation	Ha	6	80 000	480 000
Sous total				1 790 000
Intrants				
				0
Semences	Kg	1 500	3 500	5 250 000
engrais triple	Kg	800	1 500	1 200 000
Fiente	Kg	8 000	300	2 400 000
Insecticide	L	3	70 000	210 000
Fongicide	Kg	5	70 000	350 000
Sous total				9 410 000
Main d'œuvre				
				0
Plantation	H/j	32	4 000	128 000
Entretien	H/j	10	4 000	40 000
traitement phyto champs	H/j	3	4 000	12 000
Épuration	H/j	5	4 000	20 000
Défanage	H/j	10	4 000	40 000
Surveillance	H/j	60	4 000	240 000
recolte-tri-conditionnement	H/j	90	2 500	225 000
Sous total				705 000
Total				11 905 000

Rendement moyen	Kg	20 000
coût de revient	FG	595
Prix de vente BC	FG	800
Marge brute	FG	205

E. La place des exportations de Guinée

Les aspects de mise en marché à l'exportation sont induits par l'existence de flux transfrontaliers et des alternatives logistiques existantes. Les coûts actuels mis en relation avec les prix pratiqués à la vente mettent en évidence un avantage comparatif des pommes de Guinée par rapport aux autres origines. Cet état, plus conjoncturel que structurel, est plus du au dérapage des indicateurs macro économique (inflation, indice des prix...) qu'une réelle démarche de maîtrise des coûts. L'incitation au développement

de la professionnalisation des acteurs connexes spécialisés dans la fourniture de semences et d'intrants devrait pouvoir améliorer les revenus de la filière en augmentant la part de valeur ajoutée locale.

Le besoin d'une articulation formelle avec les services d'appui (recherche et vulgarisation) serait utile pour garantir l'évolution des rendements, l'introduction de nouvelles variétés et la protection des cultures. Ceci devrait à terme conduire au processus de certification des produits (pommes et semences).

L'évolution vers une commercialisation mieux contractualisée sur la base d'informations de marchés fiables permettrait d'optimiser sur l'année les flux destinés aux marchés locaux et sous régionaux.

Les conditions de transport et les coûts de mise à FOB des produits dans les zones de production représentent une contrainte majeure et leur amélioration peut avoir un impact significatif sur la compétitivité des pommes de terre du Fouta sur les marchés sous régionaux.

Marché du Sénégal



Pour se faire une idée de la demande de pomme de terre sur le marché sous-régional, en 2003 le Consultant Socé Sène a communiqué les quantités mises en marché au Sénégal « les statistiques fournies par les services sénégalais de contrôle phytosanitaire des produits d'origine agricole présentent un volume global de la demande satisfaite tournant, entre 1997 et 2002, entre 21 000 et 26 600 tonnes, exception faite de l'année 1998 où la production nationale avait atteint le chiffre record de 16 228 tonnes portant

alors le niveau de l'offre à près de 30 000 tonnes. Globalement, la production locale ne compte que pour près d'un quart (1/4) de la demande nationale. Ainsi, le Sénégal est majoritairement approvisionné par l'extérieur avec comme principaux pays fournisseurs : la Hollande et la Belgique qui fournissent près de 14 206 tonnes. De faibles quantités, estimées à 212 tonnes, ont été enregistrées comme provenant de Guinée »

La structure du réseau de distribution au Sénégal se base sur des ratios de consommation élevés en produits maraîchers. La consommation per capita est 30% plus élevée que la moyenne sous régionale. Ceci s'explique surtout par le type de consommation qui reste essentiellement urbain et par les habitudes alimentaires. Les villes comme Dakar, Saint Louis et Thiès absorbent près de 80% des volumes commercialisés de pomme de terre. Les activités touristiques sont aussi un élément de stimulation de la demande par une intense activité hôtelière et de restauration. On assiste depuis quelques années à une augmentation des flux de réexportation vers les pays voisins tels que la Mauritanie et la Guinée Bissau.

Le marché du Sénégal se caractérise par une présence régulière de pommes de consommation tout le long de l'année essentiellement assuré par les importations en provenance d'Europe et quelques cargaisons venant du Mali et de Guinée. Depuis quelques années, la production locale perd des parts importantes de marché en raison des conditions de production et de la typologie des exploitations. Les cultures maraîchères au Sénégal sont majoritairement produites sur des périmètres périurbains et dans la région du fleuve. Or depuis quelques années on assiste à une baisse de la fertilité du en grande partie au phénomène de salinisation des terres.

La production sous-régionale de pommes de terre est essentiellement orientée vers la satisfaction de la demande nationale. Les circuits de distribution se présentent sous diverses formes allant de la relation directe entre le producteur et le consommateur jusqu'à l'intervention de nombreux intermédiaires. En général toutefois, la commercialisation de la pomme de terre emprunte un circuit long où interviennent collecteurs, courtiers, grossistes, demi-grossistes et détaillants. Dans ce schéma, les producteurs livrent leur production à un coxeur (courtier) opérant sur le marché de collecte de la zone où des petits commerçants viennent prendre les pommes de terre. Au Sénégal, les petits commerçants apportent les pommes de terre achetées dans les marchés de collecte aux coxeurs travaillant dans les grands marchés urbains qui se chargent de la vente². Le plus souvent, les relations ethniques jouent un rôle primordial dans les réseaux de commercialisation.

Il existe dans le pays des marchés plus ou moins spécialisés dans le commerce de produits horticoles, dont la pomme de terre. Le cas le plus frappant est le marché de Sandinery à Dakar, qui est en fait un marché de débarquement pour tous les fruits et légumes destinés à la capitale ou réexpédié dans les autres centres urbains à l'intérieur du pays.

² Dans les grands marchés de Dakar, le rôle des coxeurs dans la commercialisation de la production locale d'oignons est incontournable. Travaillant à commission, les coxeurs négocient et placent les produits auprès des grossistes, demi-grossistes et détaillants.

Comme la demande pour la pomme de terre est relativement constante au cours de l'année, les fluctuations de prix sur le marché dépendent essentiellement de la situation de l'offre globale, elle-même fonction du volume des importations et de la production locale et, dans une moindre mesure, des prix sur le marché international. Dans tout le pays, les prix sont généralement au plus haut en octobre et novembre, alors que le marché n'est approvisionné que par la pomme de terre importée, pour diminuer après et atteindre leur plancher en mars et avril. Par la suite ils reprennent leur cycle ascendant jusqu'à la fin de l'année.

Même si les connaissances techniques permettent un meilleur étalement et un meilleur stockage de la production, les conditions agro-climatiques de la zone ne permettent pas aux producteurs locaux d'envisager l'approvisionnement des marchés à longueur d'année. Les importations sont donc nécessaires pour satisfaire la demande durant la période de soudure, qui s'étale grosso modo de juin à novembre. Les importations offrent également un rempart contre des hausses trop fortes de prix en augmentant la concurrence sur les marchés locaux, lorsqu'il y a une production locale.

Les pommes de terre sont généralement importées des Pays Bas ou de France dans des conteneurs réfrigérés. Ces conteneurs sont le plus souvent livrés directement du port aux clients grossistes sans même transiter par les entrepôts des importateurs, qui évitent ainsi les frais de stockage. Les commandes sont répétées régulièrement en fonction de l'évolution des prix sur le marché local, les importations étant en général plus importantes de juillet à février. La filière d'importation européenne est contrôlée par un nombre très restreint d'opérateurs possédant une surface financière importante. Ces opérateurs bénéficient en général de conditions de paiement avantageuses. Contrairement à une croyance assez généralisée, la production de pommes de terre destinée à l'exportation n'est pas subventionnée en Europe et en Amérique du Nord et n'a jamais fait l'objet de mesures de soutien particulières des pays membres de l' Organisation mondiale du commerce (OMC). Les bas prix de la pomme de terre importée résultent simplement d'une plus grande productivité, au champ comme ailleurs. Ainsi, les rendements à l'hectare atteignent facilement les 40 tonnes à l'hectare, soit plus du double de ceux observés dans la sous-région.

La conquête du marché sénégalais doit être une entreprise de longue haleine. En effet l'occupation du créneau laissé vacant par l'offre locale pendant la période de contre saison représente une demande potentielle d'environ **3 000 tonnes**. Ce qui équivaut à 40 ou 50% de l'offre globale de la Guinée. Selon la FPDF, l'accroissement de la production est planifié pour un objectif de **10 000 tonnes** à l'horizon 2008. Cette prévision permettrait de densifier les flux export sans préjudice pour la demande locale. Pour la même période la demande intérieure de pomme de terre ne devrait pas excéder 7000 à 7500 tonnes. Le prix au détail de **2500 FG/ Kg** devrait conduire à une stagnation de la demande solvable dans les centres urbains du pays.

Les exportations guinéennes présentent un important potentiel de positionnement sur le marché sénégalais en raison de la conjonction d'un certain nombre de facteurs :

- La proximité des zones de production du Fouta Djallon, situées au maximum à 300 Km de la frontière. Ceci donne un temps moyen de transport de moins de 3 jours entre les points de regroupement/embarquement et le marché de Dakar.
- La possibilité d'une production de contre saison à des coûts compétitifs à un moment où la production sénégalaise est au plus bas.
- L'existence de flux transfrontaliers de cargaisons diverses dans les deux sens qui permet de rentabiliser les opérations de transport.
- L'existence au Sénégal d'un réseau de distribution de produits horticoles avec une forte proportion d'opérateurs originaire de Guinée disposant d'infrastructures de stockage et d'espaces de mise en marché.

Pour être en mesure de concurrencer les importations européennes et locales sur les marchés ciblés, il faut pouvoir convaincre les importateurs de changer leurs sources d'approvisionnement courantes, ce qui exige de répondre à cinq conditions préalables :

- **Le prix.** Le prix offert doit être plus avantageux que celui de la pomme de terre européenne, afin d'offrir aux importateurs une incitation au changement. Pour développer le marché, les exportateurs guinéens concernés devront être prêts à travailler avec des marges réduites pendant quelques années afin de faire la preuve qu'ils peuvent rencontrer les mêmes exigences et développer une image de marque.
- **La qualité.** La qualité de la pomme de terre guinéenne doit être en tout point comparable à celle du produit européen. Cette qualité se traduit par l'état de ressuyage et de maturité, la teneur en eau et en matière sèche et l'absence de meurtrissure.
- **Le conditionnement.** Le conditionnement doit répondre aux normes européennes, avec des emballages bien identifiés, des sacs appropriés, un calibrage homogène et des sacs de poids identiques.
- **La disponibilité et la régularité.** Les exportateurs guinéens doivent être en mesure de regrouper des volumes suffisants pour répondre à la demande du client en respectant scrupuleusement les délais de livraison.
- **Les conditions de paiement.** Les exportateurs doivent être en mesure de fournir les mêmes conditions de paiement que les exportateurs européens, principalement en terme de délais de paiement et de garantie.

Mise en marché pour une tonne de produits : Comparaison avec le Mali³

Origine : Guinée : Timbi (Pita) Mali : Sikasso
Marché : Sandiniéry (Dakar)
Logistique : camion
Taux de change : 1FCFA= 7.2 FG
Période : Contre saison (novembre-décembre)

Commercialisation	Guinee FG	Guinee CFA	Mali CFA
Mise à FOB			
Achat bord champs	800 000	111 111	140 000
Transport primaire	20 000	2 778	
Tri/conditionnement	8 000	1 111	6000
Emballages	40 000	5 556	18 000
Stockage		0	
Traitement post récolte	20 000	2 778	
Valeur FOB	888 000	123 333	164 000
Mise à CF Dakar			
Manutention embarquement	10 000	1 389	
Fret	350 000	48 611	88 000
Contrôle/ certificats	50 000	6 944	6000
Droits d'entrée	90 000	12 500	19 000
Manutention débarquement	36 000	5 000	
Valeur CF Dakar	1 424 000	197 778	277 000
Prix de vente grossiste		250 000	250 000
Marge brute		52 222	-27 000
Commission coxneur		5 222	
Marge nette		47 000	-27 000

En termes de rentabilité (Tableau ce-dessus), ainsi que la qualité supérieure des pommes de terre guinéennes comparées à ceux du Mali (se référer svp à l'Annexe 3 “Une vue d'ensemble des exportations sous-régionales de pomme de terre du Mali”), et les autres avantages (se référer svp à l'Annexe 4 “Elément de comparaison Guinée Mali”), les exportations de pomme de terre de la Guinée au marché de Dakar sont de loin plus concurrentielles que ceux du Mali.

³ Les données du Mali sont tirées de la présentation “Pommes de terre Exportation Sikasso-Dakar: Une opération pilote de commercialisation” préparée par le projet “Trade Mali” en 2005.

Marché de la Sierra Léone



La mission du consultant Alpha Mamoudou Diallo du 20 au 23 octobre de 2005 a permis d'identifier les principaux opérateurs et de comprendre le fonctionnement du circuit de commercialisation de la pomme de terre à Freetown.

Il faut rappeler que dans ce pays en 1998 la quantité de pomme de terre importée était de 1200 T pour chuter à 1000 Tonnes en 1999 selon l'annuaire de statistiques de la FAO. En 2001 – 2002 Mr Kourahoye Diallo rapporte une importation de 674 Tonnes

Actuellement selon des informations recueillies trois (3) Libanais sont les plus gros importateurs parmi lesquels MR Hassan Bassan est capable de faire 1 conteneur de 20 pieds / semaine avec une rotation de stocks à la vente aux demi- grossistes de 20 à 50 sacs de 25 Kg / semaine. Ainsi donc ces opérateurs à eux seuls importent de L'Europe pas moins 1500 T / an.

La pomme de terre est débarquée au port de Freetown, dans des sacs de jute de 25 kg sur lesquels sont marqués à l'encre la destination du produit (Freetown) et le poids (25 kg).

Du centre de stockage situé au port, les produits sont acheminés aux différents semi – grossistes (libanais et Indiens surtout) qui approvisionnent aussi les supermarchés et les détaillants. Les prix de vente à leur niveau (Commerçants libanais et Indiens à ABACHA STREET) lors de notre visite varie de 55000 à 57 000 Leone le sac de 25 Kg. Ces commerçants font des ventes de moins de 25 kg dans des petits sacs. Au niveau du super – marché Monoprix Supermarket le Kg de pomme de terre importée est vendu à 6000 Leones le kilo conditionné dans des sachets plastiques de ½ kilo.

L'analyse des données recueillies fait ressortir un prix de revient de l'importateur de la pomme de terre de L'Union européenne (UE) (frêt + douane) de 43 500 Leone le sac de 25 Kg, ce qui procure une marge de 11500 à 13500 Leones aux Commerçants de ABACHA STREET

En bordure de route (souvent en face du supermarché) la pomme de terre est vendue par des femmes détaillantes Léonaises (7000 Leones / Kg) qui mélangent parfois la pomme de terre importée d'Europe avec la pomme de Guinée.

Circuits de la pomme de terre vendue en Sierra Leone

Le circuit des guinéens

Les légumes importés de la Guinée passent d'abord par l'intermédiaire des collecteurs, rassemblant des produits des différents maraîchers. Selon plusieurs sources concordantes, des collecteurs permanents se trouveraient à Conakry. D'autres commerçants se déplacent sur Conakry pour acheter leurs propres produits. La marchandise est ensuite stockée dans des petits magasins sur le marché de Conakry ensuite expédiée soit par la route ou par des pirogues à destination des principales villes de la Sierra Leone. Un commerçant du marché a souligné, qu'il est très difficile à un guinéen de vendre ses produits sans un intermédiaire et les prix sont toujours fixés par sac et non par tonnage. Des producteurs vendent en Sierra Leone de façon sporadique profitant des différentes fêtes (noël, nouvelle année et fêtes religieuses).

QUANTITE DE POMME DE TERRE EXPORTÉE VIA FRONTIÈRE PAMALAP (Communication de Barry Issiaga agent Service National de Contrôle de Qualité et de Normes basé à PAMALAP) : Mission Alpha Diallo du 20 au 23 octobre 2005

<i>Dates</i>	<i>Provenance</i>	<i>Quantités (Kg)</i>	
		<i>Sacs de 25 Kg</i>	<i>Sacs de 50 Kg</i>
<i>28 mai 04 au 31 décembre 05</i>	<i>Conakry</i>	<i>200</i>	<i>30</i>
<i>14 mai 05</i>	<i>Conakry</i>	<i>80</i>	
<i>14 mai 05</i>	<i>Conakry</i>	<i>100</i>	
<i>26 juin 05</i>	<i>Conakry</i>	<i>60</i>	
<i>26 juin 05</i>	<i>Conakry</i>	<i>60</i>	
<i>30 sept 05</i>	<i>Kindia</i>		<i>21</i>
<i>8 octobre 05</i>	<i>Kindia</i>		<i>50</i>
<i>19 octobre 05</i>	<i>Kindia</i>		<i>38</i>
<i>TOTAL par sac</i>		<i>500 sacs</i>	<i>139 sacs</i>

12500 kg +6950 kg =
19,45 tonnes

NB : A cause des fausses déclarations en douane des commerçants exportateurs, un facteur de correction devrait être appliqué en multipliant les quantités enregistrées par l'agent par 3 pour se rapprocher de la réalité, soit un total estimé de 58 T pour la période considérée (mai 04 - oct 05). Il faut noter que dans la principale zone de collecte de proximité (Soumbalako), la campagne de 2004 a connu aussi un échec, réduisant considérablement l'offre de la zone (39 T obtenus en fin de campagne contre 750 T prévues), ce qui a entraîné une baisse des quantités exportables.

Il semble que d'autres quantités de pomme de terre sont aussi acheminées dans des pirogues par des commerçantes leonaises et qui sont débarquées sur des ports en Sierra Leone.

COÛTS DE LA COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

(Mission Kourahoye Diallo Mars 05) Timbi Madina – Conakry - Freetown

DESIGNATION	PRIX/U/SACS de 25 kg en FG	MARCHÉS
Coûts de revient bord champ 700fg /kg	17 500 /sac	Zone de production
Prix de vente février 2004 800 fg / kg	20 000/sac	Marché de collecte
- Sacs vide -----	1000	Marché de Collecte
- Transport (zone de production magasin de collecte)	500	
- Manutention magasin de collecte-----	100	
- Transport pour Timbi Madina -- Conakry	1000	
- Manutention Conakry	100	Marché de Conakry
- Conditionnement-----	100	
- loyer place d'exposition -----	200	
- Magasin de stockage-----	200	

Sous Total	3200	
TOTAL CAF CONAKRY	23 200	Conakry
Vente Conakry	30 000	Conakry
Certificat d'inspection	100	Conakry
Certificat SNCQ	50	Frontière Guinée
Certificat phtyo passage frontalier	750	Frontière Guinée
Droits de douanes et Transport Conakry Freetown	5 500	Frontière S L
Total CAF Freetown	36 400	Freetown
Vente Freetown	50 000	40 000 leones*
Ventes pommes de terre import d'UE	62 500	50 000 leones*

* 1 Leone : 1.25 FG

Le circuit des européens

Les containers de pomme de terre arrivent par bateau au port de Freetown. Le centre de stockage est au port et sert de transit pour les produits avant qu'ils ne soient distribués aux différents semi-grossistes disposés le long du marché

Les grossistes approvisionnent les supermarchés et souvent les détaillants.

4. Accès au foncier

- Foncier (accès difficile à la terre, méconnaissance des textes juridiques sur le foncier)

5. Le financement

- Faiblesse de mobilisation des fonds (absence de crédit d investissement dans le secteur agricole)

CHAPITRE TROIS: CONTRAINTES DE COMMERCIALISATION

Quatre grandes contraintes pèsent sur les opérations de mise en marché :

1. l'isolement du producteur par rapport au marché
2. l'insuffisance des infrastructures ou leur mauvaise valorisation
3. les obstacles aux échanges
4. le manque d'opérateurs professionnels

La commercialisation des pommes de terre à l'instar des autres produits agricoles se caractérise par les éléments suivants :

- Les acteurs demeurent les mêmes allant de la production au marché (producteurs, collecteurs, grossistes et/ou demi-grossistes, détaillants et consommateurs). Leurs rôles connaissent parfois une évolution quand certains se spécialisent dans les chaînes (collecteurs, expéditeurs, grossistes détaillants) et qui change la nature du processus en circuit court ou long selon le cas.
- Les transactions ont généralement lieu dans des circuits conventionnels de commercialisation c'est à dire que les acteurs se rencontrent au marché, le paiement se fait généralement au comptant et la livraison de la marchandise est immédiate.

Ces transactions sont organisées :

- Autour des producteurs et collecteurs, à travers une programmation avec les acheteurs qui passent au moment où des quantités importantes sont disponibles (périodes de grandes récoltes) pour des chargements complets des véhicules.
- Ou autour des acheteurs organisés à travers une répartition entre les zones de production, disposant d'intermédiaires dans les villages, qui font des avances financières aux producteurs et qui reçoivent une rémunération de leurs mandataires.
- Les commerçants mieux organisés aiment à exercer des pressions et imposer leurs conditions d'achat aux producteurs qui n'ont pas le choix face aux possibilités financières des commerçants.
- Des groupements de producteurs ont commencé à s'organiser au sein des unions et de la FPFAD afin de se faire une capacité de négociation de prix plus intéressante.
- La collecte des produits connaît d'énormes problèmes avec l'étroitesse des marchés, la saisonnalité qui caractérise les systèmes de production alors que la consommation est continue.

- On observe partout une fluctuation quasi permanente sur les prix étant entendu que les coûts de stockage sont souvent élevés et l'information sur les conditions du marché demeure imparfaite.

D'autres problèmes comme le transport et le stockage des produits constituent un sérieux frein à la mise en marché, de façon régulière, des produits de qualité. L'essentiel du transport des zones de production vers les marchés s'effectue sur la tête par les producteurs. Les conditions de stockage et de conservation des produits laissent à désirer. Le taux de perte est souvent très élevé pour les produits qui restent fragiles. Le manque d'information sur les prix place les producteurs dans une situation de faiblesse par rapport aux collecteurs, grossistes mieux informés sur les conditions du marché.

CHAPITRE QUATRE: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Les observations effectuées dans le cadre de cette étude démontrent l'existence de fortes potentialités d'exportation de pommes terre du Fouta Djallon vers les marchés de la sous région. Néanmoins pour conserver et/ou accroître la compétitivité des exportations dans les pays voisins, il apparaît important de se doter d'une vision stratégique à moyen et long terme axée sur :

1. L'accroissement de l'offre en volume avec une incrémentation de 500 T par an pour les 3 prochaines saisons permettrait de bénéficier d'économies d'échelle et générer un flux à l'export qui justifierait et rentabiliserait les investissements dans la production et la mise en marché.
2. La réduction d'au moins 50% des importations d'intrants à l'horizon 2008 par l'incitation à la production locale de semences et d'engrais organiques. Le passage progressif à une production plus intensive exercerait une pression sur les ressources de fertilisation traditionnelles, notamment celles issues des industries avicoles. Or, pour le maintien des rendements actuels et abaisser le seuil d'équilibre des exploitations, il sera nécessaire de diversifier les sources d'approvisionnement, de professionnaliser les filières de production de fumure par compostage et/ ou recyclage des déchets urbains.
3. Les actions orientées sur la qualité globale incluant le contrôle et la certification des lots exportés. Une approche différenciée basée sur la variation du prix à l'achat en fonction du niveau d'exigence atteint par les produits permettrait de spécifier les lots destinés à l'export dès le stade bord champs.
4. La structuration des acteurs afin de permettre la planification des expéditions au sein de zones de regroupement export dotés de facilités d'accès aux services de transport, de contrôle et de formalités administratives.
5. La contractualisation des transactions avec les importateurs pour garantir une relative stabilisation des prix, un niveau de qualité visé, un calendrier d'approvisionnement régulier.

L'objectif de 1500 tonnes exportées pour 2008 n'est possible que si les investissements requis sont réalisés. En chiffres ceci représente une augmentation de :

- 75 Ha supplémentaire
- 60 tonnes d'engrais chimiques
- 600 m² d'espace de stockage
- 750 000 emballages de 25 Kg
- 50 rotations de camions de 30T

Mais aussi :

- Un chiffre d'affaire de 375 Millions de FCFA soit 2 700 Millions de FG

- Un bénéfice de 75 Millions de FCFA pour les exportateurs
- Près de 75 Millions de FG distribués dans la région en rémunération de travaux paysans.

Enfin, il faut promouvoir un programme pour l'amélioration de la qualité de la pomme de terre Guinéenne afin d'être concurrentiel sur le marché régional. Les pommes de terre destinées à l'exportation doivent suivre les caractéristiques minimales ci-dessous :

Les tubercules de pomme de terre doivent être :

- Aspect normal pour la variété considérée
- Entiers
- Sains, sont exclus les produits portant toute altération pouvant les rendre impropres à la consommation
- Propres (traces de terre peuvent être tolérées)
- Fermes et frais (turgescents lors de la sélection)
- Absence de crevasses profondes
- Absence d'anomalies ou défauts externes

Les tubercules sont rejetés avec :

- Des fissures, coupures, morsures, rugosités
- Des attaques de parasites
- Une coloration verte
- Des déformations graves
- Des tâches brunes dues au soleil
- La Gale commune
- Etc.

Le calibrage :

L'introduction de prototypes de machines pour faire le calibrage est recommandée dans les zones de forte production et au niveau des producteurs de semences.

■ Calibrage dimensionnel

- < 28 mm : grenailles
- > 28 mm (différents calibres) (45/49, 50/60, 61/70, etc.)

Calibrage pondéral :

- Grenailles: 5 à 20 g
- Moyens: 20 à 100 g
- Gros calibres: > à 100 g

La présentation du produit :

- Homogénéité: Chaque lot ou colis doit être homogène (même variété, zone de production et de qualité)
- au conditionnement
 - le lavage est nécessaire si la terre adhère fortement aux tubercules
 - il est inacceptable de mélanger des tubercules produits sur des sols ou régions différentes
 - Les sacs doivent être propres, neufs et ne produisant pas d'odeur pouvant affecter la qualité des tubercules (encre ou colle non toxiques)

L'emballage :

- Les pommes de terre doivent être emballés dans des emballages appropriés comme (sacs, filets, caisses, etc.).
- L'utilisation du papier Kraft, propre et perforé, à l'intérieur de l'emballage est tolérable
- L'emballage doit assurer:
 - une protection suffisante du produit
 - Assurer une aération suffisante
 - Être autorisé par les autorités compétentes et importateurs

Marquage ou étiquetage :

Chaque colis doit porter en caractères lisibles les informations suivantes:

- * Origine
- * Identification (Nom et adresse, exportateur, station de conditionnement)
- * Nature du produit
 - Dénomination
 - Variété
- * Catégorie
 - Extra ou I
 - Poids net
 - Calibre
 - Mention lavé ou non
 - Autres (Exemples type de cuisson ou d'utilisation)

Pour l'export en vrac :

Le lot doit être:

- De caractéristiques minimales
- Sans terre ou taches apparentes
- Calibre homogène
- De même région de production

- Coloration de l'épiderme et de la chair homogène
- Même station de conditionnement
- Emballages identiques

Donc, il est recommandé de développer un programme de formation des exportateurs de la pomme de terre sur les normes ci-dessus, et d'installer un système de contrôle des pommes de terre exportées. Avec ce système de contrôle, mis en place, la Guinée aura le potentiel de gagner un « label » pour ses pommes de terre sur les marchés régionaux qui gagneraient donc, les prix plus intéressants.

ANNEXE 1 TERMES DE REFERENCE

Analyse de compétitivité et Modèle d'Agri business pour la pomme de terre de Guinée

Les activités à mener dans le cadre de ces termes de référence sont centrées sur le développement d'un modèle d'agri business pour la production et l'exportation de la pomme de terre de Guinée vers des marchés en Afrique de l'Ouest, et la détermination du niveau de compétitivité de la production de la pomme de terre de Guinée comparée à la situation dans les pays limitrophes, tel que le Mali. La mission sera exécutée par une équipe de deux consultants : un consultant en chef et un assistant de terrain. Le consultant en chef sera entièrement responsable de l'accomplissement de l'étude.

Le consultant devra analyser toutes les étapes de la chaîne de valeurs du produit pomme de terre, y inclus la production et la récolte, le stockage, le transport, le marketing et la distribution. Cette étude capitalisera sur de nombreuses études qui ont déjà été conduites dans le sous-secteur, et développera un modèle d'agri business conduisant à l'exportation de la pomme de terre guinéenne.

Le consultant passera en revue l'information actuellement disponible sur ce produit, et tirera des conclusions quant à la probabilité qu'un agri business viable puisse se développer avec un appui ciblé fourni par l'USAID. Cette mission se déroulera sur trois phases. Un rapport préliminaire sera soumis par le(s) consultant(s) à la fin de chaque phase. Après la première phase, la conduite de chaque phase sera fonction des résultats de la phase précédente de l'étude.

Phase I : Étude sur l'activité de la pomme de terre de Guinée. Cette étude sera effectuée par le consultant en chef (niveau d'effort du consultant – 6 journées de travail)

Le consultant passera en revue le cadre et la situation du sous-secteur de la pomme de terre en Guinée, y compris les principaux acteurs dans le sous-secteur ; identifiera et décrira les marchés extérieurs ; analysera les contraintes au développement et proposera des solutions pour les surmonter, et tirera des conclusions quant à la probabilité que la production et la vente commerciales de la pomme de terre puissent devenir une agro-industrie viable dans un délai de temps donné.

Le consultant doit également recommander une ligne de conduite future pour développer ce sous-secteur.

Une bibliographie des documents et de l'information passés en revue doit être incluse dans le rapport.

Phase II : Analyse de compétitivité des activités de la pomme de terre de Guinée. Ce travail sera effectué par les deux consultants, chacun déployant un niveau d'effort de 6 journées de travail. La répartition individuelle des tâches est

à déterminer par le consultant en chef en consultation avec le Chef de Mission de ARCA Guinée.

Au cours de cette phase, le consultant devra examiner la taille et la disponibilité des marchés locaux et d'exportation vers l'Afrique de l'Ouest de la pomme de terre de Guinée. Le consultant devra également déterminer la rentabilité probable de la production de la pomme de terre de Guinée en examinant l'historique des prix du marché et en comparant les prix avec les coûts prévisionnels de production, de récolte, de stockage et de distribution. Une analyse similaire est à inclure pour les opérateurs dans les pays limitrophes afin de déterminer la compétitivité de la pomme de terre de Guinée sur les marchés ciblés.

Ensuite il faudra tirer des conclusions quant à la position concurrentielle de la Guinée et donner les raisons pour ces conclusions. Des recommandations devraient être formulées pour les actions correctives dont la nécessité apparaîtrait tout le long de la chaîne de valeurs.

Phase III : Modèle d'agri business. Ce travail sera également effectué par les deux consultants. Le consultant en chef déploiera un niveau d'effort de 6 journées de travail et l'assistant de terrain aura un niveau d'effort de 12 journées de travail. La répartition individuelle des tâches est à déterminer par le consultant en chef en consultation avec le Chef de Mission de ARCA Guinée.

La phase III fournira le cadre pour un agri business d'exportation basé sur la production et l'exportation de la pomme de terre de Guinée que le projet ARCA pourrait appuyer dans les limites de son mandat et des ressources disponibles. L'objectif de cette phase est de fournir un itinéraire pour un agri business exportation pilote.

En accomplissant la présente partie de sa charge de travail le consultant devra être spécifique : Au lieu de dire par exemple que « le projet ARCA devra travailler avec une ONG ou une entreprise pour fournir de la formation en technologie de production de la pomme de terre », le consultant devra spécifier quelle ONG, quelle entreprise, quel (s) groupe(s) de paysans, quel type de formation, et en donner la durée et le coût.

Cette partie du rapport fournira un guide pour la mise en œuvre par ARCA durant le reste de la vie du projet.

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

- Page de garde
- Acronymes utilisés
- Table des matières
- Résumé analytique
- Introduction

Phase I : Etude sur le sous-secteur de la pomme de terre de Guinée

Environnement du sous-secteur
Situation actuelle du sous-secteur
Analyse
Contraintes au développement
Conclusions
Recommandations

Phase II : Analyse de compétitivité du sous-secteur de la pomme de terre de Guinée

Les données du marché

- Marchés disponibles
- Historique des prix et des volumes
- Exigences du marché

Analyse de la chaîne des valeurs pour la Guinée

Etude de compétitivité.

Phase III : Modèle d'agri business

Description du modèle d'agri business

Plan de mise en œuvre du modèle d'agri business

Annexes :

Le chronogramme ARCA de mise en œuvre du modèle d'agri business

Le budget estimatif des coûts ARCA pour le modèle d'agri business.

Les termes de référence du consultant

Bibliographie des documents consultés

Noms et informations de contact des personnes rencontrées

Le texte du rapport devra utiliser une police Times New Roman, taille 12. Le rapport est à rédiger en français.

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

Niveau d'effort :

Un niveau d'effort de dix huit journées de travail est autorisé pour chacun des deux consultants. Le niveau d'effort combiné pour l'ensemble des deux consultants est de trente six journées de travail.

ANNEXE 2: VARIATION DES PRIX DE GROS (FG/KG) SUR LES MARCHES REGIONAUX EN GUINÉE DE 1999-2005

Marché	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Octobre	Novembre	Décembre
CONAKRY	1 050,00	681,25	543,33	572,50	796,00	815,00	910,00	515,00	530,00	586,67	600,00	773,33
KANKAN	ND	700,00	000,00 ¹	800,00	700,00	ND	400,00 ¹	820,00	625,00	725,00	590,00	833,33
KINDIA	1 300,00	042,86 ¹	900,00	850,00	887,50	033,33 ¹	060,00 ¹	720,00	737,50	762,50	800,00	875,00
LABE	900,00	664,29	590,00	562,50	837,50	033,33 ¹	825,00	420,00	425,00	537,50	500,00	637,50
N'ZEREKORE	1 250,00	218,75 ¹	220,00 ¹	975,00	025,00	500,00 ¹	400,00 ¹	900,00	883,33	250,00 ¹	1 537,00	1 418,75
Moyenne 99	1 125,00	901,79	813,33	740,00	886,50	095,42	048,75	888,75	643,96	784,17	859,25	926,15
CONAKRY	682,22	611,43	495,56	460,00	520,00	736,25	667,50	532,22	526,67	540,00	530,00	733,33
KANKAN	935,71	790,00	750,00	716,67	716,67	716,67	940,00	700,00	700,00	600,00	625,00	750,00
KINDIA	1 000,00	916,67	900,00	708,33	744,44	985,71	880,00	755,56	750,00	780,00	800,00	1 000,00
LABE	743,75	616,67	516,67	492,86	517,86	808,33	616,67	502,78	475,00	730,00	500,00	625,00
N'ZEREKORE	1 315,00	995,83	008,33 ¹	962,50	041,25	400,00 ¹	343,75 ¹	314,29	141,67 ¹	875,00	ND	1 083,33
Moyenne 00	935,34	786,12	734,11	668,07	708,04	929,39	889,58	760,97	718,67	705,00	613,75	838,33
CONAKRY	787,00	651,67	688,00	591,43	625,71	873,33	876,67	557,78	593,33	700,00	862,22	850,00
KANKAN	710,00	750,00	725,00	750,00	733,33	050,00 ¹	066,67 ¹	758,33	600,00	750,00	1 000,00	1 000,00
KINDIA	1 028,57	992,86	000,00 ¹	871,43	060,00	ND	ND	860,00	795,00	964,29	918,75	1 087,50
LABE	683,33	700,00	575,00	600,00	750,00	025,00 ¹	916,67	500,00	400,00	608,33	780,00	787,50
N'ZEREKORE	1 237,50	362,50 ¹	162,50 ¹	987,50	059,50	119,71 ¹	343,75 ¹	250,00	016,67 ¹	012,50 ¹	1 028,13	1 400,00
Moyenne 01	889,28	891,41	830,10	760,07	845,71	017,01	050,94	785,22	681,00	807,02	917,82	1 025,00
CONAKRY	628,89	697,14	697,50	585,00	877,78	971,43	180,00	715,00	566,67	610,00	636,25	690,00
KANKAN	1 018,75	937,50	950,00	733,33	862,50	000,00 ¹	700,00 ¹	057,14	787,50	745,83	900,00	966,67
KINDIA	1 100,00	114,29	050,00 ¹	800,00	133,33	250,00 ¹	800,00	750,00	658,33	768,75	942,86	1 000,00
LABE	741,67	712,50	650,00	700,00	808,33	950,00	950,00	687,50	490,00	592,86	616,67	621,43
N'ZEREKORE	1 328,57	150,00 ¹	000,00 ¹	000,00	028,57	956,25	250,00 ¹	266,67	333,33 ¹	050,00 ¹	1 070,00	916,67
Moyenne 02	963,58	922,29	869,50	763,67	942,10	025,54	176,00	895,26	767,17	753,49	833,16	838,95
CONAKRY	662,86	750,00	747,50	740,00	923,33	930,00	800,00	576,67	584,00	795,56	773,33	728,57
KANKAN	933,33	800,00	975,00	000,00 ¹	200,00	268,75	375,00	920,00	860,00	862,50	900,00	916,67
KINDIA	1 000,00	967,50	133,33 ¹	975,00	970,00	200,00 ¹	170,00 ¹	000,00	700,00	933,33	963,00	1 071,43
LABE	670,00	735,00	706,25	680,00	940,00	050,00 ¹	765,00	625,00	512,50	662,50	793,75	762,50
N'ZEREKORE	996,43	960,50	994,00	050,00 ¹	066,67	100,00 ¹	338,57	191,67	500,00 ¹	100,00 ¹	1 350,00	1 207,14
Moyenne 03	852,52	842,60	911,22	889,00	020,00	109,75	089,71	862,67	831,30	870,78	956,02	937,26
CONAKRY	945,00	105,00 ¹	793,33	918,00	022,22	426,67	523,75	816,00	845,00	040,00 ¹	1 050,00	1 000,00
KANKAN	1 040,00	950,00	960,00	915,00	041,67	457,14	680,00	166,67	900,00	100,00 ¹	1 200,00	1 200,00
KINDIA	1 086,67	036,00 ¹	088,33 ¹	000,00	077,50	328,57	480,00	057,00	020,83	155,00 ¹	1 316,67	1 375,00
LABE	806,33	1	833,33	771,43	962,50	1	1	736,11	716,67	825,00	783,33	825,00

		008,33				222,63	262,50						
N'ZEREKORE	1 262,50	300,00	311,11	127,78	083,33	243,75	430,00	450,00	233,33	390,75	1 666,67	1 200,00	
Moyenne 04	1 028,10	079,87	997,22	946,44	037,44	335,75	475,25	045,16	943,17	102,15	1 203,33	1 120,00	
CONAKRY	1 184,00	340,00	ND	ND	ND	100,00	000,00	420,00	NA	NA	NA	NA	
KANKAN	1 260,00	525,00	ND	ND	ND	600,00	512,50	166,67	NA	NA	NA	NA	
KINDIA	1 400,00	512,50	ND	ND	ND	550,00	750,00	593,75	NA	NA	NA	NA	
LABE	1 055,00	212,50	ND	ND	ND	ND	666,67	000,00	NA	NA	NA	NA	
N'ZEREKORE	1 220,00	525,00	ND	ND	ND	150,00	000,80	125,00	NA	NA	NA	NA	
Moyenne 05	1 223,80	423,00	ND	ND	ND	350,00	185,99	661,08	NA	NA	NA	NA	

ANNEXE 3: UNE VUE D'ENSEMBLE DES EXPORTATIONS SOUS-REGIONALES DE POMME DE TERRE DU MALI

Les exportations maliennes

La production malienne, seconde après le Nigeria en Afrique de l'ouest (près de 60.000 tonnes) est orientée à l'exportation presque naturellement vers la Côte d'Ivoire. Avec des chiffres avoisinant 8.000 tonnes par an, les mécanismes d'exportations sont encore très largement en dessous du potentiel réel. L'intérêt d'une étude comparative avec le Mali tient du fait que malgré des contraintes similaires, les exportations ont connues une croissance régulière ces dernières années pour atteindre environs 13% des volumes commercialisés. En comparaison, la Guinée exporte vers le Sénégal 6 % de sa production.

La pomme de terre est produite et exportée principalement par la région de Sikasso (65 pour cent de la production), le solde se situant dans les environs de Bamako. Dans cette région, c'est la deuxième source de revenu après le coton. La production varie entre 55.000. et 60.000 tonnes selon les sources ; à raison d'un rendement moyen de 20 tonnes/ha, les superficies occupées par la culture de pomme de terre se situeraient entre 1.500 et 2.500 ha.

Avant le démarrage de la campagne, une estimation de la production est faite afin d'importer d'Europe les semences nécessaires. Deux sociétés locales fournissent les producteurs en semences de qualités diverses. En principe, les producteurs devraient échelonner leur plantation afin d'étaler l'arrivage de la récolte sur le marché, cependant, en 1994/95, ce ne fut pas le cas, et la mise sur le marché a été difficile car ce dernier fut inondé du produit au même moment.

Les plus gros volumes partent vers la côte d'Ivoire dont le marché consommateur est de loin le plus important de la sous-région et entièrement pourvu par l'importation. Cette consommation était estimée à 30.000/40.000 tonnes par an. La plus grosse société d'importation du pays importait 25.000 tonnes du produit en 2003, en provenance de la Hollande (60 pour cent), de la France et de l'Afrique du Sud. Le Mali fournit une estimation de 6.000 ou 7.000 tonnes par an. Le plus gros marché de consommation est représenté par la ville d'Abidjan.

Pour exporter, les négociants se regroupent à plusieurs pour louer un camion de 10 à 30 tonnes, car la grande majorité des exportateurs ont des fonds de roulement insuffisants pour acheter une grande quantité du produit (au plus six tonnes). A partir de là, les négociants doivent remplir différents documents administratifs les autorisant à exporter. Le long de la route pour Abidjan, une taxe illicite. Arrivé à destination, le produit est déchargé au marché d'Adjamé et la vente est prise en charge, soit par des courtiers maliens résidant à Abidjan,

soit par le commerçant malien lui-même. Beaucoup d'entre eux s'adressent au plus important importateur de cette origine basé sur le marché de Treicheville.

Le marché ivoirien

Le marché de la pomme de terre à Abidjan est assez bien structuré. Pour l'approvisionnement en produits extra-africains, les grossistes de la place et les centrales d'achat s'approvisionnent auprès de la SABIMEX qui est l'importateur presque exclusif. Les demi-grossistes et les détaillants achètent chez le grossiste pour vendre sur les marchés d'Abidjan.

Pour la pomme de terre malienne, le point de départ se fait au marché d'Adjamé, là où arrivent toutes les marchandises en provenance du Mali. Il existe un gros importateur de pomme de terre malienne : la société Habache qui s'occupe de la revente sur les marchés de la ville ou auprès des grandes surfaces. Le paiement des transactions pour la pomme de terre du Mali se fait généralement à crédit, ce qui n'est plus le cas de la pomme de terre extra-africaine.

L'origine Mali n'est pas beaucoup appréciée par les consommateurs. On reproche au produit son goût moins agréable que celui de la pomme de terre du Burkina Faso ou d'Europe. D'autre part, tout le monde est unanime à dénoncer son manque de fermeté. La pomme de terre du Mali est souvent mal emballée et pas suffisamment aérée lors de son stockage et de son transport, ce qui provoque une rapide pourriture dès qu'elle arrive à Abidjan.

L'évolution du prix sur le marché d'Abidjan et la rentabilité de la filière

Le prix de la pomme de terre reste élevé surtout pendant la période d'importation européenne ; il a oscillé entre FCFA 500 et 600/ kg. L'arrivée de la pomme de terre du Mali en janvier fait chuter les prix mais ceux-ci ne sont pas descendus en dessous de la barre des FCFA300/kg.

La filière est particulièrement rentable, même en période de prix au consommateur faible, et cela surtout pour les exportateurs et les distributeurs à Abidjan. Même pour le producteur, la pomme de terre reste un produit intéressant lorsque le prix de vente se situe au-delà du prix de revient de FCFA 170/kg. Une étude des coûts estime les frais d'approche entre Sikasso et Abidjan à FCFA100/kg en comptant un bénéfice net de FCFA77/kg pour l'exportateur.

Les organismes d'encadrement

La production et la commercialisation de la pomme de terre sont encadrées par plusieurs organismes dont le Kafo, cellule décentralisée du PAVCOPA (projet financé par la Banque mondiale), qui a aidé à la mise en place de plusieurs actions réalisées par la CMDT, la Direction régionale de l'agriculture ou par des opérateurs privés.

Jusqu'ici, le pays n'a su exploiter les énormes opportunités que lui offre la sous région. La structure diffuse de la filière explique le fait que les transactions ont typiquement été ad hoc, souvent inefficaces, et rarement garanties.

TradeMali s'investit pour renverser cette tendance. Avant la campagne 2005, TradeMali, les producteurs et les exportateurs de la région de Sikasso – le cœur de l'industrie de la pomme de terre au Mali – se sont donné dans la main pour organiser les 11 principaux villages commerciaux en quatre coopératives comptant environ 75 membres. La coopérative donne aux membres un accès sans précédent aux finances, le pouvoir de réclamer des réformes institutionnelles, et la capacité de maximiser l'efficacité en réclamant des réformes institutionnelles, et la capacité de maximiser l'efficacité en partageant les frais de transport. Dorénavant, les transactions peuvent être plus systématisées et rentables, augmentant du coup la probabilité d'achats répétés à l'avenir ainsi que les taux de réinvestissement. Mieux la structure peut être imitée, ce qui ainsi permettra aux futurs exportateurs de pomme de terre de créer leurs propres coopératives.

La coopérative facilitée également la mise en place et le renforcement des capacités. TradeMali fournit une formation en bonne gestion, en manutention, et en planification. PRODEPAM et Mali Finances, le partenaire de TradeMali dans le cadre du programme de croissance économique de L'USAID/Mali, ont commencé à cibler des coopératives pour la production agricole et les financements.

ANNEXE 4: ELEMENT DE COMPARAISON GUINÉE-MALI

Rubrique	Mali	Guinée
1. Production		
Zone de production	Région de Sikasso Région de Bamako	Fouta Djallon
Rendements moyens	20-22 tonnes	18-20 tonnes
Saisons	Grande saison Contre saison	Grande saison Intersaison Contre saison
Volumes	55 000- 60 000 tonnes	6.500-7500 tonnes
Coût moyens bord champs	70 FCFA/KG	75 FCFA
Contraintes	Accès aux facteurs de production (terre, eau, matériel, main d'œuvre, intrants) et leur gestion ; Manque de maîtrise des itinéraires techniques	Faiblesse des rendements ; Dépendance des circuits d'approvisionnement extérieurs en semences et intrants ;
2. Commercialisation		
Marchés intérieurs	Bamako Centres urbains	Conakry Centre urbains
Volumes	40.000 tonnes	4.500 tonnes
Organisation		
Contraintes	Engorgement du marché en période de récolte ; Manque d'infrastructures de conservation	Déficit en infrastructure de conservations adaptées ;
Prix moyens	170 FCFA	145 FCFA
3. Exportations		
Marchés visés	Abidjan	Dakar
Volumes	7.000 tonnes	600 tonnes
Taux de fret	100.000 FCFA	48.500 FCFA/Tonne
Prix de vente grossiste	300 FCFA/KG	295 FCFA/KG
Concurrence	Europe : 400 FCFA	Europe : 350 FCFA Sénégal : 300 FCFA
Contraintes	Monopole des importations en Côte d'Ivoire ; Manque de fonds de roulement pour les exportateurs	Entrave logistique à l'intensification des flux exports ; Déficit de contractualisation des opérations de mise en marché
		Manque d'information sur les marchés sous régionaux ;