



**USAID** | **GUINÉE**  
DU PEUPLE AMÉRICAIN



# ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

ÉTUDE DE PRÉ-FAISABILITÉ POUR LA MANGUE  
RAPPORT PRÉLIMINAIRE

**Septembre 2005**

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 PRÉ-FAISABILITÉ POUR LA MANGUE  
RAPPORT PRÉLIMINAIRE

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

# TABLE DES MATIÈRES

|   |     |
|---|-----|
| <b>Résumé Exécutif</b>  | iii |
| <b>Chapitre Un: Situation Actuelle du Sous-Secteur</b>                            | 1   |
| Analyse de la Production  | 1   |
| Services d'Appui à la Production  | 3   |
| Projets et Programmes: Transformation des Mangues en Guinée                       | 4   |
| Analyse de la Commercialisation des Mangues                                       | 6   |
| Le Fonctionnement du Système d'Exportation  | 7   |
| Les Acteurs de la Commercialisation   | 8   |
| La Logistique d'Exportation   | 8   |
| Structures d'Appui à la Exportation   | 10  |
| <br>  |     |
| <b>Chapitre Deux: Analyse du Marché</b>   | 13  |
| Analyses Marchés Disponibles  | 13  |
| Analyse des Prix et Volumes Historiques   | 13  |
| Besoins du Marché   | 14  |
| <br>  |     |
| <b>Chapitre Trois: Contraintes au Développement</b>                               | 15  |
| Au Niveau de la Production  | 15  |
| Au Niveau de la Commercialisation   | 15  |
| Au Niveau Économique  | 16  |
| <br>  |     |
| <b>Chapitre Quatre: Evolution des Principaux Indicateurs de la Filière Mangue</b> | 17  |
| <br>  |     |
| <b>Chapitre Cinq: Conclusions et Recommandations</b>                              | 18  |
| Recommandations   | 18  |
| <br>  |     |
| <b>Annexe A: Liste des Exportateurs de Mangues</b>                                |     |
| <b>Annexe B: Bibliographie des Documents Consultés</b>                            |     |
| <b>Annexe C: Noms et Information de Contacts des Personnes Rencontrées</b>        |     |
| <b>Annexe D: Programme Mission de Terrain</b>                                     |     |

## SIGLES ET ACRONYMES

|         |   |
|---------|---|
| ACA     | Agence pour la Commercialisation Agricole   |
| AFTT    | Association des Femmes Techniciennes et Technologues                                      |
| BCEPA   | Bureau Central des Etudes et de la Planification Agricole                                 |
| CAOPA   | Centre d'Appui aux Organisations Paysannes Agricoles                                      |
| CCTPAK  | Coopérative de Commercialisation et de Transformation des Produits Agricoles de Kouroussa |
| CRAF    | Centre de Recherche Agronomique de Guinée   |
| CRAB    | Centre de Recherche Agronomique de Bordo  |
| CRC     | Chambre Régionale du Commerce   |
| CRD     | Communauté Rurale de développement  |
| DYNAFIV | Projet de Dynamisation des Filières Vivrières   |
| FAO     | Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture                       |
| GM      | Guinée Maritime   |
| HG      | Haute Guinée  |
| IRAG    | Institut de Recherche Agronomique de Guinée   |
| IRC     | Inspection Régionale du Commerce  |
| n.d     | Non déterminé   |
| PCPEA   | Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles                                      |
| SIPAG   | Système d'Information sur les Produits Agricoles  |
| SIPEF   | Société Internationale pour la plantation et le Financement                               |
| SPA     | Section Promotion Agricole  |
| SNCQN   | Service National Contrôle Qualité et Normes   |
| SNPRV   | Service National de la Promotion Rural et la Vulgarisation                                |
| SNSA    | Service National des Statistiques Agricoles   |
| SRP     | Stratégie de Réduction de la Pauvreté   |
| UE      | Union Européenne  |

## RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Le développement du secteur de l'agro-industrie en général et celui de la mangue en particulier est l'un des axes stratégiques pour l'accélération de la croissance économique de la Guinée et une opportunité d'investissement pour le secteur privé. En effet, il est admis qu'en Guinée les pertes post-récolte en fruits et notamment pour la mangue sont très élevés et varient entre 60 à 85%. Malgré cette énorme perte, la commercialisation de la mangue permet d'apporter des revenus substantiels aux producteurs en particulier, ceux des deux principales zones de production à savoir la Haute Guinée et Guinée Maritime. C'est à ce titre que dans le cadre de sa stratégie d'assistance à la Guinée à travers son projet Activité de renforcement de la commercialisation agricole en Guinée, l'USAID/Guinée se propose de réaliser une étude de pré-faisabilité pour la mangue.

Ainsi, ce rapport préliminaire qui est focalisée sur l'analyse des informations recueillies, a permis de faire des constats de la situation du sous-secteur, mais aussi de proposer des recommandations sommaires en ce qui concerne l'amélioration du dispositif de production et de commercialisation de la mangue en Guinée.

En effet, la Guinée est l'un des pays producteurs de mangue de la sous-région. Cette production de mangues se concentre dans les régions de Guinée Maritime et Haute Guinée. Plus de 13 variétés de mangues sont cultivées, dont essentiellement cinq exportables (variétés Amélie, Palmer, Smith, Kent et Keitt). La mangue guinéenne a une excellente réputation du fait de sa coloration. Signalons la belle coloration des variétés de qualité (destinées à l'export) telles la Keitt d'une couleur rose prononcée et la Kent d'une couleur rouge à maturité ; cela est dû essentiellement au substratum latéritique sur lequel croissent les manguiers. Ces colorations sont en parfaite adéquation avec la demande du marché européen.

Le potentiel de production est estimé à 65 000 tonnes pour un potentiel exportable de 30 000 tonnes environ, selon diverses sources. Seulement une infime partie de cette production est consommée. La partie transformée est faite de manière artisanale. La transformation industrielle se faisait au niveau des entreprises industrielles publiques (Salguidia, l'UJFK, SIAG- Mamou), qui sont toutes actuellement arrêtées.

L'agro-industrie de la mangue en Guinée est divisée en deux sous-secteurs : les mangues fraîches et les mangues transformées. Les exportations de mangues fraîches se pratiquent depuis plusieurs décennies. C'est à partir de 1993 que les fruits et légumes guinéens ont fait leur réapparition sur les marchés d'exportation. Actuellement, les exportations se font vers les pays de l'Union européenne (Belgique, France, Pays-Bas, Royaume Unis, Allemagne) et aussi vers les pays maghrébins et Arabes (Maroc, Arabie Saoudite).

La collecte pour l'exportation nationale n'est actuellement pratiquée qu'en Guinée Maritime, et dans une moindre mesure dans deux préfectures de la Haute Guinée (Kankan et Mandiana), en raison de l'absence de stations de conditionnement en Haute

Guinée. Toute fois, des flux informels existent à destination de la Côte d'Ivoire et du Mali (de l'ordre de 1 200 tonnes). Les exportateurs ivoiriens venaient acheter la mangue en haute Guinée avant la crise politique en Côte d'Ivoire, depuis, la commercialisation vers se pays a du mal à se réorganiser dans cette région.

La filière d'exportation nationale est mise en œuvre pendant ces cinq dernières années par un seul gros exportateur qui dispose d'une station d'emballage, la société belge Sipef, par ailleurs un des gros groupe de distribution de fruits et légumes en Europe. La collecte est effectuée soit directement auprès des producteurs qui disposent de volumes importants, soit à travers des intermédiaires locaux (pisteurs). D'une manière générale, la vente sur le marché européen s'effectue par un importateur qui se rémunère à la commission. Les risques élevés sont principalement assumés par les exportateurs guinéens. Cela explique la pratique de prix aux producteurs les plus limités possibles. Cette situation est également la conséquence d'une faible capacité de négociation des producteurs face aux acteurs de la filière.

Les exportations vers l'Europe sont comprises entre 500 et 600 tonnes ; la plupart par voie maritime, ce qui est très peu si on compare au potentiel d'exportation de 30 000 tonnes. Les opérations de collecte sont dans leur grande majorité focalisées sur la production de la Guinée Maritime, notamment Kindia et Dubréka. Cependant, l'étude de compétitivité des filières agricoles d'exportation menée dans le cadre du Projet cadre de promotion des exportations agricoles en 2001 montre que la région de la Haute Guinée dispose d'avantage comparatifs incontestables pour la production de mangue d'exportation, en raison de son climat tropical sec et de l'existence de vergers plus jeunes. La qualité des fruits est exceptionnelle et les problèmes fongiques ont peu d'incidences. Par contre, la mouche du fruit représente une forte contrainte, même si les services de recherche agricoles mènent des activités qui devraient dans l'avenir conduire à son éradication. Des améliorations des techniques de production sont nécessaires, notamment en Basse Guinée. Elle concerne surtout la pratique de la taille des arbres, le surgreffage et la fertilisation. On peut dire que l'absence d'utilisation d'intrants chimiques par les paysans des deux régions constitue un avantage pour une éventuelle certification biologique de la production.

Les opérations d'exportation de mangue souffrent d'insuffisance de moyens de conditionnement, de conservation et de transformation, notamment en Haute Guinée. Près de 85% de la production guinéenne pourrit sur place.

Il est à noter toutefois que des investissements importants dans la logistique d'exportation ont été réalisés tant dans le cadre de projets et, par des opérateurs privés, mais qui sont soit peu performantes, soit sous-utilisées, soit mal positionnées, soit les trois à la fois. On dénombre 4 stations de conditionnement de mangues toutes installées en Guinée Maritime : la station du PCPEA à Kindia opérée par Sipef, suite à la délocalisation de la chaîne de calibrage de la station de Fandjié à Forécariah ; la station de Futurelec Holding (Kindia), la station de NABEKAM à Koliagbé/ Kindia, spécialisée dans le « bio » et celle de Malick Condé (Conakry). Aussi, un terminal de produits périssables construit à l'aéroport de Conakry. Hormis ces stations de conditionnement, une plate forme de

consolidation pour la mangue à Kankan est prévue dans le cadre du PNIR2 financement Banque Mondiale. Une station de conditionnement intégrant la chaîne de calibrage déjà acquise dans le cadre du PCPEA est en cours d'installation sur un financement privé de la société first Products.

Il existe des organisations de planteurs de mangues comme la Fédération des planteurs de la Haute Guinée, appuyée par le CAOPA de Kankan et l'ACA qui ont tenté des actions en faveur d'une meilleure insertion des agriculteurs dans les marchés internationaux. Ces actions n'ont certes pas abouties à des résultats significatifs. Dans la perspective d'un éventuel projet d'appui à une telle association de producteurs, il serait important d'envisager une action centrée principalement sur l'appui à l'exportation des mangues issues de cette agriculture paysanne. Il s'agirait d'accompagner l'amélioration de la qualité des produits par une intervention sur le système de production, et de gérer une nouvelle concurrence sur le marché de la collecte de la mangue d'exportation par la mise en œuvre d'une commercialisation directe par l'association de producteurs.

### **Transformation locale**

Il n'existe pas d'unité de transformation industrielle de mangue en Guinée, mais de petites unités artisanales qui produisent de la mangue séchée (essentiellement par séchage solaire), du jus de mangue et de la marmelade, en petites quantités à destination du marché local.

La société NABEKAM bio, qui produisait de la mangue séchée bio pour l'exportation, a cessé ses activités en 2002. Elle ne pouvait concrétiser son projet de production semi-industrielle basé sur un séchage à cause des coûts élevés d'énergie électrique.

### **Contraintes**

L'exportation de la mangue a été fortement pénalisée par plusieurs contraintes dont entre autres:

- La production est plus ou moins tardive et en décalage des pics de demande des marchés européens ;
- L'anthracnose et la mouche des fruits ;
- Les plantations sont anciennes (50% d'arbres de plus de 30 ans), disséminées, parfois enclavées (pistes rurales très dégradées) et sous composées de variétés mélangées.
- Les cueilleurs locaux en Haute Guinée manquent de professionnalisme (comparés notamment à la Guinée Maritime où existent des pisteurs) ;

- Le coût du fret maritime assuré principalement par Maersk line en conteneur frigorifique est environ 3 fois plus élevé au départ de Conakry que de Dakar ou Abidjan, faute d'avoir atteint un seuil critique d'activité ;
- La vente à la consignment : les ventes faites par les courtiers européens qui ne sont toujours pas honnêtes vis-à-vis des exportateurs guinéens ; et ;
- La capacité de gestion des exportateurs

Il ressort de l'analyse faite dans cette étude que le développement du secteur de l'agro-industrie de la mangue en Guinée est une opération globalement viable.

Sur la base des analyses faites, nous proposons ce qui suit :

- **Dans le cadre de l'environnement du secteur**

- Amélioration du cadre incitatif et réglementaire
- Amélioration de la fourniture en énergie

- **Dans la production**

- Fournir un service d'appui pour l'amélioration des vergers (entretien, surgreffage et traitement des arbres) ;
- Zonage des zones de production : âge des vergers, variétés produites, zones de développement de la maladies (anthracnose) dans les régions de la guinée maritime et de la Haute Guinée ;
- Formation des récolteurs (pisteurs) à la gestion de la qualité export : connaissance des variétés exportables, maturité, techniques de récolte et livraison en station de conditionnement ;
- Formation des agents d'encadrement

- **Dans le cadre de la recherche et du développement**

- Mettre en place un organisme ou un système de production de plants améliorés car malgré les efforts des centres de recherche, les quantités produites sont faibles et ne sont pas des variétés uniquement destinées à l'exportation ;
- Il faut **relancer les activités de recherche sur la mangue** ; notamment, pour étudier les méthodes de lutte contre les mouches des fruits ;
- Introduire du matériel végétal performant pour l'étalement de la production et étudier les différentes techniques à utiliser pour réduire le phénomène d'alternance qui est très important pour les variétés d'exportation ;

- Créer des vergers pilotes de démonstration
- **Dans le domaine de la transformation**
  - Mettre en place des unités semi-industrielles pour limiter les pertes considérables de fruits pendant la période de surproduction, absorber les écarts de tri des stations d'emballage et pour exploiter les potentialités de plusieurs zones de production.
- **Dans le cadre de la commercialisation/ exportation**
  - Organiser des acteurs commerciaux
  - Initier un programme de formation à l'application des normes d'exportation (choix et traitement des mangues, contrôle de la qualité) ;
  - Améliorer la logistique d'exportation (identification des sous-traitants du transport, emballage pour réduire les pertes, expédition en conteneurs) ;
  - Renforcement des structures de contrôle de la qualité et rendre le conditionnement obligatoire pour les structures bénéficiaires du programme ;
- **Dans le cadre de la promotion de la filière**
  - Faire connaître les produits afin d'impulser la demande
  - Faire participer les producteurs à des événements commerciaux et promotionnels comme les foires

### **Mission du Consultant**

La mission du consultant s'inscrit dans le cadre de l'Activité de renforcement de la commercialisation agricole en Guinée (ARCA- Guinée), un projet financé par l'USAID et mis en oeuvre par Chemonics international Inc. Un des objectifs généraux de la politique de développement du secteur agricole (LPDA 2) pour le gouvernement est de faciliter la promotion des exportations. C'est l'axe suivi par ARCA-Guinée dont l'objectif principal est d'augmenter la production et la commercialisation des produits prometteurs agricoles et forestiers qui répondent aux rigueurs du marché.

Cet objectif sera atteint à travers l'assistance technique et la formation dans les fonctions clés des filières, et le renforcement des liens entre le secteur privé guinéen et le secteur privé régional/international en vue d'augmenter la compétitivité des produits locaux sur les marchés.

Pour ce projet des produits sont pré- identifiés;

- le beurre de karité, pour l'exportation vers le marché cosmétique des Etats-Unis ;
- les mangues (orientées et transformées) vers l'Europe ;
- La pomme de terre pour la vente au Sénégal,
- et le petit piment.

Aussi, la Guinée dispose d'importantes potentialités encore sous valorisées dans de nombreuses filières agricoles. Il existe de véritables dynamiques sociales, particulièrement sur de nouvelles filières, l'adoption de technique et technologie d'amélioration de la production, le stockage et la conservation. Des dynamiques qui correspondent pour certaines filières (karité, maraîchage, transformation de produits) à l'émergence des femmes comme productrices autonomes.

Il s'agit dans un premier temps de dresser l'état des lieux des filières ciblées afin d'identifier les opportunités d'investissement, de financement, et de commercialisation pour a la fois les producteurs et les hommes d'affaires et ensuite faire des recommandations à l'USAID sur les opportunités d'agri-business et sur les contraintes de politique à long terme qui devront être adressées au gouvernement guinéen.

### **Objectif de la Mission**

Plus spécifiquement, l'étude sur l'agro-industrie de la mangue, vise deux objectifs à savoir :

- Déterminer la faisabilité de développer une agro-industrie en Guinée basée sur la production et la commercialisation des mangues et de ses dérivés.
- Tirer des conclusions quant à la probabilité qu'une agro-industrie viable puisse se développer avec un appui ciblé fourni par l'USAID.

L'étude a été menée par le consultant, en étroite collaboration avec le chef de mission de ARCA-Guinée.

### **Tâches du consultant**

Sur la base des termes de références et des clauses contractuelles, il est demandé au consultant de conduire les travaux en deux phases.

***Pour la phase 1*** : Le consultant aurait pour tâche de :

- (i) passer en revue le cadre et la situation du sous-secteur de la mangue en Guinée y compris les acteurs concernés,
- (ii) identifier et décrire les marchés extérieurs ;
- (iii) tirer les conclusions quant a la probabilité du devenir d'une agro-industrie viable. ;
- (iv) identifier les problèmes environnementaux et de main d'œuvre des enfants dans le cadre d'une agro-industrie ;
- (v) recommander une ligne de conduite pour développer une agro-industrie de la mangue en guinée.

***Pour la phase 2*** : Le consultant doit réaliser une étude des opérations d'exportation des mangues en examinant les facteurs et évènements qui ont affectés l'agro-industrie de la mangue en Guinée au cours de ces dernières années.

### **Méthodologie et Déroulement de la Mission**

La méthodologie prévue pour la réalisation de cette étude consiste en :

- La collecte et l'analyse d'informations disponibles sur le sous secteur de la mangue, auprès des entreprises, du BCEPA, de la DNA et du SNSA du ministère de l'Agriculture, auprès de la DNCC et de l'INNM du ministère du commerce, auprès des opérateurs économiques et sur les différents sites Web.
- Des visites de terrain

Les différents documents disponibles sur la filière mangue ont été collectés et étudiés (revue de la politique agricole, revue des programmes d'appui des principaux partenaires au développement, revue des études sur la filière mangue). Cette capitalisation de l'information a permis de procéder à :

- 1) l'analyse des principales mesures de soutiens apportés sur la période 1994 à 2002 ;
- 2) L'étude de l'évolution des principaux indicateurs de la filière sur la même période.

La revue documentaire sera complétée par une mission de terrain pour la recherche d'informations complémentaires auprès des diverses structures publiques, parapubliques et privées.

Il faut noter que la mission de terrain va consister en des interviews auprès des personnes responsables (voir en annexe le programme de mission)

D'autres services seront aussi visités à Conakry tel que :

- les bureaux des douanes
- La chambre du commerce, d'Industrie et d'Artisanat (CCIAG)
- Quelques associations et groupements de producteurs et d'exportateurs, etc....

Pour les exportateurs en activité, qui ont abandonnés et qui sont intéressés à démarrer, un questionnaire a été élaboré, et leur sera transmis par un courrier du consultant.

### **Présentation du Rapport Préliminaire**

Le recueil et l'exploitation des données réalisés par analyse et échanges auprès de personnes ressources a conduit à l'élaboration du présent rapport structuré autour de cinq chapitres.

Le premier chapitre de l'analyse la situation actuelle du sous-secteur mangue; le deuxième, analyse les marchés ; le troisième aborde les problèmes environnementaux de l'agro-industrie; le quatrième met en évidence sous forme analytique les contraintes de développement; le cinquième, les principaux indicateurs de la filière mangue, et la dernier est constitué sous forme de conclusion et recommandations allant dans le sens de l'améliorer de l'agro-industrie de la mangue en Guinée et sa profitabilité, pour les acteurs qui y sont actives.

# CHAPITRE UN: SITUATION ACTUELLE DU SOUS-SECTEUR DE LA MANGUE

## Analyse de la Production

La mangue est une des spéculations du sous-secteur horticole dont la production est réalisée partout en Guinée.

## Caractéristiques de la production

La production de mangue est concentrée dans deux zones principales :

- La Haute Guinée (Kankan, Siguiri, Mandiana) : selon T. Gogeuy (1995) fait partie du bassin naturel de production de mangues de qualité.
- La Guinée maritime (Kindia, Forécariah, Coyah, Dubréka) : considérée comme zone marginale pour des raisons parasitaires.

Le climat plus sec de la Haute Guinée est favorable à la production de fruits de bonne qualité gustative avec un bon taux de sucre et une coloration naturelle des fruits. La zone de Kindia paraît être aussi la moins défavorable à la culture de la mangue d'exportation. Elle possède de meilleures conditions sanitaires que la bande côtière plus précoce, et une bonne aptitude à la coloration. Concernant les mangues d'export, la qualité intrinsèque des produits est globalement bonne.

Selon les données de la recherche agronomique, l'IFAC (l'institut des fruits et agrumes coloniaux) créé en 1946, possédait une collection riche de 72 variétés de mangue sur lesquelles les variétés suivantes sont les plus développées :

Amélie - Keitt - Kent – Miami-late - Smith - Palmer - Zill – Valencia – Irwin – Eldon – Haden. Ces variétés ont une période de production allant de mi-mars à juillet. Elles se classent en :

- Variétés précoces (mars à mai) comme Irwin, Zill et Haden, et Amélie. Cette production rencontre le pic de consommation européenne de Pâques ;
- Variété semi tardive mai -juin : Smith et Eldon ;
- Variétés tardives juin- juillet : Palmer, Kent et Keitt. Cette production est en décalage avec les pics de consommation en Europe.

En fait, seules Kent et Keitt, qui se conservent bien pendant le transport maritime sont les plus exportées. La région de Kindia compte beaucoup de Smith. Par contre, Smith, Eldon et Irwin pourraient être expédiées par avion mais les prix à destination ne permettent pas de dégager des marges suffisantes pour justifier ce mode de transport.

Le potentiel de production est estimé à 65 000 tonnes dont 30 000 tonnes exportables. Ce disponible théorique est cependant variable selon les années, en fonction notamment des problèmes climatiques.

La production de mangue se fait dans des vergers à caractère pluri-variétal. Leur taille est comprise entre 1 à 10 ha. Ces vergers sont dans l'ensemble, relativement vieux avec 50% des arbres de plus de 30 ans en Guinée maritime. En Haute Guinée, la plantation aurait environ 15 à 20 ans. La dynamique de plantations nouvelles semble actuellement être plus concentrée en Haute Guinée, où l'on note l'existence de nombreux nouveaux vergers.

Les rendements sont faibles, de 2 à 5 T/ha<sup>1</sup>. Il n'y a pas de réels vergers industriels, c'est-à-dire créés et gérés selon des règles de gestion rappelant celles d'une industrie, avec des objectifs et une organisation précis. Il n'y a pas de contrôle phytosanitaire contre l'anthracnose et la mouche du fruit et un mauvais contrôle de la maturité. Les plantations sont peu entretenues, la mangue est davantage donc une production de cueillette.

Ce dernier aspect constitue également un frein au développement des exportations car il limite considérablement l'homogénéité des lots, les possibilités de planification et complique considérablement l'approvisionnement.

Du fait de l'importance de la saison humide à partir du mois d'avril, la pression parasitaire s'avère assez importante. Elle est plus forte sur la bande côtière que dans l'intérieur du pays.

**L'anthracnose** apparaît dès les premières pluies d'avril. Son inoculum est présent partout. Les arbres isolés, la multiplicité et l'anarchie variétale, la hauteur et l'âge des manguiers, interdisent toute stratégie cohérente et efficace de lutte. Seules les techniques onéreuses de traitement post récolte peuvent se révéler opérantes. Le trempage dans un bain chaud de fongicide est envisageable mais, outre son coût élevé, il contribue à réduire la durée de vie de la mangue exportée.

**La mouche** constitue un important fléau (*Dacus Dorsalis* et *Ceratitis Cosira* beaucoup plus virulente). Les matières actives utilisées sont interdites par l'Union Européenne, il reste donc, pour lutter contre ce prédateur la méthode de trempage dans l'eau chaude, ou celle, moins réaliste, de l'exposition aux micros ondes.

### **Les producteurs et les organisations de producteurs**

La production des mangues est réalisée par des paysans regroupés ou non au sein d'organisations de producteurs.

Dans la région de Haute Guinée, les planteurs de mangues sont organisés en groupements à la base, Ces groupements sont fédérés au sein des Unions (ou structures équivalentes) ont créés une Fédération des Planteurs de Haute Guinée (FPHG) regroupant quatre filières (maraîchage, céréale, igname, mangue). Cet appui organisationnel de la part du CAOPA (Centre d'appui aux organisations paysannes Agricoles) a été réalisé dans un cadre plus vaste de structuration du milieu paysan dans cette région. Cet appui s'est traduit, entre autres, par l'organisation et le renforcement des capacités (alphabétisation,

---

<sup>1</sup> Ils sont toutefois plus élevés qu'en Côte d'Ivoire où la moyenne est de 1 à 2,5 T/ha

conseils) des paysans pour les principales filières de production suivantes : Céréales (riz et maïs), igname, coton, mangue.

L'organisation des planteurs de mangues en Haute Guinée a concerné, pour le moment, les trois principales zones de production à savoir : Kankan, Mandiana, Siguiri.

### **Services d'Apui à la Production**

#### **L'IRAG (l'Institut de Recherche Agronomique de Guinée)**

Il est chargé de générer des technologies appropriées et adaptées aux différentes conditions de cultures. En Guinée, l'Institut de Recherche Agronomique à travers les centres de recherche agronomique de Foulaya à Kindia (CRAF) et de Bordo à Kankan (CRAB) est la plus grande institution de recherche au niveau du public qui travaille sur la mangue.

Selon les études menées par le Centre de recherche agronomique de Bordo (CRAB) sur les insectes déprédateurs primaires des mangues quatre espèces de mouches ont été identifiées. Il s'agit de :

- ✓ *Ceratitis cosyra* Wal
- ✓ *Ceratitis distissima* Munso
- ✓ *Ceratitis rosa* Kars
- ✓ *Ceratitis punctata* Wied

Ces mouches ont provoqué en 2005 d'importantes pertes de produits à Kankan.

La stratégie adoptée par le CRAB se situe au niveau du piégeage: piège à phéromone qui s'est révélé plus efficace ; piège alimentaire plus efficace quant il est placé à une hauteur de 4 mètres.

Au Centre de recherche agronomique de Foulaya (CRAF) ont note la mise en place de la nouvelle collection à partir de 1990 par le transfert progressif des variétés de la vieille collection et par l'introduction d'autres dont 15 du Cameroun et 48 de la Côte d'Ivoire. Une collection de 104 variétés a été mise en observation. Les techniques du greffage des plants et de suivi des plantations ont été mises au point et diffusée en Guinée maritime.

#### **SNPRV (Service national de promotion rurale et de la vulgarisation)**

Depuis la mise en œuvre des mesures d'ajustement structurel au niveau du secteur agricole, le des services de vulgarisation s'est réduit désormais à l'appui conseil des producteurs (apport des connaissances et transfert de techniques en milieu rural). Ils doivent à travers cet appui véhiculer les messages des chercheurs aux producteurs. Il y a de moins en moins d'Etat et de plus en plus de privé et d'ONG.

En réalité, la mangue n'a jamais fait d'objet d'encadrement rapproché de producteurs, et il n'y a jamais eu une véritable politique de promotion de la filière mangue.

L'option de recentrage des missions des services de vulgarisation creuse d'avantage le vide auprès des producteurs de mangues. Même si comme noté plus haut des paquets techniques sont élaborés par la recherche, un problème de relais se pose au niveau des producteurs

### **Projets et Programme: Transformation des Mangues en Guinée**

Le projet Fruits et légumes, est l'un des principaux projets qui intervient dans la promotion de la filière mangue, notamment sur le segment de la conservation et de la transformation.

L'historique de la transformation des fruits et légumes de la Guinée a été irrégulier. La transformation de ses produits ne parvient vraiment pas à décoller. Pour la transformation des fruits y compris les mangues, trois sociétés sont régulièrement citées sur le créneau du nectar, du jus et éventuellement de la confiture.

- **Salguidia** (Société Arabo-Libyo-Guinéenne de Développement Industriel et Agricole)

Installée en 1977, et réhabilitée en 1982, la Salguidia est une société mixte (Libye 50%, Guinée 50%) qui exploitait environ 200 hectares d'ananas sur un domaine de 2 000 ha. L'usine avait 4 lignes de transformation de produits (ananas, agrumes, mangues et kantigni) en jus, pulpes et concentré. Dans l'ensemble, la production a été aisément vendue localement et l'exportation est restée limitée aux ventes en Libye.

Des difficultés au niveau de la gestion et de la technique ont conduit à multiple restructuration et enfin mené à la privatisation en 2002. Une nouvelle entreprise a été formée sous le nom de "Société Nouvelle de transformation". Cette nouvelle entité est actuellement très opérationnelle.

- **Usine de jus de fruits de Kankan (UJFK)**

L'UJFK était une entreprise d'état située à Kankan (Haute Guinée), construite dans le cadre du plan septennal avec la coopération italienne SICIT. Elle a été inaugurée en janvier 1967. L'usine avait trois lignes de transformation : une pour transformer les agrumes en jus ; une pour produire les jus pulpeux de mangues, d'ananas, de banane et de tomate ; et une pour la concentration.

En matière de commercialisation, la production était destinée d'abord au marché local qu'elle ne parvenait pas à satisfaire (cas du jus conditionné 50 cl).

L'usine est arrêtée et a été cédée à un groupe de privée guinéens conduit par la filiale d'une firme Américaine Inversora- Guinée. Cette usine n'a plus aucune activité depuis 1991.

- **SAIG – Mamou**

La société agro-industrielle de Guinée (SAIG), installée en Moyenne Guinée dans la préfecture de Mamou, a été créée en 1986 pour la reprise de l'ancienne conserverie de Mamou. Il associait à sa naissance des partenaires français 51% dont SIASS, des privées 19% et l'Etat guinéen.

Par suite de faillite du principal partenaire SIASS, seuls les associés guinéens privés et l'Etat restent à ce jour dans la société.

La SAIG a, avant le retrait du partenaire français, procédé à la réalisation d'une unité en 1988 capable de traiter en régime de croisière 4 produits dont 2 600 tonnes de pulpes de mangues.

La stratégie d'approvisionnement de l'usine était basée sur l'exploitation des fruits qui existaient en abondance (cas de la mangue) et qui pouvaient être développés dans la région sur la base de la création de nouvelle culture, sous contrat avec des exploitants privés indépendants.

L'usine fut effectivement inaugurée en 1989 et fit ses premières productions d'essai. Mais le départ des partenaires français qui garantissaient à la fois le marché à l'exportation et assuraient un apport financier important, a freiné l'évolution de l'entreprise et plu grave encore, conduit à la perte des plantations créées un an environ avant la fin des travaux de réhabilitation de l'usine.

### **Créneau des fruits séchés biologiques**

La production et l'exportation des fruits séchés biologique étaient le fait d'une seule entreprise, la société Nabekam, qui exploite à Kindia deux filières biologiques certifiées par Ecocert :

- la mangue fraîche (exportation de 233 tonnes en 1999-2000)
- la mangue séchée (exportation de 2 tonnes en 1999-2000)

Nabekam-Bio, la principale entreprise sinon la seule présente sur ce créneau, connaît cependant quelques difficultés ponctuelles liées au renforcement de la réglementation européenne en matière de produits biologiques.

*Il est à noter que la filière actuelle de transformation de la mangue est essentiellement domestique et artisanale.*

Il existe quelques ONG ou associations qui présentent des capacités de produits très différents. Elles interviennent dans la transformation de mangues et d'autres produits (mangues séchées notamment). Il faut cependant signaler que la transformation étant embryonnaire et dans tous les cas artisanal, cette catégorie d'acteurs est très efficace dans la filière.

La transformation constitue une priorité en Guinée. Des quantités considérables de produits agricoles (fruits, légumes) sont perdues chaque année par manque d'infrastructures, parce qu'ils sont non-qualifiables pour l'exportation ou tout simplement parce qu'il ne sont pas transformés. La valeur ajoutée à la production agricole est très généralement très faible en Guinée.

La transformation alimentaire favoriserait l'autosuffisance nationale, priorité du Gouvernement guinéen et des instances internationales.

Parmi les nombreuses technologies de transformation des fruits, le séchage solaire représente un intérêt particulier dont voici les principaux avantages.

- grande disponibilité de l'énergie solaire ;
- simplicité de la technologie ;
- demande internationale en expansion ;
- facilité de manipulation et de distribution des produits séchés ;
- permet une bonne conservation de la valeur nutritive des aliments ainsi que leur saveur

Le séchage s'applique avant tout à la mangue mais la technologie traditionnellement utilisée en Guinée est peu efficace et comporte plusieurs désavantages et insuffisances pour une application semi-industrielle. Ce projet devrait préconiser une méthode plus rentable.

La mangue, à elle seule, pourrait justifier une entreprise de séchage solaire. Néanmoins, nous recommandons d'étudier la possibilité de faire sécher au moins deux autres denrées, selon les saisons et la demande. La mangue est disponible à son maximum plus de 5 mois par année en Guinée. Il suffit de travailler en aval des exportateurs et de récupérer les mangues non qualifiées pour l'exportation. Près de 25 % de mangues est rejeté dans le processus de sélection. Signalons qu'il existe aussi en Guinée plusieurs variétés de mangues non exportées, disponibles en quantité significative, dont la mise en marché est limitée : Eldon, Palmer.

## **Analyse de la Commercialisation des Mangues**

### **La mise en marché de la mangue**

Seule une infime partie de la production est destinée à la vente. La commercialisation des mangues se fait sur deux types de marché : marché national et marché extérieur.

Au plan du commerce national, les principaux clients sont constitués par les femmes qui s'approvisionnent auprès soit des producteurs mêmes, soit par l'intermédiaire de collecteurs qui vont chercher les fruits au champ. Dans la plupart des cas, la vente se fait au nombre ou au tas.

Les transactions avec l'extérieur portent sur les mangues non conditionnées en direction des pays limitrophes (Mali, Côte d'Ivoire) pour un conditionnement avant réexportation

sous le couvert de ces pays d'une part, et d'autre part les mangues conditionnées en Guinée et expédiées en direction des pays européens et maghrébins.

Le commerce des mangues non conditionnées avec les pays voisins de la Guinée met en présence les acheteurs étrangers, les intermédiaires (individus ou structures formelles comme l'Agence pour la Commercialisation Agricoles -ACA), les producteurs et leurs organisations (groupement, comité de gestion, fédération des planteurs).

Pour l'exportation de la mangue de Guinée en direction des pays européens et maghrébins, les opérateurs ne collectent pratiquement qu'en Guinée maritime, en raison de l'absence de station de conditionnement en Haute Guinée et des surcoûts importants qu'engendre un conditionnement des fruits en provenance de cette zone.

### **Le Fonctionnement du Système d'Exportation**

Pour assurer une opération correcte à partir des mangues produites dans la zone de production de la Guinée maritime, le système fonctionne de la façon suivante :

- Récolte et collecte primaire
- Approvisionnement d'unités de conditionnement
- Conditionnement des fruits (tri, lavage, traitement thermique et fongicide, cirage, calibrage, mise en carton et palettisation)
- Contrôle de qualité
- Stockage tampon des colis (pré-réfrigération et réfrigération en chambre froide)
- Mise en conteneur (cas export maritime)
- Transport sur Conakry (port ou aéroport)
- Expédition

En Guinée maritime, les plantations sont disséminées et parfois enclavées, d'où la nécessité d'organiser des points de collecte intermédiaires. La récolte est réalisée par des intermédiaires ou des pisteurs, qui manquent souvent de professionnalisme :

- ✓ Reconnaissance des signes précurseurs de l'antracnose et autres ravageurs
- ✓ Connaissance des plantations contiguës pour reconnaître une éventuelle contamination pour le traitement des fruits
- ✓ Connaissance pour évaluer la quantité potentielle de fruits sur l'arbre

L'exportateur organise la récolte des fruits, ou dispose lui aussi d'un réseau de récolteurs (pisteurs) chargé de lui livrer des fruits après l'avoir acheté aux producteurs.

Le prix d'achat aux planteurs se situe actuellement entre 1 500 FG – 5 000 FG le cageot (caisse de récolte) de 20 kg soit 75 à 250 FG par kg de mangue non conditionnée

Toutefois, le système de rémunération appliqué par la SIPEF, aujourd'hui la seule société d'exportation de mangue, de paiement après agrégé à l'arrivée en station de conditionnement, oblige les pisteurs à prendre en compte la qualité des produits apportés. Ce système a permis d'améliorer les rendements à la cueillette qui peuvent aller jusqu'à 95% de produits agréés à l'export.

## **Les Acteurs de la Commercialisation**

Sur l'amont de la filière (jusqu'à la sortie des mangues de la station de conditionnement), trois types d'acteurs entre en jeu : les producteurs, les acheteurs/exportateurs et les pisteurs. Ces derniers sont des indépendants qui assurent la sélection et l'acheminement des mangues jusqu'aux stations. Ils sont à ce jour les principaux détenteurs du savoir faire concernant la sélection et la collecte des mangues.

Une vingtaine d'exportateurs a bénéficié de l'appui du PCPEA. Ce nombre s'est réduit ces cinq dernières années.

## **La Logistique d'Exportation**

### **Logistique de conditionnement**

Suite à la restructuration du PCPEA en 1996, un accent particulier a été mis sur le développement des infrastructures et de la logistique d'exportation comme moyens de valorisation des productions existantes.

Le PCPEA a mis en oeuvre un programme d'appui logistique et financier visant à accroître les exportations des produits agricoles en particulier de la mangue et ultimement à profiter de son essor sur le marché européen. Filière traditionnelle en Guinée, l'appui a consisté à la mise en place d'un centre de conditionnement à Kindia qui est maintenant loué à l'année à la SIPEF pour ses opérations d'exportation.

La zone de production de Kankan devrait bénéficier de la construction d'une plate forme de consolidation des exportations de mangues prévue par le PNIR2.

Le plate forme de consolidation de la mangue dont la construction est envisagée à Kankan fait partie des infrastructures pilote de commercialisation du PNIR2 (second projet national d'infrastructures rurales) dont l'objectif est de créer les conditions nécessaires à l'amélioration des conditions de vie des populations à travers la mise en place d'infrastructure aptes à assurer, dans les conditions requises d'hygiène et de qualité, l'écoulement et la commercialisation des produits agricoles tant sur le marché intérieur que ceux de l'exportation notamment vers les pays européens.

### **Logistique aérienne**

La capacité de fret hebdomadaire sur vols réguliers au départ de Conakry vers Paris est de 48 T au total. Un cargo d'Air France de capacité 30 à 40 T, selon la place restant en soute, fait escale pendant la saison d'exportation de fruits pour une durée indéterminée. Les capacités hebdomadaires sur vols réguliers ne sont pas assez utilisées par les exportateurs. Les vols du dimanche, mardi et mercredi qui représentent une capacité de fret de 34 T correspondent relativement bien aux jours de marché à Rungis, les mardis, mercredis et vendredis. Par contre le vol du jeudi soir arrive à Paris le vendredi matin trop tard pour le marché du jour. Les ventes sont alors reportées au lundi suivant.

Le vol de SN Brussels peut accepter jusqu'à 20 T par semaine, capacité que les exportateurs utilisent peu car les frais de camionnage sont beaucoup plus élevés entre Bruxelles et Rungis qu'entre Roissy CdG et Rungis.

Pour les fruits et légumes, les tarifs étaient en novembre 2004 de :

- 1 \$/kg (507 FCFA/kg)
- + 0,2 \$/kg de surcharge fuel<sup>2</sup> (101 FCFA/kg)
- + 0,12 \$/kg de frais de sécurité (61 FCFA/kg)
- soit un coût de fret de 1,32 \$/kg (669 FCFA/kg<sup>3</sup>)

Coûts du fret aérien pour les fruits vers Paris en F CFA

| Provenance  | Jusqu'à 500 kg | Plus de 500 kg |
|---|----------------|----------------|
| Mali  | 675            | 625            |
| Sénégal   | 625            | 560            |
| Tarifs auxquels il faut ajouter 40 F CFA de surcharge fuel et 0,12 \$ de surcharge sécurité |                |                |

Le tarif pour les fruits et légumes est donc apparemment moins cher à partir de la Guinée. La surcharge fuel est en Guinée par contre plus du double de celle en vigueur au Mali et au Sénégal, mais l'ensemble fret + surcharge fuel reste encore moins cher à partir de Conakry. Il est raisonnable de penser que les coûts de transport aérien à destination de l'Europe restent à l'avantage de la Guinée comparés à ceux que supportent les concurrents (Mali et Côte d'Ivoire). Par contre, le Mali expédiant des volumes plus importants, a certainement plus de chance d'obtenir des facilités et des coûts de transport plus compétitifs. Ainsi, l'atout de la Guinée sur ses voisins risque de disparaître.

A moins terme (horizon 3 – 5 ans), la filière mangues de Guinée pourrait s'orienter vers le développement d'un flux logistique aérien au départ de Kankan. La qualité de fruits le justifie (coloration naturelle de la variété Amélie)

### Logistique maritime

L'offre de transport maritime a nettement diminué sur la côte ouest africaine. Cette évolution négative est à mettre, en partie au moins, au compte du développement énorme des échanges avec la Chine qui accapare une part importante du commerce mondial aujourd'hui. Maersk concentre environ 80% de l'offre de fret maritime sur la Guinée. Les délais et les coûts d'acheminement vers l'Europe tiennent compte des transbordements et des chargements « à la descente »<sup>4</sup>. Il faut 16 à 17 jours au départ de Conakry pour atteindre Anvers, après escale à Algésiras au Sud de l'Espagne. On estime que le coût de transport d'un conteneur maritime est de l'ordre de 50% plus cher au départ de Conakry

<sup>2</sup> La surcharge fuel est de 0,40 \$/kg sur SN Brussels

□ 1,2941 \$/€ au 15/11/2004

<sup>4</sup> Lorsque le fret à prendre sur une escale d'une ligne régulière est faible, il est chargé à l'aller et il n'y a pas d'escale au retour.

vers l'Europe qu'au départ d'Abidjan. Le prix indiqué par Maersk<sup>5</sup> pour un conteneur réfrigéré de 40 pieds, de Conakry à Anvers est de 4600 \$.

Il est bien évident que les conditions actuelles sont étroitement liées aux quantités ou aux volumes exportés et qui, dans le futur, avec un accroissement très significatif des exportations entraînerait une baisse des coûts de transport maritime et un accroissement des capacités d'exportation par voie aérienne.

## **Structures d'Appui à l'Exportation**

### **Le Cafex (Centre d'appui aux formalités d'exportation)**

Le Cafex est un établissement public au service du secteur privé dont l'objectif est de faciliter les formalités commerciales relatives aux exportations en devenant un guichet unique.

Cette structure a été créée par le PCPEA (Projet cadre des exportations agricoles, financé par la Banque mondiale et terminé en 2002). Il regroupe au sein des bureaux techniques les représentants des diverses administrations intervenant dans la délivrance de documents obligatoires pour l'exportation de produits agricoles, de l'élevage, de la pêche et de l'artisanat.

Ces documents sont :

- Le certificat d'origine
- Le certificat de contrôle de qualité
- Le certificat phytosanitaire ou de contrôle zootechnique
- Le certificat de circulation des marchandises (CEDEAO ou EUR1)

Le Cafex dispose aujourd'hui de bureaux aux points de sortie du territoire guinéen que sont le port et l'aéroport de Conakry. Il prévoit l'ouverture de bureaux régionaux dans chacune des 4 régions naturelles à Boké, Labé, Kankan et N'Zérékoré.

Dans le cadre du PNIR 2, le CAFEX a été désigné comme l'agence d'exécution de la composante infrastructure de commercialisation devant réaliser les la plate forme pour la mangue à Kankan.

### **Les chambres de commerce**

Ce sont essentiellement des lieux d'échanges et de communication. Les chambres de commerce bénéficient occasionnellement de programmes d'appui. L'ONUDI a financé l'achat d'équipements ainsi que des programmes de formation au profit des opérateurs en comptabilité, corporations professionnelles, etc.

---

<sup>5</sup> Le 24 novembre 2004

## **Le SNCQN**

Le Service National de Contrôle de Qualité et des Normes (SNCQN) a pour mission le contrôle de l'application des lois et règlements relatifs à la qualité et aux normes des biens de consommation en Guinée. Il est chargé :

- d'élaborer et de mettre en œuvre les programmes de contrôle de qualité
- de procéder au contrôle de qualité des marchandises et produits à l'importation et à l'exportation
- de veiller au respect de la qualité hygiénique et de la qualité commerciale courante des produits (produits d'origine végétale et animale, halieutiques, pétroliers, etc.) livrés à la consommation intérieure et de quantifier des niveaux de risque à la consommation
- de procéder aux analyses appropriées dans le cadre de la répression des fraudes et falsifications
- d'étudier les causes de détérioration de la qualité des produits et de proposer aux opérateurs économiques les mesures appropriées pour y remédier
- d'assister les opérateurs économiques dans la préparation des échantillons standardisés destinés aux marchés.

Les contrôles effectués par le SNCQN sont en fait sporadiques par manque de moyens.

## **L'ACA (Agence pour la commercialisation agricole)**

L'ACA fournit des services en commercialisation :

- Informations de marchés au niveau des radios rurales
- Formation en techniques de négociations et en marketing
- Bulletin d'informations
- Intermédiation en commercialisation
- Fonds de garantie

Elle a fourni des appuis à plusieurs unions de producteurs telles que les unions des producteurs d'igname de Kankan et de Mandiana, l'Union des producteurs de Banane et de Plantain de la Guinée Forestière...

L'ACA travaille aussi activement à l'identification d'acheteurs de mangue en Guinée et dans la sous-région afin de les mettre en relation avec des unions de planteurs<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Voir Etat des lieux du Caopa HG et de ses activités d'appui aux OPA - Caopa Kankan Septembre 2004

**Tableau 1 : Les Rôles et Responsabilités des Acteurs de la Filière Mangue**

| Étapes                        | Acteurs  | Rôles et responsabilités  | Contraintes   |
|-------------------------------|--|---|---|
| Amont de la filière           | Opérateurs intrants et matériels agricoles               | Approvisionnement en intrants et matériel agricole  | Marché peu fourni et avec des intrants de mauvaise qualité parfois                          |
|                               | Recherche agricole                                       | Génération de technologies nouvelles pour le développement de la filière  | Peu de ressources pour la Recherche, pas de programme de recherche spécifique               |
|                               | Service appui/conseil                                    | Vulgarisation des technologies générées et appui/conseil  | Faible vulgarisation et insuffisance de l'appui / conseil des acteurs                       |
| Production de mangues         | Producteurs de mangues                                   | Production et mise en marché de mangues   | Peu encadrée, peu organisée, peu de ressources, difficultés de mise en marché...            |
| Commercialisation des mangues | Producteurs, intermédiaires et pisteurs                  | Achat de proximité des mangues auprès des producteurs, assurent la liaison entre les producteurs et les consommateurs | Peu organisés, peu de ressources, pas de lignes de crédits adaptés à la culture des mangues |
|                               | Femmes vendeuses de mangues                              | Majoritaires dans la vente de proximité des mangues, elles sont plutôt des détaillantes                               | Peu organisées avec peu de ressources pour bien mener leurs activités                       |
|                               | Sociétés d'exportation des mangues                       | Chargées de la collecte, du conditionnement et de l'exportation des mangues   | Peu encadrées, peu organisées, peu de ressources  |
| Transformation des mangues    | Transformateurs, prestataires de service                 | Chargés de la transformation des mangues  | Très peu développée   |
| Transport des mangues         | Sociétés de transport routier, transporteurs individuels | Assurent le transport des mangues   | Peu organisés   |
| Consommation                  | Consommateurs  | Acheteurs et consommateurs finaux   | Qualité des produits  |

## CHAPITRE DEUX: ANALYSE DU MARCHÉ

Ce chapitre relatif à l'analyse du marché de la mangue rassemble des données générales sur le marché européen, principale destinataire des fruits et légumes guinéens. Seront examinés successivement :

- Le marché disponible
- Les prix et volume historiques
- Les besoins du marché

### Analyse des Marchés Disponibles

Le marché de l'Union Européenne (U.E.) de la mangue est en progression forte et régulière sur les dix dernières années : les importations ont atteints 120 000 tonnes en 2000 contre à peine 44 000 tonnes en 1993.

Cette hausse des importations s'est accompagnée d'une baisse brutale des prix, laquelle en retour a contribué à stimuler la consommation de mangue en Europe. La mangue est devenue un produit qui intéresse les chaînes de grande surface à travers l'Europe, un fait qui présage d'une augmentation supplémentaire de la consommation de mangue en Europe. Le rythme moyen de croissance de la consommation y a atteint 22% par an pour la période 1997/2003.

Dans le créneau saisonnier de la Guinée (avril à juillet), le marché représente environ 40 000 tonnes, la part de la Côte d'Ivoire étant de l'ordre de 25%, et celle des origines latino-américaines de l'ordre de 50%. Ainsi, l'offre guinéenne concurrence non seulement avec les mangues du Sahel sur lesquelles elle possède l'atout de variété colorée, mais surtout avec des origines expédiées par voie maritime (Côte d'Ivoire, Porto Rico, Mexique..) et susceptible ainsi d'offrir un meilleur ratio qualité/prix que pour les mangues transportés par avion.

Il faut noter que la demande extérieure de la mangue guinéenne est en croissance. Si l'on se réfère aux prévisions d'exportation 2005 de la société Sipef, qui était de l'ordre de 50 conteneurs (soit 1 000 tonnes) et celle de la nouvelle société "First Products" qui vient de s'installer dans la région de Kankan (2 conteneurs par semaines pendant les deux derniers mois de saison), la demande représenterait près de 3 000 tonnes. Avec cette quantité, la mangue de Guinée occuperait une place importante dans les exportations.

Le marché de la mangue avion représente un potentiel de l'ordre de 12 000 tonnes. De mars à juillet, les mangues avion proviennent essentiellement de Côte d'Ivoire et du Mali, le Sénégal prenant le relais de juillet à fin août. Le Brésil et le Mexique, les principaux fournisseurs du marché européen, expédient quant à eux toute l'année.

### Analyse des Prix et Volumes Historiques

Cette analyse concerne les prix de vente entrepôt grossiste sur le marché européen. Il faut noter que ses prix sont fixés par le jeu de l'offre et de la demande. Ils varient donc

beaucoup en cours d'année en fonction des disponibilités. Au cours des années 1995/2000, les cours de la mangue bateau ont oscillés entre 5 et 12 FRF. Le minimum de 5 FRF était considéré comme un seuil en deçà duquel les exportations ne sont plus rentables, particulièrement pour les pays d'Amérique latines, qui subissent des coûts de transport élevés ;

Pendant la campagne 2002, les mangues bateau de Guinée, de variétés Kent et Keitt, exportées par la Sipef ont obtenu les résultats suivants :

**Tableau 2: Prix de vente des mangues bateau de Guinée en 2002**

|               | Marché    | Prix carton de 4 kg | Prix unitaire (kg) |
|---------------|-----------|---------------------|--------------------|
| Spécial fruit | France    | 5,00 – 5,25 Euros   | 1,25 - 1,30        |
| Star Fruit    | France    | 5,00 – 5,50 Euros   | 1,25 - 1,38        |
| TFC           | Hollande  | 4,00 – 5,00 Euros   | 1,00 – 1,25        |
| Fruythansa    | Allemagne | 4,00 – 4,66 Euros   | 1,00 – 1,17        |

La qualité des mangues exportées par la Sipef a permis de maintenir ces prix de vente et parfois enregistrer des améliorations sur certain marché (près de 2,00 Euros /kg)

### Besoins du Marché

Les besoins du marché sont difficilement évaluables faute de statistiques. Les consommateurs européens préfèrent les variétés colorées dites floridiennes alors que les groupes ethniques apprécient d'avantage l'Amélie et Alfonso ainsi que la variété Antillaise plus petit et de coloration externe verte et jaune comme la mangue francinette (Haïti). En Guinée, ces différentes variétés sont cultivées, sauf la dernière. L'offre guinéenne peut donc répondre à l'évolution du marché si la commercialisation est bien organisée.

### Caractéristiques des principales variétés commercialisées :

#### En provenance d'Afrique :

**Amélie fruit** de forme arrondie, à peau vert-orangée, à chair orangée foncée, sans fibre. Excellente qualité gustative.

**Kent:** gros **fruit** ovoïde, à peau jaune-vert colorée de rouge foncé, à chair jaune orangé peu fibreux, sucrée et juteuse.

#### En provenance d'Amérique:

**Haden fruit** ovale, peau jaune coloré de rouge foncé. Chair orangée, de saveur un peu acidulée et agréable.

**Tommy Atkins:** Assez **gros fruit** de forme ovale ou oblongue, à peau verte et pourpre foncé. Chair jaune orangé, assez ferme, légèrement fibreuse.

## CHAPITRE TROIS: CONTRAINTES AU DÉVELOPPEMENT

Malgré les efforts entrepris par l'Etat à travers ses différentes structures, projets et programmes, la filière mangue est confrontée à de nombreuses difficultés à plusieurs niveaux ; d'une manière générale, on rencontre certaines difficultés à plusieurs niveaux ; il s'agit de l'insuffisance de la qualité, des faibles niveaux de formation et d'organisation ainsi que du manque de disponibilité de statistiques fiables.

Pendant les dix dernières années, les mangues guinéennes avaient été exportées par divers opérateurs. Peu ou pas d'assistance technique étaient fournies aux producteurs, et le paiement intégral était souvent au petit bonheur ; Ce système a eu pour conséquence peu d'investissement dans le secteur et, plus spécifiquement dans la plantation (très peu de replantation a été effectuée). Par conséquent, la production, la productivité des plantations, les exportations (estimée à 500 tonnes par an de mangues exportées de la Guinée) et les revenus des planteurs ont diminué de manière significative, avec des taux de rendement actuels estimés à seulement 20 pour cent du potentiel d'exportation. Le transport est également un obstacle important puisque la Guinée n'a pas de masse critique suffisante pour a

Les contraintes prédominantes importantes qui se posent au développement de l'agro-industrie de la mangue sont les suivantes :

### Au Niveau de la Production

Plusieurs contraintes existent à ce niveau, les plus importantes sont les suivantes :

- les problèmes parasitaires ayant une incidence forte sur la qualité commerciale à l'exportation :
  - o l'antracnose (*collectricum* et *gloriosporium*) qui se développe particulièrement après le retour des pluies. La Guinée maritime est particulièrement la zone la plus touchée par cette maladie fongique alors que la Haute Guinée serait relativement épargnée, grâce à son climat très sec (à confirmer lors de la mission de terrain) ;
  - o la mouche blanche du manguier, qui pond dans les fruits où se développent ses larves
- les plantations sont vieilles et sans entretien ni fertilisation ;
- les vergers sont très hétérogènes ;
- l'absence d'itinéraires techniques adaptés et appropriés ;
- Manque d'organisations professionnelles dynamiques

### Au Niveau de la Commercialisation

- le problème d'écoulement de la mangue lié à la surabondance de la production à certaines périodes de la saison ;
- l'insuffisance d'infrastructures économiques de commercialisation (entrepôts de stockage, centre de conditionnement et de conservation, et organisation de points de vente) ;

- les coûts élevés des emballages ;
- le manque de financement du secteur ;
- faible écoulement des produits séchés à cause des habitudes alimentaires ;
- le manque de professionnalisme des exportateurs

### **Au Niveau Économique**

- l'insuffisance d'infrastructures routières et des moyens de transport adéquats entraîne une faible exploitation des énormes potentialités de certaines zones ;
- l'insuffisance du contrôle de qualité est une des causes essentielles de la perte de crédit label guinéen ;
- les conditions d'accès au crédit bancaire sont des difficultés pour les producteurs de fruits et légumes en général et les sociétés de commercialisation probablement à cause de la spécificité de la filière (denrée périssable)
- le manque d'usine de transformation
- le manque d'énergie électrique qui conduit les unités à s'équiper de groupe électrogène (ce qui augmente les coûts de revient)
- le manque d'investissement pour augmenter la productivité
- le manque de concertation des acteurs
- le manque de politique de promotion et l'inorganisation de la filière

## CHAPITRE QUATRE: EVOLUTION DES PRINCIPAUX INDICATEURS DE LA FILIÈRE MANGUE

### Indicateurs de productivité

Selon l'étude RAISE réalisée dans le cadre de l'évaluation du secteur agricole de Guinée (Octobre 2004) les estimations faites sur la production de mangue en Guinée se présentent comme suit :

Tableau 3: Evolution de la production de mangue en millier de tonnes (1994-2003).

| Production (TM) | Année |      |      |      |      |      |      |      |      |       |
|-----------------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
|                 | 1994  | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003  |
| Guinée          | 104   | 80   | 76   | 75   | 84   | 83   | 83   | 120  | 155  | 160,0 |
|                 | 500   | 000  | 450  | 000  | 720  | 000  | 000  | 000  | 812  | 00    |

Source: FAO STAT (<http://apps.fao.org/default.jsp>)

En procédant à une analyse en rapport avec la situation de la production de mangue en Guinée, on remarque une évolution en dents de scie.

### Indicateur d'exportation

Tableau 4: Exportation de mangue dans la sous région et dans l'Union européenne (en tonnes)

| Année | 1998  | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|
| Tonne | 1 560 | 761  | 675  | 405  | 516  | 430  | 545  | 125  |

Source : CAFEX

## CHAPITRE CINQ: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

L'étude qui a été menée permet de confirmer le potentiel très intéressant de la Guinée en matière de production de mangues destinées à l'exportation.

Toutefois, la mangue est aujourd'hui un produit de cueillette. Les vergers ne sont pratiquement pas entretenus ce qui représente un risque face au développement de l'antracnose. Même si les superficies de manguiers sont importantes dans les deux zones de production, on peut dire que « le capital » mangue est en danger si aucun traitement phytosanitaire n'est entrepris. On peut s'étonner que personne aujourd'hui ne semble se soucier du maintien en bon état du potentiel d'exportation de mangues.

Cette opération pilote envisagée par le projet ARCA doit être un exemple de réussite dans le développement de l'agro-industrie de la mangue, et la promotion du secteur privé rural. Les actions à mener dans le cadre de cette opération et les améliorations en matière de pratiques qu'elle devra entraîner dans la production, la qualité, et la commercialisation, devront grandement bénéficier aux producteurs. Les petits producteurs ruraux devront pouvoir exploiter leurs vergers abandonnés, et augmenter leur revenu grâce à cette nouvelle forme de commerce. Ils devront également voir à long terme, tels que leur capacité à répondre aux exigences du marché, à maintenir une production régulière (en volume et en qualité du produit) adaptée aux exigences des marchés. L'impact de l'opération devra également dépasser les parties prenantes initiales, inspirant l'établissement d'autres partenariats entre les exportateurs cherchant à accroître leur capacité d'approvisionnement et les producteurs guinéens.

### Recommandations

En attendant les résultats de la visite de terrain, qui devraient permettre de mieux saisir les points faibles de l'agro-industrie de la mangue, nous nous proposons de faire des recommandations plus générales.

Sur la base des analyses faites, nous proposons ce qui suit :

- **Dans la production**

Fournir un service au niveau de la production (encadrement et formation) : formation et assistance technique (service au niveau des champs, intrants agricoles, gestion de la qualité, techniques de récolte, techniques de conservation, amélioration du système d'approvisionnement en jeunes plants) collecte de données sur les plantations et les productions (plantations, variétés, surface cultivées, zones de production), incitation pour la mise en place d'organisation de producteurs, adaptation de la production aux exigences de la demande (variétés, restructuration des vergers), contrôle de la qualité et si possible certification (plus de 400 ha certifiés organiques), et amélioration de la réglementation nationale (cadres réglementaires).

*La formation des agents d'encadrement et les producteurs est une nécessité pour rendre la filière plus performante. La formation peut être orientée de manière à viser des objectifs précis ; on veillera à se doter de moyens pour évaluer les méthodes, les résultats et les impacts.*

- **Dans le cadre de la recherche et du développement**

- la mise en place d'un organisme ou d'un système de production de plants améliorés est nécessaire. Malgré les efforts des centres de recherche, les quantités produites sont faibles et ne sont des variétés uniquement destinées à l'exportation.
- Il faut **relancer les activités de recherche sur la mangue** ; notamment, étudier les méthodes de lutte contre les mouches des fruits, poursuivre les introductions pour l'étalement de la production et étudier les différentes techniques à utiliser pour réduire le phénomène d'alternance qui est très important pour les variétés d'exportation ;
- Créer des vergers pilotes de démonstration

- **Dans le domaine de la transformation**

La filière actuelle de transformation de la mangue est essentiellement domestique et artisanale. Il est nécessaire de développer des unités semi- industrielles ou industrielles pour limiter les pertes considérables de fruits pendant la période de surproduction, absorber les écarts de tri des stations d'emballage et pour exploiter les potentialités de plusieurs zones de production.

- **Dans le cadre de la commercialisation/ exportation**

La qualité doit être le motif de tous les producteurs.

Du côté de la commercialisation (i) organisation des acteurs commerciaux et participation active aux différentes étapes de la chaîne (par la formation et les essais au niveau du marché local avec les coopératives ; (ii) formation dans l'application des normes d'exportation (choix et traitement des mangues, contrôle de la qualité) ; (iii) amélioration de la logistique (identification des sous-traitants du transport, emballage pour réduire les pertes, expédition en conteneurs.

Le renforcement des structures de contrôle de la qualité et le conditionnement devient une obligation parce que le marché et surtout le marché international devient de plus en plus exigeant en ce qui concerne les résidus de pesticides ;

- **Dans le cadre de la promotion de la filière**

Il est important que tous les acteurs se considèrent comme des partenaires et non comme des adversaires ; ils ont tous besoin les uns des autres pour développer leurs activités et leurs intérêts sont liés. Dans le domaine du secteur fruits et légumes, il y a beaucoup d'activités qui sont menées à l'intérieur du pays soit par les ONG, soit par les projets

avec les partenaires au développement, mais ces activités ne sont pas coordonnées et généralement personne s'intéresse à ce que fait l'autre ou bien ne sait même pas que l'autre existe.

## ANNEXE A: LISTE DES EXPORTATEURS DE FRUITS ET LÉGUMES

| Société                                      | Contact  | Adresse   |
|--|--|---|
| SOBRAGUI-AGRICULTURE                         | M.Félix Camara   | Tél.21-27-39 ou 46-27-04  |
| ALHASSANE BAH                                |  | BP : 3092 Conakry, guinée   |
| ETS DIARBA                                   | Mme Diaraye BARRY,<br>Directrice                           | Code n° 590 tel : 46-37-84<br>Fax 64-36-34                          |
| ELITE FRUITS                                 | Ibrahima CISSOKO   |   |
| ETS KOUROUMA INTER-BUSINESS                  | Elhadj KOUROUMA  | Tél. :41-27-72<br>BP : 4607 Conakry, Guinée                         |
| FABA-AIBA                                    | -Mme Diallo Fatoumata<br>-Binta Diallo                     | Tel. : 21-51-39 ou 42-44-27<br>BP : 3329 Conakry, Guinée            |
| ETS BAMBA ET FRERES                          | Elhadj Ibrahima Kalil<br>BAMBA                             | Tél. :46-43-17 BP : 5333 Conakry<br>R.Guinée                        |
| AIC-<br>AGRO-INVESTISSEMENT<br>COMPAGNY S.A. | MR. François Mabé<br>Millimono,<br>Assistant Administratif | BP: 06 Forécariah, Tél. :40-23-28<br>R.Guinée                       |
| MME OUMOU SALAMA BALDÉ                       |  | BP; 4484 Conakry, Guinée  |
| FUTURELEC                                    |  | BP : 3971 Conakry, Guinée   |
| SIPEF GUINÉE S.A                             | M.Kaba Mohamed   |   |
| SOGUITIE                                     | M.Malick Condé,<br>Directeur                               | Tél. :46-18-50 ou 46-50-25<br>BP : 670 Conakry                      |
| FRUITLEG                                     | M.Siaka KABA   | Tél. :21-41-90 ou 41-26-30 ou<br>45-21-12 BP : 3938 Conakry, Guinée |
| SOCOPRONA                                    | M.Bakary Fofana,<br>Directeur                              | Tél. :41-27-78 BP. : 1359 Conakry,<br>Guinée                        |
| GASCO  | Mike Waiswaser   | Tél. :21-36-05 ou 44-81-11  |
| RAMA BOTI THIAM                              | Mme Thiam Ramatoulaye<br>Bangoura, Directrice              | Tél. :42-11-17 Fax :42-11-17<br>BP : Conakry, Guinée                |
| ETS KOURAHOYE DIALLO                         | M .Kourahoye Diallo  | Tél. : 46-60-09<br>BP : 3324 Conakry, Guinée                        |
| NABEKAM                                      | M.Maurice Kamano   | Tél. :21-21-13 ou 45-19-90 ou 41-28-01                              |

## ANNEXE B: BIBLIOGRAPHIE

PCPEA (août 2001) Etude de la compétitivité des filières agricoles et d'exportation, les facilités du commerce et l'amélioration du cadre incitatif

- Livret A : Etude de la rentabilité, de compétitivité du cadre incitatif aux investissements
- Livret B : Etude logistique et stratégie d'investissement public face aux potentialités du marché

PCPEA (2001) Rapport de mission d'enquête sur la dispersion de la cochenille farineuse du manguier en Guinée

PCPEA : Rapport sur les campagnes d'exportation de mangues (années 1998, 1999, 2000, 2001 et 2002)

Satec (2004) Etude d'identification du programme de renforcement des capacités commerciales en Guinée

MAEF (sept 1997) LPDA 2 (Lettre de politique de développement agricole)

Volume 1 : Document de synthèse

Volume 2 : Document principal

MAEF/ Cabinet Gressard (oct. 1997) Faisabilité de l'implantation d'investisseurs européens dans la filière fruits et légumes (rapport final)

COLEACP (2001) Les importations de fruits et légumes dans l'union européenne de 1995 à 2001

Ambre- Consult (sept 2002): Diagnostic de l'entreprise SIPEF Guinée

Développement Consultant (DECO, nov. 1999): Etude de marché en vue du financement de la commercialisation de la mangue et de l'igname de Haute Guinée

AGRO-IND/SOFRECO (juillet 2002): Diagnostic stratégique des filières agro-industrielles (rapport Guinée)

## **ANNEXE C: LISTE DES ORGANISMES ET PERSONNES RENCONTRÉES**

### 1. ORGANISMES RENCONTRES A CONAKRY

|              |  |
|--------------|--|
| Cabinet MAEF | Mr Yakouba CAMARA, conseiller technique du Ministre  |
| BCEPA        | Mr Ibrahima Kalil CISSOKO, Chef Division<br>Mr Mamadi KOUROUMA, chargé d'étude                             |
| SNPRV        | Mr Aly CONDE, Directeur Général  |
| CNOP         | Mr Louceny CHERIF,   |
| ACA          | Mr Mamy KEITE, Directeur   |
| SIPAG        | Mr DIAKITE, responsable cellule  |
| CRAB         | Mr Morodian SANGARE, Coordonnateur scientifique  |
| IRAG         | Mr Kaba CAMARA<br>Mr Kéléfa DIAWARA  |
| INNM         | Mr Aly SYLLA   |
| CAFEX        | Mr Aly SYLLA, Préposé Contrôle de qualité Cafex<br>Mr Djibril CISSE, Préposé Contrôle phytosanitaire Cafex |

## ANNEXE D: MISSION DE TERRAIN DU CONSULTANT MAMADOU CONDE

| Date                | Nbre jrs                                     | Lieu   | Structures à rencontrer   | Contact  | A faire  |
|---------------------|--|--|---|--|--|
| 07/09/2005          | 1  | Forécariah (Guinée maritime)                                 | Ex AIC  | Ancien personnel                               | Visite plantations de manguiers AIC à Dianéyah   |
|                     |  |  | DPDRE (Direction préfectorale développement rural et environnement) | Directeur ou représentant                      | Réunion technique (production mangue de la zone et problèmes commercialisation)  |
|                     |  |  | SOBRAGUI  |  | Réunion technique (expérience exportation mangue)  |
| 08/09 au 09/09/2005 | 2  | Kindia (Guinée maritime)                                     | CRA Foulaya   | Mr DONZO, DG et Responsable filière Fruits     | Réunion technique (recherche effectuée, problèmes identifiés, actions en cours, production de plants)<br>Visite pépinières |
|                     |  |  | Section Contrôle de qualité   | Chef service                                   | Réunion technique (contrôle de qualité)  |
|                     |  |  | DPDRE   | Directeur                                      | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation)  |
|                     |  |  | SIPEF Guinée  | Mr Yaya TOURE                                  | Réunion et visite station de conditionnement et parcelle de démonstration  |
|                     |  |  | APEK Agriculture  | Président                                      | Réunion technique (production et encadrement)  |
|                     |  |  | Planteurs   | Organisation                                   | Réunion technique (production et encadrement)  |
|                     |  |  | Producteurs de plants de manguier                                   | Producteurs                                    | Visite de site de production et discussions techniques   |
|                     |  |  | Projet fruits et Légumes Mamou Kindia                               | Mr Backo CAMARA, DG                            | Réunion technique (action du projet)   |
| Futur Agri          | DG et responsable station de conditionnement | Réunion technique et visite de la station de conditionnement |   |  |  |
| 17/09 au 18/09/2005 | 2  | Kankan (Haute Guinée)  | CRA Bordo   | Mr Morodjan SANGARE, DG et chef filière mangue | Réunion technique (recherche effectuée, problèmes identifiés, actions en cours, production de plants)<br>Visite pépinières |
|                     |  |  | Organisation de planteurs   | Membres du bureau                              | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation)  |
|                     |  |  | ACA (Agence pour la commercialisation agricole)                     | Chef antenne                                   | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation)  |
|                     |  |  | CAOPA (Centre d'appui aux organisations paysannes)                  | Directeur                                      | Réunion technique (appui aux opérateurs de la filière)   |

|              |           |                              |                             |                |  |
|--------------|-----------|------------------------------|-----------------------------|----------------|--|
|              |           |                              | DPDRE                       | Directeur      | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation)                          |
|              |           |                              | First Products              | Mr DIANE, DG   | Réunion technique (encadrement récolte et organisation de la commercialisation)                              |
| 19/09/2005   | 1         | Mandiana<br>(Haute Guinée)   | Organisation des planteurs  | Membres bureau | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation) et visite de plantations |
|              |           |                              | DPDRE                       | Directeur      | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation)                          |
| 20/09/2005   | 1         | Siguiri<br>(Haute Guinée)    | Organisation des planteurs  | Membres bureau | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation) et visite de plantations |
|              |           |                              | DPDRE                       | Directeur      | Réunion technique (production, encadrement et organisation de la commercialisation)                          |
| 22/09/2005   | 2         | <i>Temps de voyage en HG</i> | <i>Conakry – Kankan A/R</i> |                | <i>Voyage par la route</i>   |
| <b>Total</b> | <b>10</b> |                              |                             |                |  |