



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



DES ANANAS FRAIS PRODUITS EN REPUBLIQUE DE GUINEE:

UNE ANALYSE D'INVESTISSEMENT

Septembre 2006

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

DES ANANAS FRAIS PRODUITS EN REPUBLIQUE DE GUINEE:

UNE ANALYSE D'INVESTISSEMENT

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

Les opinions de l'auteur exprimées dans cette publication ne reflètent pas nécessairement celles de l'Agence des Etats-Unis d'Amérique pour le Développement International ou du Gouvernement des Etats-Unis.

TABLE DES MATIERES

I.	Resume Executif.....	1
II.	Perspective Historique	3
III.	Tendances Mondial du Marché d’Ananas Frais.....	4
IV.	Compagnies Couramment/Recemment Operationnelles Dans le Secteur d’Exportation d’Ananas en Guinee	11
V.	MD II Conversion	15
VI.	L’Analyse d’Investissement.....	18
V11.	Résumé et Recommandations	29
	Annexe : Termes de Référence	30

I. RESUME EXECUTIF

En ce qui concerne la production horticole, la république de Guinée était jadis, une colonie française privilégiée en Afrique Occidentale Francophone.

Suite à l'indépendance et à un feuilleton de positions enforcées adoptées par le Président Sekou Toure, pendant son premier mandat, les expatriés français qui alimentaient l'horticulture Guinéenne ont quitté le pays pour s'installer en Côte d'Ivoire, au Cameroun et au Sénégal laissant la Guinée se débrouiller avec une longue période de difficultés du point de vue des exportations horticoles.

Au cours des 45 dernières années, plusieurs sociétés et organisations ont tenté d'inverser cette tendance à la baisse et redonner la première position au pays du point de vue horticole.

Malheureusement, la plupart de ces tentatives ont échoué, aucune n'a atteint un niveau de succès viable ou matériel.

Avec l'apparition d'une nouvelle variété majeure d'ananas fraîche – le MD-2—et avec son exploitation réussie par Del Monte Frais au Costa Rica, et en l'absence de réponse cohérente à cette transformation qui a pour cible, le marché, effectuée par qui conque des fournisseurs éminents d'Afrique Occidentale, semble d'avoir une occasion unique pour la Guinée de s'affirmer comme une fournisseuse principale d'ananas frais à la Communauté européenne.

L'analyse préliminaire de faisabilité, y compris des évaluations et des estimations de coûts et de revenus, mène à la conclusion que la Guinée peut concourir avec succès dans ce marché. Ses coûts sont vraiment plus bas que ceux des pays en Afrique et en Amérique latine dont les coûts sont disponibles dans ce document.

La direction de logistique et de la chaîne froide; deux casseurs d'affaires traditionnels dans le contexte de l'horticulture guinéenne peuvent être accomplis, tous les deux avec les ressources disponibles. Dans une façon plus significative, le taux interne de prix de revient au cours des dix dernières années du projet dépasse 55%.

Pour attirer un investisseur qualifié pour ce projet, il est nécessaire de faire un prospectus plus détaillé, y compris la position relative que la Guinée tient parmi ses voisins en Afrique Occidentale comme une productrice efficace de MD-2, de même qu'une compréhension plus claire des concessions et des motivations que le gouvernement guinéen est prêt à mettre en place afin d'attirer une source prometteuse d'emploi rural et des gains à l'exportation.

II. PERSPECTIVE HISTORIQUE

Pendant la période qui précède l'indépendance d'Afrique occidentale vers la fin des années 1950, l'horticulture guinéenne jouait un rôle privilégié parmi des colonies Françaises d'Afrique Occidentales.

Au milieu du vingtième siècle, Conakry s'était établi comme la source principale pour les bananes exportées en France provenant d'Afrique Occidentale, où la plupart de production était contrôlée par la deuxième et troisième générations de cultivateurs français. Tout cela a changé, au cours des courtes années qui ont suivies l'indépendance en 1958. Contrairement au Sénégal, à la Côte d'Ivoire, et au Cameroun et à la plupart des autres anciennes colonies françaises d'Afrique Occidentale, la République de Guinée, pendant le règne de son président, Sekou Toure, a décliné l'invitation de France pour s'adhérer à la Communauté française naissante, et a coupé ses liens au franc cfa. Ces actions, couplées avec les signes initiaux de l'affinité du gouvernement pour un modèle économique de façon centralisée, ont mené rapidement à un exode remarquable, de la part de la communauté expatriée française. Beaucoup de ces planteurs expérimentés et qui ont des contacts, ont migré en Côte d'Ivoire, où ils ont introduit la banane, les cultures d'ananas et de mangue qui rapportaient de revenus au cours du 21^e siècle.

Cependant, l'économie horticole de Guinée a subi une disparition graduelle du succès et de la prospérité que la culture de banane et d'ananas lui a accordé jadis.

Le régime de Sekou Touré a entrepris plusieurs mesures pour développer le secteur de fruits et légumes frais dans le contexte de son modèle économique contrôlé et géré par l'état; à titre d'exemple, il y avait en particulier deux industries alimentaires: le Salguidia (Société Arabo-Libyenne-Guinéenne pour le Développement Industriel et Agricole) construites à Kindia, et l'Usine de Kankan en Haute Guinée. L'insuffisance de ces infrastructures, du point de vue de la capacité de fourniture de courant électrique, a obligé ces deux industries de cesser leur fonctionnement pendant la plus grande partie des dernières 25 années, et les ont laissés dans un état de dégradation et d'obsolescence qui rend leur réhabilitation peu probable. La mort de Sekou Toure en 1984 a provoqué la prise de pouvoir par Lansana Conté qui l'a mené à la tête de son Comité Militaire de Recouvrement National. Le président Conté est resté au pouvoir pendant plusieurs élections, et reste le président de la République de Guinée au moment où nous rédigeons ce document. Pendant les 22 années du règne, le gouvernement Conté a effectué quelques efforts pour interrompre l'approche de planification centrale de l'économie, en faveur de la libéralisation de l'économie, en développant l'entreprise privée, et en encourageant l'investissement international. Bien que cette approche ait produit quelques résultats positifs dans le secteur minier; la Guinée possède plus de 25 milliards de tonnes métriques de bauxite, 4 milliards de tonnes de minerai de fer de qualité supérieure, un gisement considérable de diamant, d'or, et une quantité indéterminée d'uranium, mais peu de développement positif a été accompli dans le secteur horticole.

Le manque d'accès au courant électrique abordable, ainsi que le mauvais système d'approvisionnement d'eau à travers le pays, sont les facteurs clés qui limitent l'attrait de Guinée comme un site pour l'investissement international dans le secteur horticole. Le pays est parsemé de vestiges de moyennes et grandes entreprises horticoles et

agro-alimentaires telles que: SALGUIDIA, l'Usine de Kankan, SAIG (Société Agro-Industriel de Guinée), le NABEKAM-Bio, UN. A. I. C. (Compagnie d'investissement Agricole) qui étaient fondé sur les bonnes intentions, mais qui a sombré sur une combinaison d'infrastructure insuffisante, le soutien de gouvernement, la sécurité et/ou de liquidité. Avec seulement 2-3 heures d'approvisionnement d'électricité et d'eau par jour, la Guinée n'est pas un lieu approprié pour les projets agricoles alimentés par l'eau ou l'énergie. Bien qu'il y ait une multitude de projets qui pourraient être contemplés en l'absence de ces deux contraintes, il n'y a pas de perspective raisonnable en ce moment en ce qui concerne l'amélioration matérielle dans les secteurs. En conséquence, la proposition d'investissement à souligner en ce qui concerne l'ananas, et celle qui sera faite sur l'étude de mangue et qui accompagne ce rapport, s'intéressera surtout aux démarches qui sont conforme à ces contraintes, plutôt qu'aux démarches qui évitent ces contraintes.

III. TENDANCES MONDIAL DU MARCHÉ D'ANANAS FRAIS

La production mondiale d'ananas a atteint 15.4 millions de tonnes métriques en 2003, continuant avec un taux de croissance annualisé impressionnant – un taux qui fait d'environ 3% par an au cours des 40 années précédente.

Bien que la FAO énumère 83 pays producteurs d'ananas dans le monde, les dix producteurs principaux (exposé 1) contribuent plus de 70% de rendement global. Avec une production de 7.8 millions de tonnes métriques, l'Asie est la région dominante de production, assurant ainsi pour plus de 50% de production du monde.

Exposé 1: Production Mondiale d'Ananas et les Principaux Pays Producteurs

PAYS	POSITION	PRODUCTION (000 MT)	% DE LA PRODUCTION MONDIALE
Thaïlande	1	1899.4	12%
Philippines	2	1697.9	11%
Brésil	3	1440.0	9%
Inde	4	1310.0	8%
Chine	5	1269.7	8%
Costa Rica	6	984.2	6%
Nigeria	7	889.0	6%
Mexique	8	720.9	5%
Indonesie	9	677.1	4%
Taiwan	10	447.8	3%
Guinée	26	105.0	0.7%
AUTRES		4007.6	26%
MONDE		15448.6	100%

FAOSTAT-2003

De ce total, 41% (6.3 millions de tonnes métriques) a réussi à pénétrer les canaux d'exportation. Le commerce mondial d'ananas peut être considéré, comme une activité qui s'opère à travers deux canaux séparés. D'une part, il y a la production et l'exportation des produits d'ananas transformés (principalement des jus concentrés, des conserves et d'autres dérivés), qui ont fait 5.1 millions de tonnes, 80% d'exportations totales d'ananas en 2003.

Bien que l'épicentre de cette industrie durant une grande partie du 20^{ème} siècle soit fermement situé en Hawaï, les coûts élevés de terre et de main d'oeuvre par la suite, a mené à la migration de cette activité vers l'ouest à travers le Pacifique au sud-est d'Asie, où elle demeure actuellement. Les facteurs dominants dans ce secteur sont aujourd'hui, la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines, qui, au cours des cinq dernières années, ont représenté presque 70% du commerce global de produits d'ananas transformés.

Les exportations d'ananas frais composent le 20% restant du mouvement total d'exportation des produits. À la différence de l'environnement de transformation qui est relativement stagnant, le marché global pour les ananas frais a été extrêmement dynamique pendant la décennie passée, soutenue principalement par l'apparition de la variété MD-2 comme la variété de choix mondial.

Le Costa Rica, qui avait été un non-facteur dans le commerce d'ananas du monde aussi récemment que 1990, a été choisi par Del Monte comme un endroit propice pour les plantations de ses MD-2 au début des années 90. Depuis lors, son élévation aux rangs mondiaux a été météorique. En 2004, le Costa Rica s'est placé au premier rang parmi les pays exporteurs d'ananas frais, avec 30% du volume mondial.

Exposé 2: Exportation d'Ananas Frais (les re-exportations sont exclues), 2001-2004

(000 MT)	2004	2003	2002	2001	Répartition de 4 ans
Monde	2,284	1,746	1,582	1,344	
Costa Rica	693	599	459	387	31%
Cote d'Ivoire	205	202	237	239	13%
Mexique	198	192	192	117	10%
Philippines	192	195	172	154	10%
Ghana	64	45			2%
USA	69	61	56	48	3%
Honduras	62	35	9	15	2%
Equateur	68	49	34	16	2%
Thaïlande	17	7			< 1%
Panama	12	5	1	1	< 1%
Répartition de 10 Premiers	69%	80%	73%	73%	

Trademap

Le Costa Rica domine les marchés d'Amérique du nord et d'Europe, qui dans l'ensemble assure plus de 70% des importations mondiale d'ananas frais.

Exposé 3: L'Importation d'Ananas Frais 2001-2004

(000 MT)	2004	2003	2002	2001	REPARTITION DE 4 ANS
Monde	1,710	1,465	1,325	1,160	
USA	514	474	406	321	30%
Belgique	214	145	109	100	10%
Japon	142	123	123	118	9%
France	140	135	157	163	11%
Italie	100	84	80	72	6%
Allemand	92	67	79	65	5%
Espagne	73	58	60	52	4%
Canada	71	63	57	50	4%
Royaume Uni	60	42	40	33	3%
Pays-Bas	58	54	27	28	3%
Répartition des 10 Premiers	86%	85%	86%	86%	86%

Trademap

Au cours des dix dernières années, les importations d'ananas frais des Etats-Unis ont quadruplé, accroissant de 135.000 tonnes métriques en 1996 à 577.600 tonnes métriques en 2005. Ce taux de croissance annualisé de 17.5% a été excédé seulement par le taux de croissance annualisé par 20% du composants d'importations totales Costa Ricannes, qui a augmenté au cours de la même période, de 84,700 à 438,800 tonnes métrique. La situation en Europe est similaire.

Exposé 4: UE – l'Origine des Importations d'Ananas Frais 1985-2005

(000 MT)	COSTA RICA	COTE D'IVOIRE	GHANA	AUTRES	TOTAL
1985	1.1	159.8	1.6	9.3	171.8
1995	49.7	119.6	11.9	49.4	230.6
2000	112.7	158.2	29.3	18.1	318.3
2005	361.2	99.0	45.0	101.6	606.8
20-Année de croissance (p.a.)	34%	-2%	18%	13%	6%
10-Année de croissance (p.a.)	22%	-2%	14%	7%	10%
2005 Répartition de marché	60%	16%	7%	17%	

Eurostat, via Fruitrop (03/2006)

Avant 1985, la Cote d'Ivoire, dont les exportations consistent presque entièrement de variété 'Smooth Cayenne', représentant 93% d'importations Union Européenne. En 1995, le volume Ivoirien avait diminué de 25%, et son rapport du marché Européen avait diminué de 52%, alors que le Costa Rica avait émergé sur le marché Européen en tant que # 2 avec 49.735 MT et un rapport de 22%.

Avant 2005, les importations d'Union Européenne avaient grimpé jusqu'à 606.784 MT, les volumes ivoiriens avaient connu une diminution supplémentaire de 17% tandis que le Costa Rica – avec l'appui de sa variété MD-2 – avait été multipliés par sept fois, ses volumes des importations européennes. Dans le processus, le Costa Rica avait pris la première position sur le marché européen avec une répartition de 60%, alors que la répartition de la Cote d'Ivoire chutait – 16% seulement.

Dans une certaine mesure, cette détérioration du point de vue de la position ivoirienne sur le marché européen est certainement imputable à l'agitation politique qui a régné à travers le pays depuis le déclenchement de la guerre civile en 2002. Toujours est-il que, pendant les cinq années précédant les manifestations d'hostilités, la répartition ivoirien du marché européen, avait diminués de 56% (153.947MT) en 1996, à 48% avant 2001 (174.505MT), une période pendant laquelle le Costa Rica a gagné 13 points de répartition sur le marché européen.

Ceci donne du crédit à un opinion public que l'apparition puissante du Costa Rica comme le premier exportateur d'ananas au marché européen était due d'avantage à l'introduction d'une variété révolutionnaire, qu'à l'agitation politique éprouvée par son concurrent principal.

Le pas rapide d'acceptation du Costa Rica de la dominance sur le marché Européen, a été accompagné d'un écart entre les prix des ses réalisations FOB et ceux de Cote d'Ivoire. La tendance des prix comparatifs recents de transport maritime de ces deux origines au marché Rungis, illustre ce point:

Exposé 5: Prix en Gros Mensuel: MD-2 contre 'Smooth Cayenne,' Rungis, 2004-2005

(EUR/KG)	COSTA RICA MD II	COTE D'IVOIRE'SMOOTH CAYENNE'	ECART
2004			
OCT	€ 1.07	€ 0.80	34%
NOV	€ 1.25	€ 0.84	49%
DEC	€ 1.22	€ 0.84	45%
2005			
JAN	€ 1.19	€ 0.81	47%
FEV	€ 1.39	€ 1.08	29%
MAR	€ 1.37	€ 1.08	27%
AVR	€ 1.33	€ 0.96	39%
MAI	€ 1.06	€ 0.85	25%
JUIN	€ 1.00	€ 0.85	18%
JUIL	€ 0.85	€ 0.86	-1%
AOUT	€ 0.93	€ 0.82	13%
SEP	€ 1.01	€ 0.72	40%
OCT	€ 0.98	€ 0.78	26%
NOV	€ 0.80	€ 0.78	3%
DEC	€ 0.89	€ 0.81	10%
MYNE/KG	€ 1.09	€ 0.86	27%
MYNE/CTN	€ 17.99	€ 14.19	

Mercuriale Annuelle, 2004 & 2005 (Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, SNM)

L'écart du prix moyen de 27% entre les frais de transport maritime pour l'ananas ivoirien et Costa Ricane ne semblent pas être imputable à la qualité inférieure ou à l'état dans lequel le 'Smooth Cayenne' arrive en Europe. En effet, évaluant les frais de transport maritime et fret de 'Smooth Cayenne' provenant du Bénin, du Ghana, et du Cameroun, pendant cette même période, étaient comparables à ceux obtenus par le produit Ivoirien. Il paraît que l'écart entre les prix ivoirien et costa ricane est dû essentiellement plutôt à la préférence du marché pour la couleur interne et externe, et aussi au goût, du MD-2.

Une source non confirmée semblerait soutenir l'assertion que l'ananas MD-2 est apprécié par les marchés européens, comme il l'est aux Etats-Unis, étant considérablement supérieur au 'Smooth Cayenne' qui est vert à l'extérieur et blafard à l'intérieur.

Dans un article récemment apparu dans le journal (le 4 juillet, 2006) " Graphic Ghana ", M. Mawuli Agboka du ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture a noté que "les cultivateurs d'ananas dans le pays avaient perdu environ \$11 millions, un montant

désigné à l'investissement; cette perte est due au manque de marché pour le 'Smooth Cayenne', qui est la variété la plus cultivée dans le pays pour l'exportation.

Pour s'assurer que les cultivateurs d'ananas du Ghana cultivent la nouvelle variété MD-2, le ministère de l'Agriculture et la Banque Mondiale ont donné chacun, \$2 millions pour soutenir de grands et petits cultivateurs, respectivement, pour avoir accès aux équipements de la culture d'ananas MD-2, afin de les multiplier pour l'usage à présent et à l'avenir. M. Agboka a dit que cette situation a commencé progressivement, en 1996 avec un effet considérable sur la Côte d'Ivoire et le Ghana vers 2001/2002 mais elle s'est aggravée l'année dernière."

Cette transition fondamentale dans le secteur d'ananas frais du 'Smooth Cayenne' au MD-2 représente à la fois une menace et une occasion pour l'industrie d'ananas en Guinée. La menace est liée au mécontentement progressif du public à propos de la consommation de l'ananas 'Smooth Cayenne' qui représente une quantité importante pour l'exportation Guinéenne.

Des opérations courantes d'exportation sont limitées à Sobragui (brasserie Skol), qui rapporte que les volumes annuels sont de 500-600 tonnes métriques, elles sont aussi limitées au groupe coopérative Bourquiah, qui vient de terminer sa saison 2005-2006 avec une quantité légèrement au-dessous de 100 tonnes métriques. Avec seulement 600-700 tonnes métriques d'exportations d'ananas menacée, l'exposition immédiate de la Guinée à cette menace transitoire est limitée dans la portée. Le rôle limité de la Guinée dans des exportations d'ananas du monde, n'est pas naturellement récent. Au cours des quatre dernières années, les volumes de Guinée, en moyenne, représentaient seulement 0.02% d'exportations globale d'ananas frais.

Exposé 6: Répartition Guinéenne dans l'exportation mondiale d'ananas frais, 2001-2004

ANNEE	EXPORTATION MONDIALE (000 MT)	EXPORTATION GUINEENNE (000 MT)	GUINEE:REPARTITION MONDIALE EXPORTATIONS
2004	2,284	0.4	0.02 %
2003	1,746	0.4	0.02 %
2002	1,582	0.1	0.01 %
2001	1,344	0.7	0.05 %
Moyenne: 4 ans	1,739	0.4	0.02 %

Trademap

Il y a, d'autre part, plusieurs considérations qui font que ce phénomène transitoire devient une occasion propice pour la Guinée

- Les conditions croissantes favorables disponibles dans la triangle de Maferenya-Forecariah-Kindia, y compris la disponibilité d'un terrain approprié, les approvisionnements suffisants en eau pour l'irrigation, et l'accès à la main-d'oeuvre compétente aux taux concurrentiels. Le fait que la Guinée a été à l'origine choisie par les colons Français parmi la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le

Cameroun afin d'être la source primaire pour les fruits tropicaux, prévue que les conditions normales et favorables y existent.

- La Guinée semble avoir un avantage de coût comparatif de FOB par rapport aux sources concurrentielles. Les calculs dans l'exposé 10 indiquent le coût de production d'un fruit en Guinée qui est \$0.09 par kg. Des coûts comparables au Honduras et en Afrique de Sud sont respectivement; \$0.129 et \$0.120.
- Il devrait y avoir moins d'hésitation pour effectuer la conversion du 'Smooth Cayenne au MD-2. La Côte d'Ivoire, le Ghana et le Cameroun, ayant prospéré pendant des décennies dans leurs exportations de 'Smooth Cayenne, ont démontré une certaine réticence à faire face aux réalités courantes du marché, et à développer leurs programmes de conversion. Avec moins d'engagement en ce qui concerne le 'Smooth Cayenne, au moins comme défini par un pieu dans la distribution d'exportation, la Guinée devrait pouvoir présenter cette nouvelle variété avec une plus grande agilité que ses voisins africains occidentaux, surtout si un investisseur international important peut être motivé pour mener cette opération.
- Conakry est de deux jours plus près des ports principaux d'Europe Occidentale qu'Abidjan ou Accra, et cinq jours plus près que Puerto Limon (Costa Rica). Alors que beaucoup est dit à propos des coûts non compétitifs de transport maritime à Conakry, toujours est-il que les causes déterminantes fondamentales des coûts de fret pour un port déterminé sont: la distance, les bateaux en pleine charge doivent parcourir jusqu'à la destination, le temps d'attente, et le volume de cargaison. Si ces trois paramètres peuvent être correctement alignés, alors les coûts de fret devraient favoriser la Guinée plutôt que ces autres origines.
- Des horaires plus courts de transit devraient également signifier une qualité et une condition meilleure du produit à l'arrivée, supposant que la gestion, post-récolte a été intacte. Le fait que plusieurs des premiers bateaux frigorifiques maritimes dans le monde maintiennent des opérations en Guinée devrait interpréter en bon équipement, bonne intégrité de la gestion et bons horaires de transit.

IV. COMPAGNIES COURAMMENT/RECEMMENT OPERATIONNELLES DANS LE SECTEUR D'EXPORTATION D'ANANAS EN GUINEE

Au cour des dernières années, il y a peu de sociétés en Guinée qui ont été opérationnelles dans le secteur d'exportation d'ananas frais. Le nombre de celles qui ont réussi est encore moins.

SOBRAGUI

Une filiale de brasserie basée à Maferenya – la brasserie Skol, une société monopole belge; Sobragui a entrepris l'établissement d'une unité de production de 'Smooth Cayenne' en 1992. Sa motivation primaire à cette époque là, était de produire des devises étrangères suffisantes pour financier l'importation des houblon et d'autres ingrédients importés qui sont utilisés dans la production de sa bière.

Ces dernières années il a maintenu 17-18 ha de champ pour la cultivation d'ananas, produisant ainsi 400-500 tonnes métriques de produit par an qu'elle exporte par voie maritime à trois clients sur le marché Rungis.

Après 14 ans d'expérience dans la matière de la production d'ananas frais, Sobragui a décidé d'interrompre ses opérations qui entra en vigueur à partir de la récolte en 2007. Le coût élevé de fret aérien, les revenus faibles pour les transports maritimes, la prestation incertaine des compagnies de navire à vapeur, et le manque du critique de masse ont tous été cités en tant que considérations principales en ce qui concerne la décision de la compagnie pour abandonner les affaires d'ananas en Guinée.

DAFCO

Egalement situé à Maferenya, DAFCO a commencé à importer in vitro, les surgelés de variété de la Reine Victoria (également connue sous le nom de variété de Dubreka), c'est un ananas d'une spécialité petite, douce, d'une couleur foncée. Les premières plantes ont été transplantés, et la production commerciale a commencé vers la fin de 2003. Après un an d'activité d'exportation, principalement orienté sur Rungis, DAFCO a suspendu des opérations, et est toujours au beau milieu d'une reorganization.

Les principaux problèmes cités étaient discontinuité de gestion (le fondateur est retourné en Europe en 2004), un manque de financement, des coûts élevés des facteurs de production (particulièrement le diesel et des produits chimiques agricoles), et l'incapacité de maintenir la production d'une petite entreprise dans un rayon maniable.

COOPERATIVE BURQUIAH

Cette coopérative composée de cultivateurs et qui est basée à Morebayah a été fondée en 1991, mais n'a pas commencé les expéditions commerciales jusqu'à la campagne de 2004-2005. Basé sur l'appui de cinq "familles fondateurs", chacune a une parcelle de 1-3 ha, la coopérative espère augmenter son réseau de fournisseurs en incluant un plus grand nombre de familles de cultivateurs avec 0.5-1.0 ha.

Sa stratégie est basée sur la livraison d'un volume limité d'ananas de haute qualité – 'Smooth Cayenne' vers l'Europe, le Maroc et le Sénégal, exclusivement par transport aérien. En France, Burquiah évite le traditionnel modèle de distribution de Rungis, en faveur d'un grossiste régional à Lyon.

Au cours de sa première campagne commerciale, Burquiah a exporté 42 tonnes métriques de son produit en France. Au cours de sa deuxième saison, la coopérative avait espéré augmenter son volume d'exportation à 270 tonnes métriques, tirées de 9 ha de production. Malheureusement, ses cultivateurs et filiales ont appliqué l'engrais destiné à ces 9 ha de production destinée à l'exportation, à une parcelle de production beaucoup plus large, réduisant de ce fait la quantité d'engrais disponible pour les champs indiqués.

En raison de cette application incorrecte d'engrais fournie par la coopérative, ses cultivateurs pouvaient seulement produire 95 tonnes métriques de produit exportable au cours de la campagne de 2005/2006. Ce volume a été envoyé en France et au Maroc.

SALGUIDIA

Construit à Maferenya en 1977 et remis en état en 1982, avec le financement de gouvernements de Guinée et de Libye, la Société Arabo-Libyenne-Guinéenne pour le Développement Industriel et Agricole aurait un coup de fouet considérable à l'industrie d'ananas en Guinée maritime au cours de ses premières années opérationnelles.

SALGUIDIA, à son apogée, cultivait 80% de ses propres approvisionnements en ananas sur 300 hectares irrigués (hors de sa superficie de 2.000 ha sur son control). L'usine a opéré sur 4 lignes séparées pour fabriquer du jus, de la pulpe et des produits concentrés à partir d'ananas, du citron, et de la mangue.

L'usine a été conçue pour se fonder sur le réseau électrique national pour 70% de son approvisionnement en électricité, et elle s'approvisionnait également en électricité à partir d'un générateur sur place de 500 KWHS pour le 30% restant. Des ventes ont été dirigées vers le marché guinéen, avec quelques exportations limitées vers la Libye. Une série de re-structuration gestionnaire et de propriété a abouti finalement à la privatisation de l'usine, et à sa vente en 2002 à la Société Nouvelle Tropicale, dont un investisseur guinéen a 50% d'actions et les gouvernements de Guinée et de Libye avaient 50% d'actions.

Pendant notre visite en début mai 2006, l'usine était relativement propre, mais ne fonctionnait pas à grande échelle pendant des années. Bien que la gestion indiquait qu'il y ait eu une certaine activité de traitement aussi récemment que juillet de 2005, cette activité n'a semblé s'opérer ni à grande échelle ni à long terme. La gestion a énuméré un certain nombre de problèmes qui avaient mené à l'abandon de

Les problèmes les plus importants parmi tant d'autres étaient le fait que le gouvernement ne permettait pas à l'usine d'acheter de carburant hors taxe, la condition incertaine des approvisionnements en réseau électrique national, et les effets nuisibles de la dévaluation sur des coûts de matériaux importés, particulièrement pièces détachées, équipement, bidons et d'autres matériaux d'emballage.

USINE DE KANKAN

Cette usine, inaugurée en 1967, a été fondée sur la base de collaboration entre les gouvernements de la Guinée et l'Italie, et a fonctionné comme entreprise publique sous le régime de Sekou Touré. Il compose trois chaînes de production pour transformer des agrumes en jus, et de produire de la purées de mangue, d'ananas, de banane et de tomate, et des produits concentrés. La construction de cette usine a provoqué une augmentation subite des plantations de mangue dans un rayon de 40-Kilomètre de Kankan. Avec la fin du système basé sur la planification centrale suite à la mort de Sekou Toure, cette usine a été transférée à un groupe d'investisseurs guinéens privés au début des années 80, mais elle a cessé ses opérations en 1991.

Pendant notre visite à l'usine en mai 2006, il était évident que cet établissement ne fonctionnait pas au cours des 15 dernières années. En attendant, les plantations étendues de mangue dans la région de Siguiiri/Kankan/Mandiana continuent à produire, et les cultivateurs là luttent pour trouver les marchés qui leur rapportent n'importe quelle valeur pour cette production.

DEL MONTE

Il n'y a jamais eu d'opération commerciale de Del Monte en Guinée. Il y a, cependant, une rumeur souvent-dite d'une visite au pays au début des années 90 par une équipe de gestion de Del Monte Fresh, dont la mission était de prospecter des terrains potentiels pour un nouveau projet d'ananas que la compagnie était sur le point d'entreprendre.

La délégation a exploré des conditions à travers plusieurs zones de production, puis elle a rencontré des fonctionnaires. L'équipe de Del Monte a expliqué les contours de leur projet, elle a exprimé la satisfaction dans les conditions agronomiques en Guinée, et puis elle a demandé au gouvernement trois concessions qui "scellerait l'affaire" :

- Le gouvernement accorderait-il à Del Monte un bail à long terme des 500 ha dans la région agricole attachés au projet de Daboya près de Kindia?
- Le gouvernement accorderait-il à Del Monte une zone spéciale au port de Conakry, afin de permettre l'accès dégagé pour les 2 ou 3 navires par semaine que le projet y apporterait par la suite pour le chargement ?
- Le gouvernement accorderait-il une exemption sur des impôts et de droits d'entrée pour le carburant que Del Monte prévoit d'importer pour soutenir la flotte de camions qu'elle utiliserait pour déplacer de l'ananas frais de Kindia au port?

On raconte que, le gouvernement guinéen ne pouvait pas donner à Del Monte des réponses nettes à ces trois demandes, et à ce point là, Del Monte a quitté le pays pour le Costa Rica où elle a lancé le projet MD-2 qui a révolutionné l'industrie mondiale d'ananas frais.

Nous ne pouvions pas corroborer cette rumeur avec personne au gouvernement, mais au cours de notre réunion avec le ministre du commerce, nous étions choqués d'apprendre que le gouvernement ne pourrait, même pas aujourd'hui, être disposé à donner une réponse positive à ces demandes.

Bien que la terrain puisse être disponible à des conditions favorables, on nous a dit que la législation nationale ne permet au gouvernement de fournir des exonérations d'impôt pour des importations de carburant, ni de prolonger l'utilisation exclusive d'un service public à une entreprise privée anonyme.

Basé sur cet échange, nous sommes arrivés à la conclusion qu'il y a des limitations significatives du point de vue du limite que le gouvernement peut affranchir pour attirer l'investissement étranger direct dans le secteur agricole.

V. MD II CONVERSION

Les modèles courants de l'opération, se reposant sur les exportations nouvelles de 'Smooth Cayenne ou sur l'établissement de structures agro-industrie à grande échelle, semblent tenir peu de promesse comme stratégies de déblocage pour le secteur de l'ananas en Guinée.

L'établissement d'une production significative de la variété d'ananas qui a envahi les marchés Européen et Sud Américain, d'autre part, semblerait être plus convenable à la combinaison particulière de forces et de restrictions que la Guinée apporte au secteur horticole.

Il semble y avoir une occasion de voir l'apparition d'un contrepoids d'Afrique Occidentale au Costa Rica en tant que fournisseur au marché d'Union Européen. La Guinée est sous exploitée aux niveaux financier et culturel en ce qui concerne la variété 'Smooth Cayenne' que ses voisins d'Afrique Occidentaux.

Comme nous le verrons dans l'analyse d'investissement, elle est bien convenue en ce qui concerne le potentiel, les coûts et la géographie de tirer profit du "saut en avant" que cette occasion variétale de conversion offre

La proposition ici implique un cadre de temps de 36-mois à partir de l'achat et de l'importation de l'équipement de plantation pour le MD-2, par la propagation des surgelons importés pour créer la matière végétale suffisante pour une opération commerciale de 540 ha, jusqu'à la première récolte de 30 ha par mois, commençant par le 37^e mois.

Les conditions globales de terrain, reposant sur des conditions de jachère entre les cycles dans les cultures de MD-2, sera probablement dans la gamme de 1600 ha. Aux fins de cette analyse, on le suppose que le gouvernement mettra à la disposition du projet cette superficie pour un loyer au taux standard de 15.000GF (\$ US 2.50) par hectare par an.

Le programme des opérations effectuées dans la pépinière, dès le premier établissement de la pépinière avec des surgelons importés le premier mois, jusqu'à la discontinuation de la pépinière le 35^e mois, se trouve dans l'exposé 7. Chaque cargaison de quarante-pied (FEU) apporterait une quantité suffisante de surgelons pour établir 5 ha dans la pépinière. Chaque hectare de production pépinière, au cours de la récolte débutant au 18^e, rapporterait de surgelons suffisants pour planter 6 hectares de plantation commerciale. Les opérations de pépinière continueraient jusqu'à ce que le cycle premier de 540-hectare ait été planté, à un taux de 30 hectares commerciaux par mois

Une fois que les activités commerciales de récolte commencent le 37^e mois, le modèle suppose que les blocs récoltés seront laissés pour produire des surgelons suffisants pour le prochain cycle de production des 540-hectares.

Il peut être nécessaire, dépendant des taux de croissance des surgelons après-récolte dans les blocs commerciaux, pour prolonger les activités de la pépinière pour pas moins de trois à quatre mois, afin de donner aux produits récoltés, de temps suffisant

pour produire de la croissance de palpeur pour servir de surgeons pour la génération suivante. Ceci ne sera pas évident jusqu'à ce que l'accomplissement du premier cycle de production soit proche, mais au besoin, il y aurait une augmentation de \$9.500 seulement de coûts de production pour toute la durée du projet.

Exposé 7: Programme de production par hectares à partir de l'établissement de la pépinière jusqu'à la première récolte

ANNEE	MOIS	PEPINIERE	COMMERCIAL	RECOLT
1	1	5		
	2	10		
	3	15		
	4	20		
	5	25		
	6	30		
	7	35		
	8	40		
	9	45		
	10	50		
	11	55		
	12	60		
2	13	65		
	14	70		
	15	75		
	16	80		
	17	85		
	18	90		
	19	85	30	
	20	80	60	
	21	75	90	
	22	70	120	
	23	65	150	
	24	60	180	
3	25	55	210	
	26	50	240	
	27	45	270	
	28	40	300	
	29	35	330	
	30	30	360	

	31	25	390	
	32	20	420	
	33	15	450	
	34	10	480	
	35	5	510	
	36	0	540	
4 - 10	37 - 120		540	30

D'autres suppositions qui sont à la base des coûts et de l'analyse financière dans la section VI de cette proposition se trouvent dans l'exposé 8.

Exposé 8: Supposition de Base

27.00 HA HARVESTED/MONTH
TIMES
60.00 MT/HA, PLANT CROP PRODUCTION

1620.00 MT/MONTH
BY
61.00 CTNS/MT (16.5 KG/CTN)

98820.00 CTNS/MONTH
BY
0.67 EXPORTABLE

66209.40 EXPORT CARTONS/MONTH
BY
1100.00 CARTONS PER FEU (@ 26 mt NET WEIGHT)

60.19 FEU/MONTH
BY
4.00 WEEKS/MONTH

15.05 FRESH FEU/WEEK

D. CARTON IS IMPORTED FROM EUROPE AT A COST OF
EUR 2.25/CTN, PLUS EU 0.55 TAX/FREIGHT IN GUINEA
(JLB, SMURFIT)

E. EACH CARTON CONTAINS AN AVERAGE OF 12 PINEAPPLES,
EACH WITH AN AVERAGE WEIGHT OF 1.375 KG.

F. EACH EXPORT PINEAPPLE BEARS A LABEL WHICH COSTS
\$ 0.038/PIECE (EUR 0.03/PC)

VI. L'ANALYSE D'INVESTISSEMENT

Dans l'intérêt de la simplicité, j'ai supposé que la plantation appartiendra à et sera géré par une seule et grande compagnie internationale de production et de distribution de fruit, telle que "Chiquita International" or "Dole Food Company." Un examen plus complet des variables politiques peut mener à la conclusion qu'un certain niveau d'investissement guinéen et/ou la culture serait recommandé.

L'investissement commence par une considération des coûts de la pépinière. Puisqu'il n'y avait aucune information disponible concernant le marché pour les surgéons MD-2 en Afrique Occidentale, l'analyse suppose que les coûts de fourniture pour les surgéons seraient comparables à ceux appliqués au Costa Rica, où les surgéons MD-2 peuvent être obtenus pour \$0.10/surgéons.

Des frais supplémentaires de \$0.07/surgéon ont été ajoutés pour tenir compte du traitement, du transport, et du dédouanement. Des surgéons ne seront importés en quantité suffisante que pour la propagation de pépinière à l'avenir, produisant ainsi des surgéons à un rapport de 6 ha de surgéons commerciaux produits pour chaque ha de pépinière planté. Les opérations dans la pépinière ne continueront que jusqu'à ce que les 540 ha de production commerciale ont été entièrement plantés.

Ceci en exigera 90 ha de pépinière, plantés à une densité de 60.000 surgéons par ha. Une fois que la production commerciale commence, les plantes commerciales pourront assurer les surgéons destinés à la replantation à un taux de 1.5 ha par 1.0 ha de production de fruit commerciale. Ceci pourrait, en effet, servir soit à élargir d'avantage le projet commercial, ou à améliorer la marge brute d'autofinancement liquidant les surgéons de surplus

Le prix de vente est égale au prix d'achat qui est \$ 0.10/surgéon, ceci pourrait produire \$3.000 par ha récolté, ou \$1.080.000 par an. Cette source potentielle de revenu n'a pas été considérée dans des marges brutes d'autofinancement du projet. Des opérations effectuées dans la pépinière seraient lancées à un taux de 5 ha plantés par mois (équivalent au volume de surgéons qui peuvent être transportés dans un seul cargaison de 40-pied), menant par la suite à un total de 90 ha de pépinière au cours des premiers 18 mois de pré-production du projet. Vers la fin du trente-sixième mois, on s'attend à ce que des opérations concentrées de la pépinière cessent, ainsi, le champ destiné à la pépinière sera incorporée au cycle régulier de la superficie de production. Les coûts et le calendrier pour des opérations de la pépinière se trouvent dans l'exposé 9.

L'exposé 10 présente les coûts de production agricole par ha, qui commencerait à être encouru au 18^e mois, y compris les coûts de pépinière (sur le titre "achat de surgéons") sous la rubrique de préparation de terrain, pour la période entre le 19^e mois et le 36 mois.

Ensuite, le coût de l'acquisition et de maintenance des surgéons disparaît, car la production commerciale de fruit produira largement assez de surgéons pour alimenter la région productrice de 540-Ha. L'exposé 11 présente les hectares de la pépinière et de la production commerciales par mois, aussi bien que le taux mensuel de la récolte commençant au 37^e mois.

Il fournit également un détail mensuel de la pépinière, de la production commerciale, et des coûts de la récolte par mois pour toute la durée de 120 mois du projet.

Exposé 9: Coûts De la Pépinière

AA. ANNUAL AMORTIZATION OF INVESTMENT PER HA

	UNIT COST FRG	SEASONS OF USE	COST/UNIT/SEASON FRG	UNITS/HA	COST/SEASON/HA	COST PER SEASON USD
HAND TOOLS/SUPPLIES	690,000	2	345,000	2	668,500	\$117
MOTORIZED SOLO	1,000,000	3	333,333	1	333,333	\$58
MANUAL SPRAYER	200,000	3	66,667	1	66,667	\$12
SCALE	<u>3,000,000</u>	10	<u>300,000</u>	1	<u>300,000</u>	<u>\$53</u>
SUB-TOTAL	4,890,000		1,045,000		1,368,500	\$240

BB. OPERATING COSTS

LAND PREP

CULTIVATION					200,000	\$35	
PLOWING					400,000	\$70	
SPRAYING					200,000	\$35	
BILLONAGE					200,000	\$35	
SUCKERS, BUY					45,084,000	\$10,200	YR 2-ONWARD = 0
SUCKERS, PREP					2,400,000	\$421	
FIELD LABOR					276,000	\$48	
STAKING/PLANTING					1,800,000	\$316	
RESETS					<u>12,000</u>	<u>\$2</u>	
SUB-TOTAL					50,572,000	\$11,163	

PRE-HARVEST

SOIL AMENDMENTS					1,250,000	\$219	
FERTILIZERS					7,500,000	\$1,316	
NEMATOCIDE					450,000	\$79	
HERBICIDE					400,000	\$70	
INSECTICIDE					300,000	\$53	
APPLICATION LABOR					808,000	\$142	
FUEL, IRRIGATION PUMP					3,300,000	\$579	
PUMP MAINTENANCE					165,000	\$29	
FUEL, TIF					150,000	\$26	
SUPERVISION					7,920,000	\$1,389	
MISC LABOR					<u>308,000</u>	<u>\$54</u>	
SUB-TOTAL					22,551,000	\$3,956	

HARVEST

SUB-TOTAL					400,000	\$70	
-----------	--	--	--	--	---------	------	--

GRAND TOTAL	FARMGATE COST/HA				74,891,500	\$13,139	SEASON 1
	FARMGATE COST/KG @ YIELD = 60MT/HA				1,248	\$0.22	SEASON 1
GRAND TOTAL	FARMGATE COST/HA				29,807,500	\$2,939	SEASON 2 & BEYOND
	FARMGATE COST/KG @ YIELD = 60MT/HA				497	\$0.09	SEASON 2 & BEYOND

Exposé 10: Cout de Production

AA.ANNUAL AMORTIZATION OF INVESTMENT PER HA

	UNIT COST SEASONS OF USE		COST/UNIT/SEASON		UNITS/HA COST/SEASON/HA		COST PER SEASON	
	FRG		FRG		USD			
HAND TOOLS/SUPPLIES	690,000	2	345,000	2	668,500			\$117
MOTORIZED SOLO	1,000,000	3	333,333	1	333,333			\$58
MANUAL SPRAYER	200,000	3	66,667	1	66,667			\$12
SCALE	<u>3,000,000</u>	10	<u>300,000</u>	1	<u>300,000</u>			<u>\$53</u>
SUB-TOTAL	4,890,000		1,045,000		1,368,500			\$240

BB. OPERATING COSTS

LAND PREP

CULTIVATION		200,000		\$35	
PLOWING		400,000		\$70	
SPRAYING		200,000		\$35	
BILLONAGE		200,000		\$35	
SUCKERS,BUY		45,084,000		\$10,200	YR 2-ONWARD = 0
SUCKERS, PREP		2,400,000		\$421	
FIELD LABOR		276,000		\$48	
STAKING/PLANTING		1,800,000		\$316	
RESETS		<u>12,000</u>		<u>\$2</u>	
SUB-TOTAL		50,572,000		\$11,163	

PRE-HARVEST

SOIL AMENDMENTS		1,250,000		\$219	
FERTILIZERS		7,500,000		\$1,316	
NEMATICIDE		450,000		\$79	
HERBICIDE		400,000		\$70	
INSECTICIDE		300,000		\$53	
APPLICATION LABOR		808,000		\$142	
FUEL, IRRIGATION PUMP		3,300,000		\$579	
PUMP MAINTENANCE		165,000		\$29	
FUEL, TIF		150,000		\$26	
SUPERVISION		7,920,000		\$1,389	
MISC LABOR		<u>308,000</u>		<u>\$54</u>	
SUB-TOTAL		22,551,000		\$3,956	

HARVEST

SUB-TOTAL		400,000		\$70	
-----------	--	---------	--	------	--

GRAND TOTAL	FARMGATE COST/HA	74,891,500		\$13,139	SEASON 1
	FARMGATE COST/KG @ YIELD = 60MT/HA	1,248		\$0.22	SEASON 1

GRAND TOTAL	FARMGATE COST/HA	29,807,500		\$2,939	SEASON 2 & BEYOND
	FARMGATE COST/KG @ YIELD = 60MT/HA	497		\$0.09	SEASON 2 & BEYOND

Exposé 11: Superficie Cultivée et les Coûts par Mois

AA. HECTARES OF NURSERY PRODUCTION, COMMERCIAL PRODUCTION, AND HARVESTED BY CALENDAR MONTH
 BB. AGGREGATE COSTS PER MONTH FOR NURSERY OPERATION, COMMERCIAL PRODUCTION, AND HARVESTING

		AA.			BB.				
		PRODUCTION HECTARES			NURSERY COSTS			PRODUCTION COSTS	HARVEST COSTS
YEAR	MONTH	NURSERY	COMMERCIAL	HARVEST	SUCKERS	AG	TOTAL		
1	1	5			\$51,000	\$800	\$51,800		
	2	10			\$51,000	\$1,600	\$52,600		
	3	15			\$51,000	\$2,400	\$53,400		
	4	20			\$51,000	\$3,200	\$54,200		
	5	25			\$51,000	\$4,000	\$55,000		
	6	30			\$51,000	\$4,800	\$55,800		
	7	35			\$51,000	\$5,600	\$56,600		
	8	40			\$51,000	\$6,400	\$57,400		
	9	45			\$51,000	\$7,200	\$58,200		
	10	50			\$51,000	\$8,000	\$59,000		
	11	55			\$51,000	\$8,800	\$59,800		
	12	60			\$51,000	\$9,600	\$60,600		
	TOTAL				\$612,000	\$62,400	\$674,400		
2	13	65			\$51,000	\$10,400	\$61,400		
	14	70			\$51,000	\$11,200	\$62,200		
	15	75			\$51,000	\$12,000	\$63,000		
	16	80			\$51,000	\$12,800	\$63,800		
	17	85			\$51,000	\$13,600	\$64,600		
	18	90			\$51,000	\$14,400	\$65,400		
	19	85	30			\$13,600	\$13,600	\$4,800	
	20	80	60			\$12,800	\$12,800	\$9,600	
	21	75	90			\$12,000	\$12,000	\$14,400	
	22	70	120			\$11,200	\$11,200	\$19,200	
	23	65	150			\$10,400	\$10,400	\$24,000	
	24	60	180			\$9,600	\$9,600	\$28,800	
	TOTAL				\$306,000	\$69,600	\$450,000	\$100,800	
3	25	55	210			\$8,800	\$8,800	\$33,600	
	26	50	240			\$8,000	\$8,000	\$38,400	
	27	45	270			\$7,200	\$7,200	\$43,200	
	28	40	300			\$6,400	\$6,400	\$48,000	
	29	35	330			\$5,600	\$5,600	\$52,800	
	30	30	360			\$4,800	\$4,800	\$57,600	
	31	25	390			\$4,000	\$4,000	\$62,400	
	32	20	420			\$3,200	\$3,200	\$67,200	
	33	15	450			\$2,400	\$2,400	\$72,000	
	34	10	480			\$1,600	\$1,600	\$76,800	
	35	5	510			\$800	\$800	\$81,600	
	36	0	540			\$0	\$0	\$86,400	
	TOTAL					\$52,800	\$52,800	\$720,000	
4	37		540	30			\$86,400	\$2,105	
-	38		540	30			\$86,400	\$2,105	
10	39		540	30			\$86,400	\$2,105	
	40		540	30			\$86,400	\$2,105	
	41		540	30			\$86,400	\$2,105	
	42		540	30			\$86,400	\$2,105	
	43		540	30			\$86,400	\$2,105	
	44		540	30			\$86,400	\$2,105	
	45		540	30			\$86,400	\$2,105	
	46		540	30			\$86,400	\$2,105	
	47		540	30			\$86,400	\$2,105	
	48		540	30			\$86,400	\$2,105	
	TOTAL						\$1,036,800	\$25,263	

L'exposé¹² présente une liste des coûts d'emballage escomptés. On le suppose que l'emballage des opérations suivra la démarche "l'emballage sur place" , avec le service d'emballage situé près des champs où la récolte a lieu. Chaque hangar de 12m x 7m se composerait des poteaux dans chaque coin appuyant la toiture de bache; cet hangar sert d'un abri contre la pluie et le soleil. Sous la bache, du devant à l'arrière il y aurait trois domaines d'opération distincts:

- Une "zone humide", où le fruit serait reçu (dans les paniers à moisson), il serait plongé dans une solution de fongicide, puis dans une solution de cire.
- Une "zone sèche", où le fruit serait séché, évalué selon la taille et la qualité, étiqueté et puis emballé dans des cartons
- Une "zone de carton", où des cartons démontés sont empilés et montés, et où les cartons emballés sont empilés sur des palettes pour les protéger contre l'humidité et d'autres dégâts

En tout, on le suppose qu'il y aura 6 hangars d'emballage pour le projet, dont chaque hangar est capable de produire 1100 cartons emballés en faisant les trios-huit, bien que la productivité initiale ne doive être que 500 cartons par travail posté. On assume que la moyenne de productivité de la main-d'oeuvre est 2 cartons emballés par heure/homme, avec un effectif de 69 travailleurs par travail posté.

Bien qu'une grande partie de l'équipement (balances, pompe, bac) qui est utilisé dans chaque hangar doit durer pendant plusieurs années, on s'est rendu compte que le mouvement fréquent et la manipulation peu soignée auxquels cet équipement est soumis, limiteront probablement leur utilité. En conséquence, la supposition financière a incorporée à ce programme est, qu'il faudra remplacer tous les équipements tous les ans.

L'exposé 13 examine les coûts liés au transport maritime de l'exportation de la production du projet. Le taux de transport, fourni par Maersk Line-Conakry, est valide à tous les ports de base européens. Les frais accessoires sont comme suit:

- Achat De Genset: Au lieu d'établir des chambre à froid, le projet compte utiliser des conteneurs frigorifiés de quarante-pied pour maintenir la chaîne froide après la récolte. Les conteneurs seront fournis par Maersk Line, mais les unités mobiles de générateur doivent être fournies par l'utilisateur. Ces unités permettront aux cargueurs de tenir les ananas à la température du temps où elles sont chargées dans les conteneurs sur place (au champs), jusqu'à ce qu'il soient empilés dans la cour de stockage à Conakry et branchés pour étayer le courant.
- Puisque Maersk assure deux voyages sur européens chaque semaine, et que le projet n'a besoin que des unités équivalentes de 7-8 quarante-pieds (FEU) par voyage, les 20 gensets dans la flotte du projet fournissent plus de 100% de redondance. Etant donné les conditions de fonctionnement en Guinée, ceci n'est probablement pas excessif.
- Carburant Diesel: Pour ravitailler les gensets pour une période de 24 heures entre le chargement au champ et la livraison à la cour de stockage (CY) à Conakry.

- Frais de Livraison: Maersk Line indique que les frais de garde est \$150/jour (le nombre de jours un conteneur chargé fait dans la cour de stockage de Maersk avant d'être chargé à bord du navire en partance).

Exposé 12: Cout d'Emballage

ALL VALUES IN USD

		UNIT COST	UNITS	TOTAL COST
EQUIPMENT:	1 ROOF TARPAULIN, 12m x 7m			
		\$0.60/SQ M		
	2 TABLE			
	STEEL, 3m x 1m	\$ 150.00	4	\$ 600.00
	3 WATER TROUGHES			
	ALUMINUM 3m x 1m	\$ 600.00	4	\$ 2,400.00
	4 SCALES	\$ 530.00	4	\$ 2,120.00
5 WATER PUMP	\$ 5,260.00	1	\$ 5,260.00	
6 MISCELLANEOUS/OVERAGES	10%		\$ 1,043.00	
TOTAL, EQUIPMENT				\$ 11,473.00
				BY
CARTONS PER SHED (ASSUMES 6 SHEDS)				132,000
TOTAL EQUIPMENT PER CARTON				\$0.09
MATERIALS	1 FUNGICIDE 1 KG =	1400 CTNS	\$ 45.00	PER CARTON \$ 0.03
	2 LIQUID WAX 1 BARREL =	6,800 CTNS	\$ 505.00	\$ 0.07
	3 STRAPS 1 ROLL =	2700 CTNS	\$ 236.00	\$ 0.09
	4 PALLETS 1 PALLET =	55 CTNS	\$ 10.00	\$ 0.18
	TOTAL MATERIALS PER CARTON			
LABOR	ASSUME	PRODUCTIVITY = 2 CARTONS PER MAN PER HOUR		
		69 MAN/DAYS PER 8-HOUR SHIFT TO PACK		
		1100 CARTONS		
	EACH MAN/DAY = \$0.71	PER DAY		
TOTAL LABOR				\$ 50.00
				\$ 0.05
				EQUIPMENT \$ 0.09
				MATERIAL \$ 0.38
				LABOR \$ 0.05
TOTAL PACKING COST				\$ 0.51

Exposé 13: Frais de Transport Maritime et Accessoires

	EUR/FEU	USD/FEU
BASE OCEAN FREIGHT RATE	3,500.00 €	\$4,268.29
BUNKER SURCHARGE	384.00 €	\$468.29
SECURITY FEE	12.00 €	\$14.63
TOTAL FREIGHT CHARGE	3,896.00 €	\$4,751.22
ANCILLARY CHARGES		
GENSETS	\$ 300/DAY	LEASE RATE
FUEL	\$200/DAY	200 LITERS OF DIESEL PER DAY AT \$1.00/LITER
IN PORT	\$150/DAY	PER DAY PLUGGED IN AT PORT
PURCHASE COST		
GENSETS	\$3,500.00	REFURBISHED DIESEL GENERATOR, FOUR-YEAR LIFE
AA.	OCEAN FREIGHT COMPONENT	\$4,751.22 ALL-IN CHARGE
	DIVIDED BY	<u>1,100</u> CARTONS PER FEU
		\$4.32 OCEAN FREIGHT PER CARTON
BB.	PURCHASE OF 20 GENSETS IN YEAR 4 AND IN YEAR 8	\$3,500.00 COST PER GENSET
	TIMES	<u>40</u> 2 PURCHASES OF 20 EACH ROUND
		\$140,000.00 GENSET INVESTMENT
	TIMES	<u>1.80</u> ASSUME 20% MAINTENANCE CHARGE/YEAR
		\$252,000.00
	DIVIDED BY	<u>5,525,673</u> CARTONS EXPORTED DURING THE 10-YEAR PROJECT
		\$0.05 GENSET CHARGE PER CARTON
CC.	DIESEL FUEL REQUIREMENTS	1 DAY UNDER POWER BEFORE DELIVERY TO PORT
	TIMES	<u>\$200.00</u> COSTS OF DIESEL FUEL PER 24-HOUR PERIOD (200 LTRS/DAY @ \$1.00/LTR)
		\$200.00
	DIVIDED BY	<u>1,100</u> CARTONS PER FEU
		\$0.18 DIESEL CHARGE PER CARTON
DD.	DELIVERED-IN CHARGE	3 DAYS AVERAGE DWELL TIME, CONAKRY
	TIMES	<u>\$150.00</u> REEFER USE CHARGE/24-HOUR PERIOD
		\$450.00
	DIVIDED BY	<u>1.100</u>
		\$0.41 REEFER USE CHARGE PER CARTON
EE.	SUMMARY	\$4.32 OCEAN FREIGHT PER CARTON \$0.05 GENSET CHARGE PER CARTON \$0.18 DIESEL CHARGE PER CARTON <u>\$0.41</u> REEFER USE CHARGE PER CARTON
		\$4.96 OCEAN FREIGHT & ANCILLARY CHARGES

L'exposé 14 montre les composants et les coûts de champ et de surveillance générale du projet, y compris le coût de transport. Les frais d'acquisition pour les véhicules décrits ici, se trouvent dans l'exposé 17.

L'exposé 15 définit les suppositions d'évaluation qui ont été employées dans le style économique pour cette proposition. Basé sur des discussions et des statistiques que nous avons répertorié au cours des deux visites que nous avons effectuées au marché de Rungis à Paris en mai 2006, il paraît qu'il y a une différence matérielle entre les prix de ventes au marché pour des expéditions de navire pour les MD-2 de Costa Rica en comparaison avec le 'Smooth Cayenne' de Côte d'Ivoire.

Au cours des trois derniers mois de 2004, le Costa Rica a réalisé les revenus par kilo qui étaient 30% plus grands que ceux de Côte d'Ivoire. Pendant les douze mois en 2005, ce différentiel s'est élevé aussi haut que 47%, et a fait une moyenne de 24% pendant l'année entière.

Aux fins de cette analyse, Nous avons supposé que l'exportation de MD-2 de la Guinée se vendra à un prix entre le prix du MD-2 de Costa Rica et celui du 'Smooth Cayenne' de Côte d'Ivoire, rapportant ainsi un prix moyen d'EUR 0.98, ou de \$ 1.19, par kilogramme. Puisqu'on s'attend à ce que 33% de tout le poids récolté soit au dehors des standards de qualité d'exportation, cette partie de toute la récolte doit rapporter RFA 750/kg, qui est le prix local moyen de 'Smooth Cayenne' sur le marché local Guinéen.

Les marges globales pour chacune des 10 années que dure le projet se trouvent dans l'exposé 16. Commencant par des résultats négatifs de \$909.085, de \$785.485 et de \$1.007.485 pendant les trois premières années du projet (la pépinière et les phases de croissance commerciales du projet), l'opération devient profitable en 4^e année, avec les marges positives de \$4.945.545 prévues pour chacune des 7 années après la récolte du projet.

Les marges de la quatrième année permettent un rattrapage complet de tous les coûts d'opération pré-récolte contractés au cours des trois premières années du projet. D'ici la fin de la dixième année, le projet compte produire des marges cumulatives de \$31,916,759.

Le taux de rendement interne du projet (IRR) a été alors calculé en comparant l'investissement capital initial (Exposé 17) avec les résultats annuels d'opération, y compris les trois premières années du projet où il n'y a pas de revenu pour compenser les coûts d'opération. Le IRR est défini comme ce taux là duquel les afflux futurs des opérations auraient besoin d'être escomptés, afin d'égaliser l'investissement initial de capital. Dans d'autres termes, il représente le taux d'intérêt implicite que les flux en espèces futurs produiront contre l'investissement initial du projet. Les marges collectives produites par le projet au cours de ses premières dix années combinent pour produire un rendement de 57 % (Exposé 18). Les sensibilités ont été alors effectuées pour évaluer l'effet de changements dans les suppositions de coût et revenu sur le IRR du projet. Dans la première répétition, les revenus ont été réduits par 25% au cours des années que le projet dure. Le recalcul basé sur ces marges brutes ont produit un IRR de 19%. En ce qui concerne les coûts, ceux-ci ont été gonflés de 25% au cours des années que le projet dure, y compris les trois premières années de revenu-libre. Sur cette base, le IRR résultant, est resté à un pourcentage vigoureux – 38%.

Exposé 14: Cout de Surveillance

PERSONNEL COSTS	QUANTITY	PER UNIT PER MONTH	PER YEAR
1 GENERAL MANAGER (EXPATRIATE)	1	\$2,000	\$24,000
2 LOCAL MANAGERS	5	\$1,000	\$60,000
3 FIELD SUPERVISORS	23	\$150	\$41,400
4 OFFICE STAFF	10	<u>\$70</u>	<u>\$8,400</u>
			\$133,800
MATERIALS			
1 FUEL FOR VEHICLES (5500 GNF/LITER)	LITERS/MONTH		
4WD SUV	300	1	\$290
PICK-UPS	300	5	\$290
MOTORCYCLES	250	23	\$241
			\$3,474
			\$17,370
			<u>\$66,585</u>
			\$87,429
2 VEHICLE MAINTENANCE			
4WD SUV	1	1	\$70
PICK-UPS	5	5	\$70
MOTORCYCLES	23	23	\$16
			\$840
			\$4,200
			\$4,416
			\$9,456
TOTAL - SUPERVISION			\$230,685

HEAD COUNT SUMMARY	LOCAL MANAGERS	FIELD SUPERVISORS
ADMINISTRATION	1	0 ACCOUNTING/OFFICE MANAGEMENT
NURSERY/TRANSPLANT	1	3 (RESPONSIBILITY FOR 10 HA/MONTH)
PRODUCTION	1	11 (RESPONSIBILITY FOR 50 HA)
HARVEST	1	3 (RESPONSIBILITY FOR 10 HA/MONTH)
PACKING	1	6 (RESPONSIBILITY FOR 1 PACKING SHED)
	5	23

Exposé 15: Prix de Vente Comparative

MARKET PRICES, MD II VS SMOOTH CAYENNE
 PRICES IN EURO/KG, VOLUMES IN MT
 OCEAN CONTAINER SHIPMENTS
 RUNGIS MARKET

	2005					2004					2003				
	C.R. MD II	C.d'l. CAYENNE	DIFF	IMPORT VOLUME	VOLUME/ MONTH	C.R. MD II	C.d'l. CAYENNE	DIFF	IMPORT VOLUME	VOLUME/ MONTH	C.R. MD II	C.d'l. CAYENNE	DIFF	IMPORT VOLUME	VOLUME/ MONTH
JANUARY	€ 1.19	€ 0.81	47%	1631	9%	NA	€ 1.14	NA	1082	7%	NA	€ 1.05	NA	1212	8%
FEBRUARY	€ 1.39	€ 1.08	29%	1451	8%	NA	€ 1.04	NA	1122	7%	NA	€ 0.96	NA	1011	6%
MARCH	€ 1.37	€ 1.08	27%	1624	9%	NA	€ 1.05	NA	1648	10%	NA	€ 1.11	NA	2088	13%
APRIL	€ 1.33	€ 0.96	39%	1347	8%	NA	€ 1.04	NA	1839	11%	NA	€ 1.15	NA	1579	10%
MAY	€ 1.06	€ 0.85	25%	1067	6%	NA	€ 1.00	NA	1408	9%	NA	€ 1.15	NA	1332	9%
JUNE	€ 1.00	€ 0.85	18%	1664	9%	NA	€ 1.00	NA	1274	8%	NA	€ 1.10	NA	1140	7%
JULY	€ 0.85	€ 0.86	-1%	1108	6%	NA	€ 0.90	NA	860	5%	NA	€ 1.05	NA	987	6%
AUGUST	€ 0.93	€ 0.82	13%	850	5%	NA	€ 0.75	NA	1090	7%	NA	€ 1.07	NA	656	4%
SEPTEMBER	€ 1.01	€ 0.72	40%	1270	7%	NA	€ 0.76	NA	958	6%	NA	€ 1.20	NA	904	6%
OCTOBER	€ 0.98	€ 0.78	26%	1424	8%	€ 1.07	€ 0.80	34%	1132	7%	NA	€ 1.02	NA	1560	10%
NOVEMBER	€ 0.80	€ 0.78	3%	1889	11%	€ 1.25	€ 0.84	49%	1766	11%	NA	€ 0.91	NA	1184	8%
DECEMBER	€ 0.89	€ 0.81	10%	2293	13%	€ 1.22	€ 0.84	45%	1878	12%	NA	€ 0.96	NA	1971	13%
AVERAGE	€ 1.08	€ 0.87	24%	17618	100%	€ 1.21	€ 0.93	30%	16057	100%	NA	€ 1.06	NA	15624	100%
EUR0/16.5 KG CTN	€ 17.82	€ 14.36				€ 19.97	€ 15.35				€ 17.49				
USD/16.5 KG CTN	\$21.73	\$17.51				\$24.35	\$18.71				\$21.33				

ASSUMPTIONS

- 1 EXPORT GUINEA MD II (67%) SELLS AT PRICE INTERMEDIATE BETWEEN THAT OF COSTS RICA GOLD (MD II) AND COTE D'IVOIRE SMOOTH CAYENNE, = \$19.60/CARTON, OR \$1.19/KG
- 2 DOMESTIC GUINEA MD II (33%) SELLS AT LOCAL MARKET PRICE OF FRG 750/KG, EQUIVALENT TO \$0.13/KG

Exposé 16: Marges Totales

ALL VALUES IN USD	YEAR 1		YEAR 2		YEAR 3		YEAR 4		YEAR 5		YEAR 6		YEAR 7		YEAR 8	
	PER KG	TOTAL	PER KG	TOTAL	PER KG	TOTAL	PER KG	TOTAL	PER KG	TOTAL	PER KG	TOTAL	PER KG	TOTAL	PER KG	TOTAL
PRODUCTION																
HA IN PRODUCTION		0		180		540		540		540		540		540		540
HA HARVESTED		0		0		0		360		360		360		360		360
# OF KG HARVESTED	0	0	0	0	0	0		19,440,000		19,440,000		19,440,000		19,440,000		19,440,000
# OF KG EXPORTED								13,024,800		13,024,800		13,024,800		13,024,800		13,024,800
# OF CTNS EXPORTED								789,382		789,382		789,382		789,382		789,382
# OF KG LOCAL								6,415,200		6,415,200		6,415,200		6,415,200		6,415,200
REVENUES																
EXPORT							\$1.185	\$15,434,388	\$1.185	\$15,434,388	\$1.185	\$15,434,388	\$1.185	\$15,434,388	\$1.185	\$15,434,388
LOCAL							\$0.130	\$833,976	\$0.130	\$833,976	\$0.130	\$833,976	\$0.130	\$833,976	\$0.130	\$833,976
TOTAL REVENUES								\$16,268,364		\$16,268,364		\$16,268,364		\$16,268,364		\$16,268,364
COSTS																
LAND RENTAL		\$4,000		\$4,000		\$4,000		\$4,000		\$4,000		\$4,000		\$4,000		\$4,000
NURSERY		\$674,400		\$450,000		\$52,800		\$0		\$0		\$0		\$0		\$0
FRUIT PRODUCTION				\$100,800		\$720,000		\$1,036,800		\$1,036,800		\$1,036,800		\$1,036,800		\$1,036,800
HARVEST							\$0.001	\$25,272	\$0.001	\$25,272	\$0.001	\$25,272	\$0.001	\$25,272	\$0.001	\$25,272
PACKING							\$0.032	\$410,281	\$0.032	\$410,281	\$0.032	\$410,281	\$0.032	\$410,281	\$0.032	\$410,281
LABELS							\$0.033	\$425,911	\$0.033	\$425,911	\$0.033	\$425,911	\$0.033	\$425,911	\$0.033	\$425,911
CARTON							\$0.207	\$2,700,263	\$0.207	\$2,700,263	\$0.207	\$2,700,263	\$0.207	\$2,700,263	\$0.207	\$2,700,263
TRANSPORT							\$0.021	\$267,008	\$0.021	\$267,008	\$0.021	\$267,008	\$0.021	\$267,008	\$0.021	\$267,008
OCEAN FREIGHT							\$0.300	\$3,907,440	\$0.300	\$3,907,440	\$0.300	\$3,907,440	\$0.300	\$3,907,440	\$0.300	\$3,907,440
SALES & MKTG (15%)							\$0.178	\$2,315,158	\$0.178	\$2,315,158	\$0.178	\$2,315,158	\$0.178	\$2,315,158	\$0.178	\$2,315,158
SUPERVISION		\$230,685		\$230,685		\$230,685		\$230,685		\$230,685		\$230,685		\$230,685		\$230,685
TOTAL COSTS		\$909,085		\$785,485		\$1,007,485		\$11,322,819		\$11,322,819		\$11,322,819		\$11,322,819		\$11,322,819
ANNUAL NET MARGIN		-\$909,085		-\$785,485		-\$1,007,485		\$4,945,545		\$4,945,545		\$4,945,545		\$4,945,545		\$4,945,545
CUMULATIVE NET MARGIN		-\$909,085		-\$1,694,570		-\$2,702,055		\$2,243,490		\$7,189,035		\$12,134,579		\$17,080,124		\$17,080,124
1 LAND RENTAL	1600 HA @ FRG 15,000 (\$2.50) PER HA PER YEAR															
2 NURSERY	YEAR 1: 5 HA/MONTH PLANTED AT A COST OF \$10,200/HA FOR SUCKERS + \$190/HA/MONTH FOR GROWING COSTS YEAR 2: SAME AS YEAR 1 FOR THE FIRST 6 MONTHS, THEN NURSERY SURFACE DECREASED BY 5 HA/MONTH AS PLANTING MATERIAL IS TRANSFERRED TO COMMERCIAL FIELDS YEAR 3: SAME AS SECOND HALF OF YEAR TWO FOR THE ENTIRE YEAR, AT THE END OF WHICH NURSERY OPERATIONS CEASE															
3 FRUIT PRODUCTION	YEAR 1: NO ACTIVITY YEAR 2: TRANSPLANT ACTIVITIES BEGIN IN MID-YEAR AT A RATE OF 30 HA/MONTH, AT A COST OF \$190/HA/MONTH YEAR 3: TRANSPLANT ACTIVITIES AND FIELD CULTIVATION CONTINUE THROUGHOUT THE YEAR YEAR 4: HARVEST OPERATIONS BEGIN IN FIRST MONTH, WITH RE-PLANTING FOLLOWING IMMEDIATELY THEREAFTER															
4 HARVEST	\$70/HA HARVESTED															
5 PACKING	PER EXHIBIT 12															
6 LABELS	INDIVIDUAL FRUIT LABEL ON ALL EXPORT FRUIT, AT A COST OF EUR 4,500 FOR 100,000 LABELS, WITH AN AVERAGE OF 12 PIECES PER CARTON (BOURQUIAH)															
7 CARTON	IMPORTED FROM EUROPE AT A UNIT COST OF EUR 2.25, PLUS EUR 0.55 PER UNIT FOR TAXES AND CUSTOMS CLEARANCE. = EUR 0.17/KG = \$ 0.207/KG (BOURQUIAH)															
8 TRANSPORT	110 KM (KINDIA-CONAKRY) + 200 KM (LE HAVRE-PARIS) @ \$ 1.20/KM (\$2.00/MILE) PER FEU = \$372/FEU = \$0.02/KG															
9 OCEAN FREIGHT	PER EXHIBIT 14															
10 SALES & MARKETING	ASSUMES A COST OF 15% OF THE GROSS SALES PRICE AT DESTINATION															
11 SUPERVISION COSTS	PER EXHIBIT 13															

Exposé 17: Premiers Investissements

	UNIT COST	QUANTITY	TOTAL COST
1 IRRIGATION PUMPS/PIPES	\$38,000	10	\$380,000
2 4WD SUV	\$50,000	1	\$50,000
3 PICK-UP TRUCKS	\$32,000	5	\$160,000
4 MOTORCYCLES	\$3,000	23	\$69,000
5 TRACTORS	\$31,500	6	\$189,000
6 CARTS	\$6,000	12	\$72,000
INVESTMENT REQUIREMENTS			\$920,000

Exposé 18: Calcul IRR & Sensibilités

A BASE CASE	YEAR	MARGIN
	0	-\$1,000,000
	1	-\$909,085
	2	-\$785,485
	3	-\$1,007,485
	4	\$4,945,545
	5	\$4,945,545
	6	\$4,945,545
	7	\$4,945,545
	8	\$4,945,545
	9	\$4,945,545
	10	\$4,945,545
	IRR =	57%
B. DECREASE REVENUES BY 25%		
	0	-\$1,000,000
	1	-\$909,085
	2	-\$785,485
	3	-\$1,007,485
	4	\$878,454
	5	\$878,454
	6	\$878,454
	7	\$878,454
	8	\$878,454
	9	\$878,454
	10	\$878,454
	IRR =	19%
C. INCREASE COSTS BY 25%		
	0	-\$1,000,000
	1	-\$1,236,356
	2	-\$981,856
	3	-\$1,259,356
	4	\$2,114,840
	5	\$2,114,840
	6	\$2,114,840
	7	\$2,114,840
	8	\$2,114,840
	9	\$2,114,840
	10	\$2,114,840
	IRR =	38%
D. FIVE-YEAR RETURN		
	0	-\$1,000,000
	1	-\$909,085
	2	-\$785,485
	3	-\$1,007,485
	4	\$4,945,545
	5	\$4,945,545
	IRR =	36%

VII. RESUME ET RECOMMANDATIONS

Le marché d'ananas frais en Europe Occidentale, ne semble pas avoir besoin d'un autre fournisseur de l'Afrique Occidentale pour l'ananas, 'Smooth Cayenne'. Au contraire, basé sur des rapports du Ghana et de la Cote d'Ivoire, et sur la tendance de prix sur le marché Rungis, c'est clair que l'offre dépassent déjà la demande là-bas. Pendant ce temps, le marché pour MD-2 continuent à grandir aux dépens de 'Smooth Cayenne', et l'Afrique Occidentale a pourtant à répondre dans une manière efficace à cette transition. Pendant que la position du marché et la compétitivité de coût au Costa Rica puissent sembler insurmontable, toujours est-il que les événements perturbateurs arrivent à l'horticulture tropicale aux intervalles réguliers, et aucun détaillant, aucun grossiste ou aucun importateur doit être à l'aise si ses approvisionnements sont limitées à un seul pays d'origine. De plus, les importateurs et les détaillants encouragent généralement des sources multiples d'approvisionnement, dans l'idée que ceci aide à assurer que les niveaux de prix et de service restent réceptifs aux forces du marché compétitives. L'analyse potentielle de coûts et revenu en Guinée donne des résultat prometteurs pour une plantation vaste de MD-2. Cependant, il reste plusieurs étapes à franchir avant que les mérites de cette proposition soient exactement évalués.

Premièrement, le projet doit trouver un investisseur. La population de compagnies avec l'expérience suffisante et les moyens financiers pour investir dans un projet qui vaut des multi-millions tel que ceux-ci, est fini. Des Compagnie telles que Fruitière, l'Allocation, Chiquita, Del Monte et Katope sont les noms qui viennent à l'esprit tout de suite, bien qu'il y ait sûrement d'autres candidates qui sont moins évident aussi. Cette campagne exigerait un niveau de détail supplémentaire dans son composant analytique qui était bien au delà de la portée de ce rapport.

Deuxième, le projet exigera une plus grande évaluation agronomic détaillée des sols, de l'humidité, des pestes et des températures pour confirmer que la Guinée fournit en effet les conditions nécessaires pour la culture réussie de la variété MD-2.

En plus, le prospectus doit réexaminer non seulement la capacité de Guinée pour produire un IRR acceptable sur ce projet, mais aussi l'exécution relative de Guinée contre ses concurrents évidents en Afrique Occidentale (Cameroun, Sénégal, Ghana, Cote d'Ivoire) comme lieu pour un tel projet.

Finalement, le projet serait significativement fortifié par l'engagement actif du gouvernement guinéen, y compris un schéma des encouragements spécifiques que le gouvernement serait préparé à accorder à un investisseur en échange de son effort pour investir dans un projet de cette magnitude. Bien que nous étions incapables de découvrir un tel programme d'encouragement pendant nos visites chez les fonctionnaires, nos discussions étaient naturellement hypothétiques. Reste à savoir, quelle serait la réponse du gouvernement, sur le plan des encouragements et des concessions, au cas où un investisseur sérieux ferait une proposition concrète impliquant des centaines de travaux et des millions de dollars dans les gains d'exportation.

ANNEXE :

TERMES DE REFERENCE

PORTEE D'ETUDE

ANALYSES D'INVESTISSEMENT-DES ANANAS FRAIS ET DES MANQUE FRAICHES

Introduction

Le projet ARCA a ciblé des ananas frais et des mangues fraîches comme deux agrobusiness d'exportation qui doivent être soutenus et fortifiés par le projet. Notre objectif principal est d'augmenter des exportations de ces denrées, et de démontrer que cet agrobusiness d'exportation est un modèle viable pour le développement économique de la Guinée.

Nous travaillons en fonction de la chaîne de valeur de chaque denrée afin de résoudre des problèmes et écarter des contraintes. De plus, nous avons compilé beaucoup d'information de fond important, sur chacune de ces agro-industries en Guinée. Cette information inclut un pré étude de faisabilité pour chaque denrée, et une analyse de chaîne de valeur des coûts contractés à chaque point, le long de la chaîne.

L'activité prochaine effectuera une analyse d'investissement pour déterminer la quantité de rendement financier qu'un investisseur pourrait prévoir d'un investissement dans chacun de ces deux agrobusiness.

Travail à effectuer

Les activités à effectuer sous cette portée de travail sont centré sur une analyse potentielle d'investissement d'ananas frais et de mangues fraîches exportées de Guinée par voies maritime et aérienne, aux marchés européens. Une analyse séparée doit être mené pour chaque denrée.

L'analyse tiendra en compte des exportations par voie maritime comme base fondamentales, pendant que les chargements de transport par voie aérienne s'effectuèrent pour profiter de l'occasion qui se présente aux marchés spécialisés, ou dans les augmentations saisonnières des prix sur le marché. Puisque les deux denrées ont un calendrier de production saisonnier, le consultant développera les modèles d'investissement de la production séquentielle de denrées supplémentaires qui complètent les

COMMENT BY JEAN-LUC BOURQUIER, PINEAPPLE EXPORTER, ON THE YEAR-ROUND PRODUCTION OF PINEAPPLES

L'ananas peut très bien être produit en Guinée pendant toute l'année. On en trouve d'ailleurs toujours un peu à Maferinya, même en pleine saison des pluies. D'après Claude Py, un grand chercheur sur l'ananas, il n'y a aucune impossibilité d'obtenir des ananas en saison des pluies. Tout simplement, les grands producteurs d'ananas n'exportent plus à partir de mi-mai, car le marché européen de l'ananas frais s'effondre avec l'arrivée des fruits rouges français sur le marché (Cerises, fraises, etc...).

On m'a dit qu'il peut y avoir un problème de qualité gustative, car avec les grandes pluies, l'ananas serait gorgé d'eau et perdrait de sa saveur...??? Il serait également plus acide, car le manque de soleil ne permettrait pas une bonne montée du taux de sucre dans les dernières semaines ??? La couleur "jaune" serait plus difficile à homogénéiser par manque de soleil ??? Je ne suis moi-même pas persuadé de toutes ces remarques, car les quelques ananas que j'ai trouvés à

bases fondamentales d'exportations des ananas frais et des mangues fraîches. Dans cette manière, chaque opération d'exportation effectuera sur une base permanente. Le consultant aura l'occasion de décider quelles récoltes pourraient être produites pour compléter les bases fondamentales d'exportations des mangues fraîches et des ananas frais.

En ce qui concerne de l'ananas frais, la pratique normale en Guinée est de ne récolter le produit que en mi-octobre jusqu'en mi-mai, ainsi, évitant la récolte pendant la saison pluvieuse. Ceci semble être une coutume en Guinée, et n'est apparemment basée ni sur la production ni sur l'analyse du marché. L'une des tâches du consultant pendant qu'il effectue l'analyse d'ananas, sera d'analyser la possibilité de production permanente et faire des recommandations sur la possibilité d'exportation d'ananas au cours de l'année entière.

Le calendrier de production suivant, est présenté comme un exemple d'illustration qui montre comment des exportations permanentes pourrait avoir lieu en effectuant des expéditions de produits différents aux saisons différentes au cours de l'année. Par exemple, les exportations de mangue saisonnières pourraient être introduites avec l'exportation de pommes de terre, avec la production et avec l'exportation de légumes d'hiver. De même, les exportations saisonnières d'ananas pourraient être combinées avec l'exportation saisonnière de mangues et de pommes de terre.

Calendrier explicatif de Production pour la Guinée

Jan	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill	Aout	Sep	Oct	Nov	Dec
Ananas											
				Manque							
		Melon									
Tomate rouge											
							Patate (régionale)				
Piment rouge											
Autres légumes									(Gombo, courge, etc.)		

L'Analyse d'Investissement d'Ananas

Le consultant effectuera une analyse d'investissement de dix-année du point de vue d'un investisseur international qui développe une production d'ananas frais et une opération d'expédition en Guinée d'une taille suffisante pour servir un marché ciblé de façon continue (par ex. une moyenne d'un chargement de conteneur d'ananas à exporter tous les jours, pendant la saison de production). L'investisseur produira des ananas en Guinée pour les vendre aux marchés en Europe, en Afrique du nord, en Moyen-orient. Le fruit qui est trop petit ou qui ne satisfait pas autrement les normes de qualité d'exportation, seront vendues aux marchés locaux ou régionaux. Le fruit produit par l'investisseur sera complété comme nécessaire à travers les contrats avec les cultivateurs de surgelés et d'ananas à petite échelle.

Le scénario d'investissement doit être basé sur la réalité de véritable production d'ananas en Guinée, pas sur un modèle de production générique. En d'autres termes, l'investissement doit avoir un site spécifique et doit tenir en compte tous les biens (les

bâtiments, l'équipement) qui pourrait être mis à la disposition d'un investisseur étranger par les agences au sein du Gouvernement Guinéen. De plus, étant donné les ressources limitées disponibles aux petits cultivateurs en Guinée, tous produits chimiques et tout équipement d'irrigation utilisé par les planteurs de surgeons doivent être financé par l'exportateur.

La méthode analytique utilisée doit déterminer le taux interne de rendement. Cette méthode calcule le taux d'intérêt qui fait la valeur nette à présent, de tous les flux en espèces, liés à l'investissement qui est égal à zéro. La méthode analytique appliquée. Une analyse de sensibilité doit être effectuée aussi, sous la supposition que le prix du marché pour le produit fini vendu, de même que le coût de matières brutes, augmenteraient et aussi diminueraient par quinze pourcent.

Toutes suppositions dans l'analyse d'investissement, devraient être clairement exprimées.

Comme mentionné auparavant, le consultant doit faire des recommandations sur la production permanente d'ananas en Guinée.

L'analyse doit adresser les éléments suivants:

- Variétés de Plantes
- Sources de Surgeons
- Préparation du Terrain
- Traitement des Surgeons
- Densité de Plante
- Plantation
- Irrigation
- Engrais
- Culture Vivrière; protection de plante
- Surgeons d'autres cultures vivrière
- Production de fleur
- Cycle de Culture
- Récolte
- Traitement après récolte
- Commercialisation et exportation
- Prix
- Production/Rendement d'Exportation
- Production de Surgeons
- La Vie Economique de la Plante
- Financement
- Structure de Gestion
- Loyer
- Condition de biens; Achat de biens

L'analyse d'investissement sera effectuée par un consultant international avec l'assistance d'un consultant local qui est spécialisé dans la production d'ananas.

L'Analyse d'Investissement

L'analyse d'investissement de mangue doit tenir en compte l'exportation de mangues fraîches par voie maritime comme base fondamentale, avec les exportations

supplémentaires basé sur la production de récoltes qui complètent la saison de production de mangue.

La méthode d'affaires appliquée pour les exportations de mangue sera basé sur l'achat de fruit des planteurs indépendants; cependant, il supposerait que l'exportateur finance le coût d'entretien de verger effectuée par ses planteurs affiliés au cours de la période de croissance. Le coût d'entretien de verger se redressera à partir des paiements pour le fruit acheté des planteurs affiliés. L'investissement exigé pour les bases fondamentales d'exportations de mangue inclura des chambres froides, des équipements de classification et de triage, un deuxième générateur (en cas de panne), des véhicules de passager, un équipement de communications, et un équipement de manipulation tel que un élévateur à fourche. Dans une mesure possible, cet équipement serait utilisé aussi pour l'exportation de denrées supplémentaires. Cependant, Dans le cas où des services et des équipement spécialisés serait exigés pour les denrées supplémentaires, ces investissements doivent être tenus en compte dans l'analyse aussi.

Le modèle d'investissement de mangue doit tenir en compte la production et l'exportation de denrées supplémentaires telles qu'elles sont rehaussées dans le calendrier ci-dessus mentionné qui complétera les bases fondamentales d'exportations de mangue. L'analyse de l'investissement exigé pour chaque denrée supplémentaire, avec leurs projections de revenu et dépense, devraient être séparément présentés. Cependant, une analyse consolidée doit être présentée qui incorpore les résultats financiers de l'investissement dans les mangues, avec ceux de toutes autres denrées saisonnières. Le consultant international fera une recommandation à l'endroit d'ARCA pour que le mélange de denrées soit inclus dans l'analyse d'investissement consolidée.

En ce qui concerne quelques vivrières, telles que des pommes de terre, le modèle peut supposer bien que le service d'emballage et de stockage seront simplement utilisés pour trier, emballer, et conserver la denrée dans la chambre froide comme une prestation fourni sous contrat aux tiers.

Similaire à ce qui est indiqué pour l'analyse d'investissement d'ananas, la méthode analytique utilisée pour l'analyse de mangue doit déterminer le taux interne de rendement. Une analyse de sensibilité doit être aussi effectuée, sous la supposition que le prix du marché pour le produit fini vendu, de même que le coût de matières brutes, augmenteraient, et aussi baisseraient de quinze pourcent. Comme dans le cas des ananas, toutes suppositions dans l'analyse d'investissement de mangue doivent être clairement exprimées.

L'analyse d'investissement sera effectuée par un consultant international avec l'assistance d'un consultant local qui est spécialisé dans la production d'horticulture.

Séparément, un spécialiste du Fulaya, le Centre de Recherche Agricole a été engagé pour développer les budgets de récolte pour chacune des récoltes supplémentaires possibles.

Cette information sera fournie aux consultants pour leur usage dans ces analyses.

Rapports

Une description d'illustration des contenus de chaque rapport est le suivant:

Page des titres

Abbréviations

Table de matière

Résumé Executif

Introduction

Perspective Historique

Analyse d'Investissement

Conclusions and recommandations

Annexe:

- Portée de travail du Consultant
- Liste des documents consultés
- Noms et information de contacts des personne contactées

Le font "Times New Roman", size 12 doit être utilisé pour rédiger ce rapport. Le rapport doit être rédigé en Français.

Les deux rapports (l'Analyse d'Investissement d'Ananas et l'Analyse d'Investissement de Manque Analysis) doivent être soumis séparément. Tous les chiffres de coût et de revenu devraient être transformés en dollars d'Etats-Unis (\$US) et les cours d'échange doivent être spécifiques selon les monnaies nationales différentes.

Programme de travail

Un programme de travail (PDT) de trente-trois jours ouvrables est accordé par le consultant international au consultant local pour effectuer cette analyse

Date de Completion

La date de délai pour les deux rapports est le 1er juin, 2006