



USAID | **GUINÉE**
DU PEUPLE AMERICAIN

ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE EN GUINÉE (ARCA/GUINÉE)

**ANALYSE DE L'EXPORTATION POTENTIELS DES PRODUITS DE
GUINÉE: FRUITS SÉCHÉS**



OCTOBRE, 2006

Cette publication a été produite pour une revision de l'Agence Américaine pour le Développement International.
Elle fut préparée par Chemonics International.



USAID | **GUINÉE**
DU PEUPLE AMERICAIN

ACTIVITÉ DE RENFORCEMENT DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE EN GUINÉE (ARCA/GUINÉE)

**ANALYSE DE L'EXPORTATION POTENTIELS DES PRODUITS DE
GUINÉE: FRUITS SÉCHÉS**

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

Les opinions exprimées dans cette publication ne représentent pas nécessairement celles de l'Agence américaine pour le développement international ou du gouvernement américain.

TABLE DES MATIÈRES

ABRÉVIATIONS ET SIGLES	i
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	ii
CHAPITRE UN: INTRODUCTION	1
CHAPITRE DEUX: METHODOLOGIE	2
CHAPITRE TROIS: APERÇU GÉNÉRAL SUR LES FRUITS SÉCHÉS EN GUINÉE	3
NIVEAU DE PRODUCTION DES FRUITS	3
LA PRODUCTION DE FRUITS SÉCHÉS	3
EVÈNEMENTS RÉCENTS AYANT MARQUÉ LA PRODUCTION DE FRUITS SÉCHÉS	3
EXPERIENCES EN MATIÈRE DE TRANSFORMATION DE FRUITS SÉCHÉS EN GUINÉE	4
LES OPERATEURS DE LA TRANSFORMATION DES FRUITS EN GUINÉE	5
LES PROCESSUS DE PRODUCTION DES FRUITS SÉCHÉS EXPORTÉS	9
LES PRODUITS ET QUANTITES EXPORTÉS DE FRUITS SÉCHÉS	11
LE MODE DE CONDITIONNEMENT DES PRODUITS	11
L'EXPÉDITION DES PRODUITS	12
LES PRIX DE VENTE	12
RAISONS DE L'ARRÊT DES ACTIVITES DE SÉCHAGE ET D'EXPORTATION DE FRUITS	12
PERSPECTIVES DE LA PRODUCTION ET EXPORTATION DES FRUITS SÉCHÉS EN GUINÉE	12
12	
CHAPITRE QUATRE: ATOUS ET CONTRAINTES DE LA SOUS FILIÈRE FRUITS SÉCHÉS	14
14	
AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	14
AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	14
15	
CHAPITRE CINQ: MARCHÉ INTERNATIONAL DES FRUITS SÉCHÉS	16
16	
LES EXPORTATIONS VERS LE MARCHÉ EUROPÉEN	16
LE MARCHÉ CONVENTIONNEL DE FRUITS TROPICAUX SÉCHÉS	16
LE MARCHÉ DES FRUITS SÉCHÉS BIOLOGIQUES	16
LES AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES CONCURRENTIELS	17
LES TENDANCES DES IMPORTATIONS DE FRUITS SÉCHÉS	18
CHAPITRE SIX: CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	19
ANNEX: BIBLIOGRAPHIE ET PERSONNES RECONTRÉES	A-1

ABRÉVIATIONS ET SIGLES

ACA	Agence pour la Commercialisation Agricole
ADF	African Development Foundation
AFEG	Association des Femmes Entrepreneurs de Guinée
AFTT	Association des Femmes Technologues et Techniciennes
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEPA	Bureau de Coordination des Etudes et de la Politique Agricole
CAF	Coût Assurance Fret
CARIG	Cabinet Africain d'Architecture et d'Ingénierie de Guinée
FCFA	Franc de la Communauté Française d'Afrique
CRD	Communauté Rurale de Développement
ECOCERT	Organisme Européen pour la certification
FOGUIRED	Fonds de Reconversion de la Dette Guinéo-Italienne
GFPFL	Groupement Féminin pour la Promotion des Fruits et Légumes
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GNF	Franc Guinée (monnaie nationale de la République de Guinée)
GPS	Groupement des Planteurs de Siguiri
KDF	Kanya Donse Fany (produit fabriqué à Kindia, Bon à consommer)
OFF	Organic Farm Food
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PADER/HG	Projet de Développement Rural et Agricole de Haute Guinée
PCPEA	Projet Cadre de Promotion des Exportations Agricoles
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
SAFLEG	Société Agricole de Fruits et Légumes
TRD	Termes de Référence
USAA	Unité de Séchage Agro-Alimentaire
USAID	Agence Américaine pour le Développement International

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

La présente étude s'est déroulée dans les régions de la Guinée Maritime et Haute Guinée en raison des pertes post récoltes importantes dans ces zones, faute de trouver des marchés, de l'existence de poches de surproduction qui surviennent périodiquement et parce qu'elles regroupent surtout la majorité des unités de transformation de produits à l'exportation.

Au terme de cette étude nous avons constaté entre autres que:

- Les entreprises publiques de transformation de produits agricoles ont fermé après le changement de régime en 1984, favorisant ainsi la perte d'une grande partie de fruits.
- Ce sont surtout les unités privées et leurs structures d'appui qui de part leurs ressources et moyens limités, ont saisi cette opportunité pour une valorisation de la production dont les retombées sont importantes pour de très nombreuses familles rurales du pays.
- Le séchage des fruits est une activité connue en Guinée depuis une vingtaine d'années. En raison de la coïncidence de la période de production des fruits avec la saison des pluies et pour des raisons économiques, il est devenu une voie sûre de réduction des pertes à cause d'absence de débouchés pour les fruits frais et du manque d'unité de transformation industrielle.
- La production et l'exportation des fruits séchés sont une autre sous filière des fruits qui a été initiée et timidement promues en Guinée au cours des années 1995 - 2003.
- Cependant le secteur demeure mal connu encore à cause du manque de statistiques, du caractère informel des activités et la quasi inexistence des unités de transformation de fruits en général et du séchage en particulier dans le pays. Aucune statistique fiable n'existe sur la production de fruits séchés, généralement pratiquée par les femmes.
- Le séchage artisanal réalisé par les associations ou groupements de femmes ne permet pas la production de fruits séchés de qualité exportable bien qu'il soit une activité des femmes urbaines qui sont plus ou moins spécialisées pour avoir reçu des formations conséquentes.
- Il existe depuis une dizaine d'années un flux commercial, même s'il est resté négligeable, de fruits séchés biologiques, au départ de la Guinée et à destination du marché européen. Les fruits séchés déshydratés biologiques produits par la société NABEKAM Bio, seule entreprise spécialisée sur ce créneau, mais qui a cessé ses activités en 2003, étaient expédiés certifiés conformes aux normes. Pour se plier aux nécessités de l'allongement des circuits de commercialisation à l'exportation et à l'évolution des modes de consommation, cette entreprise conditionne ses produits en portion " Consommation " de 200 et 250 grammes.
- Nonobstant l'existence des atouts importants, le secteur de la transformation des fruits séchés en Guinée est en péril depuis quelques années. Les principales entreprises privées dans la transformation qui évoluaient dans ce secteur ont arrêté leurs activités.
- Le marché conventionnel européen des fruits tropicaux séchés et déshydratés est très limité et concerne essentiellement l'ananas, la banane, la papaye, la mangue et les noix de

coco. Néanmoins, des créneaux sont encore ouverts et les producteurs africains en général et ceux de la Guinée en particulier pourraient s'engager après avoir mené une étude sérieuse du cahier des charges de produit nouveau très précis correspondant à la demande d'un industriel, ou bien produit biologique peu sucré (les fruits ont une place particulière). Le marché solidaire soucieux de la rémunération du producteur est une autre alternative.

Pour une relance durable de la sous filière fruits séchés de la Guinée, les axes stratégiques proposés reposent sur le principe d'un *choix de produits biologiques frais et séchés à l'exportation*. Ces stratégies devraient permettre d'améliorer les pratiques et les conditions de production et de mise en marché des fruits séchés de la Guinée. Elles comprennent:

L'assistance à la mise en place des unités:

1. Aider les promoteurs dans la réalisation des études socio-économiques préalables à l'implantation des unités de transformation.
2. Études de marché bio: accompagner les entreprises tournées vers l'exportation (étude de faisabilité, appui-conseil, diagnostic, évaluation économique), assurer l'assistance à la maîtrise de la qualité, étudier la mise en conformité des entreprises pour l'obtention d'un label bio.

Les nouvelles technologies de transformation:

3. Élaborer les procédures de transformation de manière à obtenir des produits finis de bonne qualité pour se tailler ainsi une place sur le marché international de fruits séchés.
4. Améliorer des techniques de transformation par l'acquisition des équipements modernes qui permettent de pratiquer des technologies dites appropriées.

L'organisation de la commercialisation des produits transformés:

5. Diversifier la clientèle des entreprises productrices de fruits séchés sur le marché international.
6. Impliquer les clients étrangers dans les activités de promotion des produits commercialisés en général et des fruits séchés en particulier.
7. Créer les conditions à l'adhésion des paysans aux programmes de développement des entreprises transformatrices: contrats de production et de commercialisation, définissant les critères techniques de production ainsi que le prix d'achat des produits.
8. Informer, organiser, susciter et/ou offrir les opportunités de participation aux forums nationaux ou sous-régionaux de présentation des produits transformés, notamment des fruits séchés (foires, expositions, etc.).

CHAPITRE UN: INTRODUCTION

Les fruits sont parmi les principales productions agricoles de la Guinée. Réputés dans toute l'Afrique de l'Ouest pour leur qualité, une grande partie des fruits produits sont malheureusement perdus, faute de trouver des marchés et un système d'écoulement favorable. Une valorisation de cette production aurait pourtant des retombées importantes pour de très nombreuses familles rurales du pays.

Reconnaissant que la valorisation est l'un des nombreux apports dans le processus de développement plus large de la commercialisation à l'exportation des produits agricoles du pays, l'USAID Guinée par l'intermédiaire de son projet ARCA-Guinée, a demandé une analyse du potentiel d'exportation de trois autres produits (anacarde, fruits séchés, et huiles essentielles) afin de produire un plan d'options stratégiques pour la relance et le développement durable de ces sous filières.

En effet, il existe depuis une dizaine d'années un flux commercial même s'il est resté négligeable de fruits séchés biologiques, au départ de la Guinée et à destination du marché européen. Les fruits séchés déshydratés biologiques produits par la société NABEKAM Bio, seule entreprise spécialisée sur ce créneau, mais qui a cessé ses activités en 2003, étaient expédiés certifiés conformes aux normes.

Etant donné donc les problèmes de l'exportation des fruits frais au départ de la Guinée vers le marché international, l'exportation des fruits séchés notamment ceux sous le label biologique semble a priori être une alternative intéressante dans la mesure où elle permet de réaliser une certaine valeur ajoutée et d'exporter des produits répondant aux normes internationales admises en la matière. Aussi, bien prisés sur les marchés extérieurs, ces produits peuvent également être exportés en quantité importante par les entreprises concernées.

Le travail qui fait l'objet du présent rapport a donc consisté, selon les termes de référence de l'étude à analyser le potentiel d'exportation des fruits séchés par une revue de la situation actuelle de la production, de l'exportation, des marchés potentiels de fruits séchés et à déterminer une stratégie cohérente pour relancer si nécessaire, les activités d'exportation de ces produits en développant une agro-industrie viable par des appuis de l'USAID et/ou d'autres donateurs internationaux.

Le présent rapport est structuré autour de cinq parties. Une méthodologie décrivant la manière dont les informations ont été recueillies, analysées et interprétées.

Une deuxième partie qui aborde l'aperçu général de la sous filière fruits séchés en Guinée. Dans cette partie, nous avons traité la production de fruits séchés, les événements récents ayant marqué la production et l'exportation de fruits séchés, les expériences en matière de transformation de fruits, les opérateurs de la sous filière en Guinée, etc.

La troisième partie traite des atouts et contraintes de la sous filière fruits séchés et la quatrième quant à elle, aborde les marchés internationaux de fruits séchés en s'appuyant sur les fruits séchés biologiques pour lesquels des débouchés sûrs existent et les tendances des importations de fruits séchés sur le marché mondial. Enfin, une conclusion et des recommandations pour un développement durable de la sous-filière fruits séchés en Guinée viennent mettre fin à ce rapport.

CHAPITRE DEUX: METHODOLOGIE

L'examen des TDR montre que cette étude peut être subdivisée en trois principales parties qui portent sur des aspects distincts mais complémentaires. Il s'agit de:

1. L'aspect production
2. L'aspect commercialisation à l'exportation
3. L'aspect marché international

A l'exception du dernier point dont les informations peuvent être disponibles dans la bibliographie (rapport et études) et sur des sites Internet, chacun des deux autres ont été couvert par des contacts que nous avons eu à Conakry et à l'intérieur du pays avec des acteurs du secteur de la transformation des fruits (producteurs, exportateurs) et les services d'appui et de conseil.

La transformation des fruits est réalisée dans des unités implantées dans les zones de production à l'intérieur du pays. La spécificité de ce secteur vient du fait que les fruits transformés sont récoltés, transportés, traités et conditionnés conformément au cahier de charges du client et aux normes du marché destinataire.

Plutôt que de se disperser et de couvrir l'ensemble des zones de production de fruits dans le pays, il nous a semblé préférable de se limiter à un petit nombre de préfectures, principales productrices de fruits transformés et exportés. Ainsi, nous avons avec quelques acteurs installés dans ces zones, recouper les informations et mieux analyser la situation de la sous filière fruits séchés. Non seulement pour des raisons de pertes post-récolte importantes, faute de débouchés immédiats, de l'existence des poches de surproduction qui surviennent périodiquement et parce qu'elles regroupent la majorité des unités de transformation, notre choix s'est porté sur les préfectures de Kindia en Basse Guinée et celles de Siguiri, Kankan et Mandiana en Haute Guinée.

Dans chacune de ces zones couvertes par l'enquête, nous avons visité les installations des unités opérationnelles et rencontré également les promoteurs des entreprises et unités existantes, les structures d'appui ou d'encadrement et les services techniques de l'administration pour collecter les informations relatives à la production, la transformation et la commercialisation des fruits en général et des fruits séchés en particulier.

Il faut noter toutefois, que les unités visitées sont très peu représentatives pour une bonne analyse de la situation compte tenu de leur nombre et du niveau actuelle de leurs activités de production et de commercialisation de fruits séchés.

Le guide d'entretien élaboré à cet effet a permis d'une part de collecter des informations qualitatives concernant la situation des fruits séchés produits en Guinée, le volume commercialisé à l'exportation et les marchés visés, d'autre part de cerner la situation du marché importateur des produits guinéens et les perspectives en matière de production et d'exportation des fruits séchés de la Guinée.

CHAPITRE TROIS: APERÇU GÉNÉRAL SUR LES FRUITS SÉCHÉS EN GUINÉE

NIVEAU DE PRODUCTION DES FRUITS

Les fruits représentent l'une des principales activités agricoles des populations guinéennes surtout celles rurales. Depuis plus d'une dizaine d'années, les agriculteurs se sont orientés vers la culture de fruits. Les principales productions de fruits sont l'ananas, la banane, la mangue, et les agrumes (orange douce).

La production de mangues est estimée entre 50 à 65 000 tonnes sur l'ensemble du pays mais elle est surtout localisée en Haute Guinée et en Guinée Maritime. La production de banane a régressé considérablement. C'est seulement au cours des dix dernières années que les autorités ont introduit des vitro plants pour relancer cette culture (Projet relance bananière du CFC, par exemple). La production d'ananas est réalisée essentiellement en Guinée Maritime atteindrait quant à elle 6 000 tonnes. Les plus grandes plantations d'agrumes se trouveraient en Moyenne Guinée. Depuis 1980, ce produit fait cependant l'objet d'une sévère attaque par la cercosporiose. La production fruitière guinéenne dans son ensemble est estimée à environ 115 000 tonnes par an.

LA PRODUCTION DE FRUITS SÉCHÉS

Les fruits séchés sont une autre sous filière des fruits qui a été promue timidement en Guinée au cours des années 1995 - 2003. Aucune statistique fiable, faute de relevé n'existe sur la production de fruits séchés notamment celle des unités de transformation artisanale, généralement tenue par les femmes. On notera toutefois que les fruits exploités sont la banane, l'ananas et la mangue.

Le sous secteur des fruits séchés demeure mal connu à cause du manque de statistiques, du caractère informel des activités et de la dispersion géographique des unités de transformation en Basse et Haute Guinée.

EVÈNEMENTS RÉCENTS AYANT MARQUÉ LA PRODUCTION ET LA COMMERCIALISATION DES FRUITS SÉCHÉS

La Guinée dispose d'énormes potentialités en matière de production de fruits. Les principales zones de production sont d'une manière générale, pour les fruits à l'exportation, la Basse Guinée et la Haute Guinée. Cependant, il convient de signaler que des difficultés persistent quant à la commercialisation et la conservation des fruits dans ces zones et cela depuis plusieurs années. Cette situation pourrait s'expliquer d'une part, par l'arrêt des unités agro-industrielles publiques notamment celle du jus de fruits de Kankan, la conserverie de Mamou et l'unité de transformation de l'ananas de Maféryyah dans la préfecture de Forécariah.

Il faut rappeler que la production des fruits séchés pour le marché local et le marché d'exportation a été catalysé par le secteur privé suite au libéralisme économique prôné par la deuxième République en 1984. Des initiatives prises dans ce domaine par des promoteurs guinéens et étrangers compte tenu de l'existence d'un potentiel agricole important ont permis au cours des années 90, la naissance d'un secteur porteur notamment pour les femmes.. Plusieurs unités de transformation ont été mises en place entre 1995 et 1998 grâce au soutien financier et technique de l'Etat et des partenaires au développement comme la Banque Mondiale, l'USAID, la CDE, et l'ONUDI.

Au cours des cinq dernières années, les activités de transformation et de conservation des produits agricoles en général et des fruits en particulier connaissent des difficultés, limitant ainsi l'émergence de la filière.

La plupart des unités de transformation de produits agricoles et notamment des fruits a fini soit par abandonner leurs activités au profit d'autres plus porteuses, soit par arrêter et fermer complètement. Le cas de Nabekam Bio, seule entreprise productrice et exportatrice de fruits frais et séchés en Guinée biologiques en vue de leur exportation vers les marchés européens est un exemple remarquable.

Il convient de noter qu'en 2001, le Gouvernement à travers le Ministère des Affaires Sociales, promotion Féminines et Enfance et avec l'aide de ses partenaires au développement avait initié un projet de création d'unités pilotes de séchage et de transformation de fruits et légumes à Kindia, Pita, Kankan et N'Zérékoré et appui à la vulgarisation de la technique au niveau des communautés de base. Quoique ambitieux, ce projet n'a pas atteint ses objectifs malgré les atouts incontestables de la filière fruits et légumes.

On peut toutefois signaler que les initiatives dans ce domaine n'ont pas tariées jusqu'à nos jours. Une assistance financière importante a été accordée par l'ONG FOGUIRED, en début de l'année 2006, au groupement de planteurs de Siguiiri pour la construction d'une unité de séchage de mangue à Siguiiri, préfecture de la Haute Guinée et ville frontalière à la République du Mali. La réalisation des travaux a démarrée depuis au mois de juin passé.

EXPERIENCES EN MATIÈRE DE TRANSFORMATION DE FRUITS SÉCHÉS EN GUINÉE

Il n'existe pas d'unité de transformation industrielle de fruits en Guinée, mais de petites unités artisanales produisent du jus, de la marmelade, de la confiture, du nectar et des tranches séchées (essentiellement par séchage solaire), en petite quantité pour le marché local.

La société NABEKAM Bio qui produisait des fruits séchés (ananas, banane et mangues) a cessé ses activités en 2003.

Le séchage artisanal ne permet pas la production de fruits séchés de qualité exportable bien qu'il soit une activité réalisée par des femmes urbaines en associations ou groupement qui sont plus ou moins spécialisées pour avoir reçu des formations conséquentes.

Outre, les petites unités de séchage artisanales, il a existé deux unités de transformation basée sur le séchage dont la première utilisant l'énergie électrique produisant des produits labellisés bio (unité construite par BioGuinée et reprise par NABEKAM bio à Kindia) et le deuxième utilisant le gaz pour produire des produits conventionnel (USAA de Mr Médar à Siguiiri).

Il faut souligner que la production et l'exportation des fruits séchés biologiques ont été apparemment une activité prometteuse en Guinée de 1998 à 2003. Deux entreprises ont évolué sur ce créneau. Ce sont : Bio-Guinée créée par un promoteur français Mr Jacques Mesnil et NABEKAM Bio créée par deux promoteurs guinéens.

NABEKAM Bio a été la seule entreprise présente sur le créneau bio jusqu'en 2003, année à laquelle elle a cessé ses activités après avoir connu quelques difficultés ponctuelles liées au

renforcement de la réglementation européenne en matière de produits biologiques en général et de fruits séchés en particulier.

L'entreprise visait initialement l'exportation des fruits frais biologiques, puis elle acquérait en 1997 des équipements en même temps que le savoir faire avec la reprise des activités de BIOGUINEE à Kindia, qui exportait déjà vers l'Europe des fruits frais et séchés biologiques. Elle a entre autres bénéficiée de l'assistance du PCPEA (Projet Cadre de Promotion des Exportations agricoles) et du CDE Bruxelles.

Les rendements moyens de séchage obtenus dans son unité sont de l'ordre de 3,3% pour la mangue, 11,1% pour la banane, et 5% pour l'ananas.

Toutes ces unités opèrent en fonction des saisons et de la disponibilité des matières premières.

LES OPERATEURS DE LA TRANSFORMATION DES FRUITS EN GUINÉE

Comme indiqué plus haut, l'essentiel des activités de transformation des fruits en Guinée est réalisé par les femmes en association et/ou groupement et un petit nombre d'entreprises privées.

Les principales associations ou groupements opérationnelles actuellement sont les suivants:

- Le Groupement Féminin pour la Promotion des Fruits et Légumes (GEPFL)
- l'Association des Femmes Entrepreneurs de Guinée (AFEG) à Kindia ;
- l'Association des Femmes Techniciennes et Technologues (AFTT) à Kankan.

Le Groupement Féminin pour la Promotion des Fruits et Légumes (GEPFL)

Le GFPFL est un groupement créé en 1987 à Kindia grâce à la coopération avec la Loire Atlantique de la région de Nantes en France.

C'est un Groupement d'Intérêt Economique (GIE) ayant la forme d'une PME. Son siège à Foulaya village sur la nationale Kindia Conakry.

Il dispose d'un village technologique équipé pour la transformation des produits agricoles. Il regroupant une centaine de femmes rurales venant des CRD de Friguiagbé et Damakanyah.

L'objectif premier du GFPFL en tant que structure spécialisée dans la transformation des produits agricoles est la lutte contre la pauvreté par le biais de la sécurité alimentaire en procédant à la transformation des fruits, légumes, céréales, épices et des feuilles.

Ce groupement gère un personnel permanent de 15 personnes dont (1) homme et un personnel temporaire de 36 individus. Le groupement dispose également un point de vente à Conakry pour l'écoulement de ses produits.

Pour ce qui est des moyens matériels dont dispose le groupement, on peut citer:

- ✓ Un bureau quelque peu équipé
- ✓ Une salle de conditionnement des produits transformés

- ✓ Un magasin de stockage des produits transformés et ceux non transformés
- ✓ Trois grands séchoirs de produits notamment les feuilles et les fruits

Le GFPFL aurait bénéficié de l'appui financier du PNUD pour la mise en place de séchoirs en 2004. En plus, il a bénéficié d'un prêt financier de la BAD pour un montant équivalent à la somme de 5 millions de francs guinéens en 2004, entièrement remboursé à ce jour.

Néanmoins, il convient de noter que ce groupement malgré la grande expérience de son personnel en la matière de transformation, il évoluerait vers sa disparition si aucune disposition adéquate n'est prise pour une bonne poursuite de ses activités. A ce jour, les installations, le bâtiment abritant les matériels de transformation sont dans un état de grave vétusté. A ces difficultés, il faut ajouter d'autres non des moindres comme:

- ✓ l'Acquisition des emballages
- ✓ l'Alimentation en énergie électricité pour le fonctionnement des équipements de transformation
- ✓ Le manque de moyen de transport pour la collecte des produits des zones production au siège de l'unité et du siège de l'unité aux différents lieux d'écoulement

Le Groupement Kanya Donsé Fanyi (KDF)

KDF est une filiale du GFPFL qui réalise également la transformation des fruits et légumes. Le personnel employé est payé par le GFPFL qui gère les recettes générées par les activités de transformation de KDF. Ce groupement se spécialise surtout dans la transformation des mangues et des légumes alors que le GFPFL travaille sur divers produits comme l'ananas, les oranges, la goyave, la papaye, etc.

L'Association des Femmes Technologues et Techniciennes (AFTT)

L'Association des femmes technologues et techniciennes (AFTT) a été créée à Kankan en 2000 par 23 membres dont un homme. Son unité de transformation est implantée sur un domaine attribué à l'Association dans la zone industrielle de Sénkèfara, à 3 Km de la ville de Kankan.

L'association transforme plusieurs produits agricoles, notamment des céréales, les fruits et les produits de cueillette (miel, néré).

Cette association a bénéficié de l'appui financier de l'ADF à travers le projet n°1463-Gui/AFTT pour l'amélioration des conditions de production et de commercialisation sous le label «Diya» de ses produits. Il y a quelques années, cette association a cessé ses activités de production de mangues séchées bien que disposant d'un séchoir acquis à 35 millions de francs guinéens.. Sa production de mangues séchées était commercialisée essentiellement sur le marché local. Les raisons de l'arrêt de cette activité sont entre autres: le coût élevé de la transformation et en particulier le manque de débouché en Guinée et à l'extérieur.

Il faut souligner que AFTT poursuit ses activités de transformation par la production de jus (tamarin, mangue, citron), confiture, poudre de céréales pour nourrissons, soumbara et gingembre et les tranches de fruits (mangues, gingembre, etc.)

Ces produits sont commercialisés sur le marché local de Kankan et à Conakry et aussi lors des rencontres commerciales (foires et expositions) en Guinée et à l'étranger en particulier dans la sous région.

Plusieurs clients de l'extérieur, particulièrement en France, ont exprimé leur intérêt à collaborer avec cette association dans le but de commercialiser les produits sur ce marché, notamment des jus de tamarin et de mangues qui semblent être bien appréciés par les consommateurs (compatriotes) résidents dans ce pays.

Unité de séchage Agro-alimentaire de Saint Alexis (USAA)

M. Médar CAMARA, un opérateur ayant une longue expérience dans la production et la commercialisation des fruits, suite à un séjour qu'il a effectué au Burkina Faso, s'était investi dans séchage de la mangue par la construction d'une unité de séchage de mangue à Saint Alexis dans la commune urbaine de Siguiri.

Cette unité produisait de la mangue séchée à partir d'un four de séchage à gaz construit par un technicien spécialiste Burkinabé. L'unité n'a travaillée qu'une seule année avec une production de trois (3) tonnes de mangues séchées qu'il a voulu commercialiser au Burkina Faso, débouché, visé après ses premiers contacts lors d'une foire.

Le résultat financier de cette opération a été en très négatif comme il nous la présenté lors de notre entretien. La cause de l'échec de la commercialisation du produit sur ce marché est liée à la trahison du client qui aurait détourné une part importante des recettes. Cette situation aurait fini par décourager ce promoteur dans la poursuite de cette activité surtout que le marché local n'existe pas, pour enfin s'orienter dans l'aviculture. Comme autres contraintes évoquées par ce promoteur, il faudra noter le coût élevé du gaz utilisé pour le four et les emballages qui étaient tous importés du Burkina et achetés en francs CFA.

Le groupement des planteurs de Siguiri (GPS)

Dans le cadre de l'appui aux populations rurales pour l'amélioration de leurs conditions de vie et lutter contre la pauvreté en zone milieu rural, le GPS (Groupement de Planteurs de Siguiri) a bénéficié d'une assistance financière de près de 150 millions de francs Guinéens de l'ONG FOGUIRED pour la réalisation d'une unité de séchage de mangues à Saint Alexis, commune urbaine de Siguiri.

Il faut noter que pour l'exécution de ce projet, l'OCPH a été choisi par FOGUIRED comme l'opérateur dans la réalisation de cette unité. Il a été constaté au moment de collecte des données, le démarrage effectif des travaux de construction de cette unité, après le décaissement par le bénéficiaire de la première tranche de financement pour environ 60% du coût global du projet.

La Société NABEKAM Bio

NABEKAM Bio est une Sarl de droit guinéen, créée en 1988. Elle employait une quarantaine de personnes pour la réalisation de ses différentes activités. Elle était spécialisée dans la production de fruits et légumes tropicaux (ananas, mangue, banane, haricot vert etc.) frais et biologique séchés destinés essentiellement à l'exportation vers l'Europe à travers des accords commerciaux conclus avec des sociétés de l'Union Européenne.

Les activités de l'entreprise étaient organisées autour des principaux produits suivants: ananas, mangue et banane en frais et séchés. Les matières premières sont constituées des produits frais locaux achetés auprès des producteurs sous contrat. La capacité annuelle de traitement de son unité de séchage était de 9 à 20 tonnes de fruits déshydratés. La société possédait également la certification biologique européenne.

Avec un chiffre d'affaire moyen de 300 000 dollars par an, elle collaborait étroitement avec les producteurs et artisans repartis dans un rayon de 50 Km autour de Koliagbé, site d'implantation de l'unité de transformation.

Pour une meilleure réalisation de ses activités, l'entreprise a favorisé le rapport avec des producteurs sous contrat et joué également un rôle d'appui conseil et de formation afin de satisfaire aux conditions indispensables au développement d'une entreprise.

L'accroissement de la demande s'était traduite par la réalisation d'une nouvelle unité conforme avec les règles de fonctionnalité, d'hygiène et sécurité, mais qui à terme n'a pu être opérationnelle pour un problème de d'alimentation en énergie électrique.

Trois principaux clients absorbaient la production de NABEKAM Bio en produits frais (ananas et mangue): EOSTA en Hollande, PRONATURA en France, et OFF (Organic Farm Foods) en Angleterre. Un seul client importait la totalité de sa production en fruits déshydraté, BOYERE en France, sans toutefois une clause d'exclusivité. Les contacts réalisés sur l'Allemand en 1998, auguraient de bonnes perspectives de diversification de la clientèle. Les produits NABEKAM Bio étaient certifiés par ECOCERT International basé en Allemagne.

Face aux difficultés rencontrée dans le financement des opérations, le non fonctionnement de la nouvelle unité plus moderne, l'entreprise à fini par arrêter complètement ses activités en 2003.

Tableau: Evolution de la production et du chiffre d'affaires (en milliers de dollars)

Année	Produits (en tonnes)			Total (en tonne)	Chiffre d'affaire (en millier de dollars US)
	Ananas frais	Mangue fraîche	Fruits séchés		
1997/98	95 tonnes	138 tonnes	12T 200 (banane 9T814 soit 109 T frais et ananas 2T386 soit 53 T frais)	395	281,16
1998/99	128 tonnes	176 tonnes	17 T (banane 13 T soit 119T frais ; ananas 3T soit 62T frais et mangue 1T soit 20T frais)	506	306,17
1999/00	163 tonnes	233 tonnes	21T (banane 15 T soit 132 T frais ; ananas 4T soit 101T frais et 2T soit 54 T frais)	683	365,38
2000/01	0 tonnes	257 tonnes	19T (banane 16T soit 136T frais et mangues 3T soit 78 T frais)	471	255,12
2001/02	0 tonnes	276 tonnes	18T (banane 14T soit 127T frais et mangue 4T soit 101T frais)	504	310,20

Source : données d'enquêtes

LES PROCESSUS DE PRODUCTION DES FRUITS SÉCHÉS EXPORTÉS

Mangue

Le séchage de la mangue est une activité connue en Guinée depuis une vingtaine d'années. En raison de la coïncidence de la période de production de la mangue avec la saison des pluies et pour des raisons économiques, le séchage est devenu une voie sûre de réduction des pertes de fruits à cause d'absence de débouchés pour les fruits frais et du manque d'unité de transformation industrielle.

En Guinée, plusieurs variétés de mangues sont connues. Toutefois, toutes ne se prêtent pas à une activité de séchage (disponibilité, coût, goût, rendement). Quatre variétés sont séchées: Irwin, Kent, Keitt et Smith.

Le processus de séchage de mangue pratiqué dans l'unité de transformation de NABEKAM compte six étapes successives et complémentaires ci-après. (1) le triage, (2) la pesée, (3) le lavage, (4) l'épluchage, (5) le découpage et la mises des tranches sur des claies, et enfin (6) le séchage durant 24 heures à une température variant entre 60 et 75°C. Cette opération permet d'évacuer l'eau contenue dans le fruit qui garde la plus part de son intérêt nutritionnel.

Des femmes ont été suffisamment bien formés aux principes fondamentaux de séchage et fabrication de séchoir solaire. On notera que les groupements de femmes formés sont prêts à adopter ces nouvelles méthodes de séchage de mangues qui leur permettent sans doute un gain

en économie de temps, l'accroissement de la productivité et l'amélioration de la qualité des produits.



Tranches de mangues séchées au soleil à Kankan

Ananas

Seule une expérience, à un niveau très modeste, de production de tranches séchées d'ananas biologique a été réalisée à Kindia. Les deux principales variétés (Cayenne lisse et la Baronne de Rothschild) produites par des planteurs sous contrat sont celles qui étaient transformées.

Le même processus que pour la mangue est pratiqué pour la production des tranches d'ananas séchées. Les rendements moyens étaient de l'ordre de 20 à 25%.



Tranches d'ananas séchées au soleil

Banane

L'approvisionnement en banane, exclusivement de variété petite naine pour la transformation était assuré auprès de la coopérative des planteurs de Samaya (à 20 Km de Koliagbé et une fois par semaine), du groupement des producteurs de Lontonta (à 3 Km et une fois par quinzaine) et du groupement des planteurs de Daboya (à 2 Km).

La production est disponible entre novembre et mai avec une pointe en janvier et avril. La mise en place d'une production en régie devrait permettre de prolonger l'approvisionnement de l'unité sur toute l'année.

Les opérations menées pour le séchage de la banane comptent six étapes successives et complémentaires ci-après: (1) le triage, (2) la pesée, (3) le lavage, (4) l'épluchage, (5) la mise des fruits sur des claies, et enfin (6) le séchage durant 24 heures à une température variant entre 60 et 75°C.

LES PRODUITS ET QUANTITIES EXPORTÉS DE FRUITS SÉCHÉS

Les exportations de fruits séchés sont essentiellement concentrés sur trois lignes de produits: l'ananas, la banane, et la mangue. On relève, sur les statistiques du CAFEX qu'il s'agit essentiellement de produits sous le label biologiques, en volume très peu significative et n'ont pas fait l'objet d'expédition régulières. On note que l'exportation de ces produits, qui s'ont toutefois arrêtées en 2002, était réalisée par un promoteur, NABEKAM bio, seule société guinéenne spécialisée dans la production des fruits et légumes tropicaux (ananas, mangue, haricot vert, etc.), frais et biologiques séchés exportés vers l'Europe à travers des accords commerciaux conclu avec des sociétés de l'union Européenne.

La quantité exportée de fruits séchés déshydratés, de l'ordre de 15 tonnes environ par an était loin de répondre à la demande de son importateur qui en commercialise 1000 tonnes par an. L'objectif de NABEKAM Bio était donc d'accroître sa capacité de séchage et le porter à 60 tonnes par an.

Tableau : Volume des exportations de fruits séchés de NABEKAM Bio de 1997 à 2000

Année	Volume de fruits séchés commercialisés (en tonnes)		
	Ananas	Mangue	Banane
1997/98	2	0	10
1998.99	3	1	13
1999/00	4	2	15
2000/2001	0	3	16
2001/2002	0	4	14
Total général	9	10	68

Source : rapport SOFRECO Juillet 2002

Au total, les exportations en cinq (5) années d'exercice, (1997 à 2002), ne dépasseraient pas 9 tonnes d'ananas, 10 tonnes de mangues et 68 tonnes de bananes, ce qui n'est guère proche des objectifs que c'était fixé NABEKAM Bio. Sur toute cette période, la progression mise en évidence n'a pas été signification, elle a même régressée, dans la mesure où les exportations ont chutées au cours des années 2001/2002.

LE MODE DE CONDITIONNEMENT DES PRODUITS

Les produits séchés exportés, sont commercialisés sur le marché européen essentiellement.

Pour se plier aux nécessités de l'allongement des circuits de commercialisation à l'exportation et à l'évolution des modes de consommation, ces produits sont conditionnés en portion "Consommation" de 200 et 250 grammes.

Le sachet en film souple, importé ou fabriqué sur place, est utilisé pour l'emballage du produit, puis il est mis dans une barquette en matière première locale (feuille de raphia) fabriquée par des artisans. Ce type d'emballage permet une bonne présentation et une bonne protection du produit.

L'EXPÉDITION DES PRODUITS

L'exportation des produits considérés se fait de manière quasi-exclusive vers l'Europe. L'expédition est aérienne. Les expéditions se faisaient généralement sur des vols réguliers, à un coût moyen de USD/kg.

LES PRIX DE VENTE

Les prix de vente pratiqués correspondaient aux prix FOB retenus dans le cadre du contrat de fourniture établi avec le client. Les prix FOB enregistrés au départ de Conakry, qui dépendent du mode de conditionnement sont les suivants:

- Pour la mangue séchées: 7,20 Euro/kg en barquettes de 200 g contre 6,42 Euro/kg en vrac
- Pour la banane séchée: 5,08 Euro/kg en barquette de 250g contre 4,13 Euro/kg en vrac

RAISONS DE L'ARRET DES ACTIVITES DE SÉCHAGE ET D'EXPORTATION DE FRUITS

Plusieurs raisons ont été évoquées par les acteurs évoluant dans la transformation et l'exportation des fruits. En ce qui concerne les produits séchés biologiques, l'entreprise NABEKAM Bio aurait été confrontée en particulier au manque d'énergie électrique après avoir changé de technique de séchage (remplacement du solaire par celui électrique) suite au transfert des activités de séchage dans sa nouvelle installation à Kondoya. Cette situation aurait été causée par la non disponibilité de l'électricité du barrage hydroélectrique de Garafiri.

En plus, il faut ajouter la difficulté ponctuelle liée au renforcement de la réglementation européenne en matière des produits biologiques. La solution implique la redéfinition, coûteuse du fait de charges additionnelles et du manque à gagner, de l'itinéraire techniques pour la production des ananas.

PERSPECTIVES DE LA PRODUCTION ET EXPORTATION DES FRUITS SÉCHÉS EN GUINÉE

Perspectives de la production

Il apparaît de l'analyse des problèmes liés à la production de fruits séchés de Guinée que malgré les contraintes majeures au niveau de la transformation, des atouts existent quant à la production des fruits séchés pour le marché d'exportation. On notera, l'existence d'un potentiel fruitier important (surtout en mangue) et l'engouement des acteurs en particulier, les femmes qui ont reçues pour la plupart de bonnes formations grâce à l'appui des projet et programmes. Les formations sur les techniques améliorées de séchage, de stockage des mangues et l'initiation à la fabrication des séchoirs, constituent donc des atouts majeurs certains pour le développement durable du sous secteur des fruits séchés.

Perspectives à l'exportation

La formation d'un personnel qualifié pour répondre aux normes réglementaires et sanitaires des marchés et les actions de promotion menées par certains clients intéressés à la commercialisation des produits guinéens sont des motifs pour l'accroissement du volume des exportations de fruits séchés sur les marchés sous-régionaux et internationaux. On note

particulièrement que les produits biologiques de la Guinée sont déjà bien connus et appréciés des consommateurs européens. L'objectif d'une augmentation à court terme à 60 tonnes de produits séchés par an par NABEKAM Bio était déjà bien lancé si sa production le permettait. Il est même envisageable de tripler ce volume car la demande existe et les prix pratiqués sont bien rémunérateurs. Le niveau de prix des produits séchés bio sur le marché international est significatif pour celui guinéen.

CHAPITRE QUATRE: ATOUTS ET CONTRAINTES DE LA SOUS FILIÈRE FRUITS SÉCHÉS

D'une manière générale, les atouts de la sous filière fruits séchés de Guinée sont:

- Les conditions agroalimentaires favorables
- La disponibilité en terres
- L'existence de marché local, sous-régional, et international exploitables
- La facilité de label à cause de l'écologique (faible utilisation des engrais)
- L'expérience confirmée des femmes guinéennes dans la transformation

Malgré ces atouts, le secteur de la transformation des fruits séchés est en péril depuis quelques années. Les principales entreprises privées qui évoluaient dans la transformation et pris la place aux entreprises publiques ont fini par arrêter leurs activités. Il apparaît de l'analyse des causes ayant conduit à l'arrêt définitif des activités de transformation de fruits en général et du séchage en particulier de la plupart des unités que chacune d'entre elles s'est confrontée à une difficulté qui lui est particulière.

Toutefois, elles ont connu des difficultés qui leurs sont semblables et/ou communes et se situent à trois niveaux de la filière fruits séchés de Guinée.

AU NIVEAU DE LA PRODUCTION

- ❑ **Les études préliminaires aux implantations des unités peu réalistes.** Il est évident que pour la majorité des unités de transformation de fruits en général et du séchage en particulier ont été confrontées à des difficultés qui sont imputables aux études préalables à leur implantation qui ont été peu réalistes. Les études n'ont d'une part, par évaluées le niveau des investissements par rapport aux objectifs de production avec une rentabilités, d'autre part, déterminer une stratégie commerciale forte en relation avec des débouchés potentiels pour les produits séchés guinéens. D'ailleurs, on notera que d'une manière générale très peu de promoteurs auraient fait des études préalables en raison du manque du professionnalisme de la plupart d'entre eux.
- ❑ **Le faible niveau de connaissance des techniques de transformation** des fruits séchés du personne employé, en particulier pour la majorité des femmes malgré leur longue expérience en la matière.
- ❑ **Le coût élevé de l'utilisation du gaz dans les unités de séchage.** Le coût du gaz est une des contraintes non des moindres évoquées par les promoteurs des unités pratiquant le séchage semi moderne. La raison fondamentale signalée est le fait que le gaz soit importé des pays de la zone FCFA (taux de change élevé).
- ❑ **Les problèmes de qualité** pour lesquels la plupart des promoteurs n'ont pas une bonne connaissance. On note un manque de démarche qualité, ce qui ne permet pas de satisfaire aux normes des marchés d'exportation dans presque toutes les installations de transformation visitées pendant cette étude.
- ❑ **Les difficultés de trésorerie** qui n'ont pas permis à beaucoup de promoteurs de poursuivre leurs activités de transformation des fruits.

- Enfin il faut noter **le coût élevé de la certification biologique**: il est très variable selon l'entreprise exportatrice et les producteurs. Il varie également considérablement selon que l'organisme certificateur dispose ou non d'un représentant local. A titre indicatif, le coût minimum d'une certification est d'environ 3 000 euros, mais il peut atteindre plusieurs dizaines de milliers d'euros si le nombre de producteurs est très important. Des organismes européens sont présents dans plusieurs pays d'Afrique, comme ECOCERT International au Sénégal, et au Burkina Faso.

AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION

- **Le manque de débouchés** pour les produits séchés de Guinée, notamment ceux conventionnels, a entraîné la faible demande, ce qui influencé négativement sur la productivité.
- **L'absence notoire d'activités promotionnelles des produits séchés** de Guinée sur le marché national, sous-régional et international bien entendu que la majorité des promoteurs ciblés par cette étude, ne disposait pas encore suffisamment de produits à commercialiser. On notera toutefois que le manque de promotion est un handicap tant pour la vente des produits que pour la bonne visibilité des unités de transformation dans la réalisation de leurs activités.
- **Les techniques de conservation très limitées** essentiellement dans la mise en sachets avec un stockage en vrac dans des conditions peu hygiéniques à cause du manque d'infrastructures appropriées pour la conservation de fruits séchés. Ce qui laisse de gros risques d'altération des produits lors que les quantités produites sont importantes.

CHAPITRE CINQ: MARCHÉ INTERNATIONAL DES FRUITS SÉCHÉS

Les fruits séchés ont du succès sur le marché international, malgré les contrôles de normes et de qualités qui en sont très rigoureuses pour ces produits.

LES EXPORTATIONS VERS LE MARCHÉ EUROPÉEN

Exporter les fruits séchés vers l'Europe n'est pas une activité aussi simple. Le marché conventionnel de ces produits est très peu demandeur car, il absorbe déjà les produits séchés en provenance de l'Asie. Néanmoins, les créneaux sont encore ouverts et les producteurs africains peuvent s'engager après avoir mené une étude sérieuse du cahier des charges : produit nouveau très précis correspondant à la demande d'un industriel, ou bien produit biologique peu sucré (les fruits ont une place particulière). Le marché solidaire soucieux de la rémunération du producteur est une autre alternative.

Plusieurs entreprises africaines ont compris l'importance de ce marché et se sont spécialisées dans cette production. C'est le cas par exemple de la SAFLEG, une entreprise togolaise du groupe FADOUL, qui produit de l'ananas séchée en rondelle, en triangle ou en brisure. C'était le cas en Guinée, de NABEKAM bio qui exportait des fruits séchés (ananas, mangue et bananes sous le label bio) en France. Aussi, la société ivoirienne de coco râpé (SICOR) du groupe Afric Industry, principale entreprise de transformation de ce secteur.

LE MARCHÉ CONVENTIONNEL DE FRUITS TROPICAUX SÉCHÉS

Le marché conventionnel européen des fruits tropicaux séchés et déshydratés est très limité. Les fruits séchés (ananas, banane, papaye, mangue et noix de coco) sont soit utilisés directement dans les produits de bouche, soit retransformés par des industriels pour la fabriquer des mélanges pour petit déjeuner (muesli, mélange de céréales et de fruits), barres céréalières, les mélanges tropicaux, ou pour les introduire dans des confiseries, glaces et pâtisseries ou encore dans des produits pour oiseaux. Les gammes de produits sont restreintes et elles ne bénéficient pas d'attaques de grand public. Les volumes achetés par les industriels en bout chaîne restent réduits, la tendance est à la stabilisation, voire même à la régression des volumes commercialisés.

Les Pays-Bas jouent un rôle important dans le commerce des fruits séchés tropicaux. En effet, ils importent de grandes quantités sur les autres marchés par voie maritime. Les produits sont ensuite redistribués sur les autres marchés européens.

LE MARCHÉ DES FRUITS SÉCHÉS BIOLOGIQUES

Les pays africains ont notamment investi le marché européen des fruits tropicaux biologiques, évalué à quelques milliers de tonnes (tous produits confondus). Les pays exportateurs de fruits tropicaux en Afrique de l'Ouest sont le Togo, la Guinée, le Ghana, le Cameroun, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire. Les produits importés en Europe sont majoritairement des fruits séchés principalement l'ananas, la banane et dans une moindre mesure la mangue, la papaye et le gingembre, moins connus en Europe. Les produits concurrents présents sur le marché sont originaires d'Amérique Centrale (Guatemala, Honduras), d'Amérique du Sud (Colombie) et d'Asie (Inde, Sri Lanka). Les pays traditionnellement exportateurs de fruits tropicaux d'Asie du Sud d'Est et d'Amérique Latine se sont positionnés sur ces marchés, mais les investissements mis dans des activités à forte productivité (emploi d'engrais, de pesticides,

etc.) pour diminuer les prix de revient ne permettent pas de produire pour l'instant de gros volumes de fruits biologiques.

Le commerce biologique est variable selon les régions de l'Europe, les consommateurs de produits biologiques sont plus nombreux dans le nord. En France, le marché « bio » représente 3 milliards d'euros de chiffres d'affaires, soit 0,4% de la consommation alimentaire totale (contre 0,8 à 1% en Allemagne, Danemark, Autriche). Il touche 4% des consommateurs.

L'audience des produits biologiques est telle que 50% de la population savent ce qu'est un produit « bio » et 25% se disent intéressés par ces produits. La vente se fait surtout dans les boutiques spécialisées (1/3 de la distribution), qui attire une clientèle particulière (personnes âgées, célibataires) mais présente une certaine contrainte pour la majorité des consommateurs qui souhaitent faire leurs achats de façon groupée sans perdre de temps. Un développement des rayons « bio » dans les linéaires des grandes surfaces constitue une évolution récente (1/5 de la distribution se fait en moyennes et grandes surfaces.).

En 1996, le commerce des produits bio représentait 2% du chiffre d'affaire des industries agroalimentaires. C'est un marché en pleine expansion. L'augmentation est actuellement de 25% par an. En France, la part des produits bio avait atteint en 2000 les 3% de la consommation alimentaire total. Les freins actuels à l'expansion de ce commerce sont l'offre en produits, limitée quantitativement et qualitativement compte tenu surtout de la rigueur des cahiers de charge, le manque d'information et de communication et le prix.

On peut noter que par rapport à la rigueur du cahier des charges spécifiques (absence d'additifs chimiques), il existe certains avantages comme le prix plus rémunérateur (entre 20 et 35 EUR/kg CAF pour la mangue) et une démarche partenariale progressive entre le producteur et l'acheteur (processus de conversion biologique).

La demande se partage entre les produits "phares" comme l'ananas ou la banane et d'autres moins connus comme la mangue et la papaye. Si l'offre semble satisfaite (ex pour la banane en provenance de la Colombie), pour d'autres, les qualités et quantités sont limitées, c'est le cas de la mangue.

Dans tous les cas, le marché en produits de bouche ou intermédiaire de fabrication biologique n'est pas saturé, la place est libre pour ceux qui sont capables rapidement de fournir régulièrement des produits de qualité constante.

LES AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES CONCURRENTIELS

L'analyse des avantages et désavantages concurrentiels de la Guinée dans la production et l'exportation des fruits séchés ne peut être abordé que sur le seul produit biologique car, les produits séchés conventionnels ne sont pas exportés.

Il est important de souligner tout d'abord que les activités de transformation menées par NABEKAM Bio ont permis aux agriculteurs et artisans sous contrat d'améliorer leurs revenus, contribuer à freiner l'exode rural des jeunes en les employant dans son unité. Cette entreprise a évolué avec près de 180 planteurs et une quarantaine d'employés dont une vingtaine de femmes concernés par ses activités. Avec un chiffre d'affaire moyen de 300.000 dollars US par an, NABEKAM bio, l'apport de cette entreprise n'étaient pas négligeables

dans l'économie guinéenne en général et dans le secteur de l'exportation agricole en particulier.

Toutefois, il faut noter que la Guinée concurrencerait difficilement les autres pays africains producteurs et exportateurs de fruits séchés à cause notamment du niveau de sa production et la qualité de son produit. La place qu'occupent ses pays concurrents (Burkina Faso, Togo, Cameroun...) sur le marché mondial de fruits séchés, leur niveau de productivité et leur expériences de plus d'une dizaine d'années, notamment dans l'utilisation des technologies dites appropriées, ne donnent pour le moment pas la possibilité à la Guinée de les affronter sur le marché de fruits séchés.

Des efforts importants doivent être déployés pour relever le niveau de productivité et réussir une mise en conformité de ses produits.

LES TENDANCES DES IMPORTATIONS DE FRUITS SÉCHÉS ET LES PRIX DES MARCHÉS DANS LES PAYS IMPORTATEURS

Il y a peu de perspectives de débouchés pour les fruits séchés africains à destination de l'Europe. La grande et moyenne distribution, ainsi que les industries alimentaires, achètent en petite, et surtout, le monopole est obtenu par les pays phares d'Asie (Thaïlande, Indonésie, Sri Lanka), et d'Amérique latine (brésil). Ces derniers se sont positionnés sur le marché conventionnel avec des produits se caractérisant par une adjonction de sucre, pré-traités chimiquement, et dont les coûts de production sont faibles. Une relation de confiance s'est instaurée entre partenaires, la main d'œuvre est aussi bon marché qu'en Afrique tandis que le marché est stable, voir en régression.

Quant au marché bio, aujourd'hui ce n'est pas seulement un mode mais une tendance de la vie. Les produits séchés tropicaux ont un double avantage auprès de la clientèle: l'exotisme et leur potentiel énergétique et nutritionnel. Il existe également de réelles attentes des importateurs. Les grands distributeurs européens s'intéressent au marché bio. Côté concurrence, l'Afrique a une longueur d'avance, dans la mesure où les entreprises asiatiques positionnées sur le marché conventionnel ne répondent pas au cahier de charge du bio, même si elles commencent à y songer. La production africaine ne repose pas sur une culture industrielle et standardisée, elle est naturellement bio grâce, entre autre, à l'utilisation limitée d'engrais.

Enfin, ce marché est adapté à la petite taille des entreprises africaines. D'ailleurs comme noté plus haut, certains produits africains ou certaines entreprises d'Afrique du Sud, du Togo et dans un passé récent la Guinée, ont d'ores et déjà réussi leur positionnement.

Il ne faut cependant pas occulter la réalité des contraintes liées au contexte africain: peu d'informations sur les marchés et une offre technologique limitée. La priorité est donc de travailler sur la mise en conformité des produits, pour mieux les valoriser.

CHAPITRE SIX: CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Il ressort de la présente analyse qu'il existe un marché porteur en Europe pour les fruits séchés biologiques. La production de produits biologique déshydraté (moins de 20 tonnes par an) qui était réalisée par NABEKAM Bio, la seule entreprise spécialisée sur ce créneau est très infime pour que le pays puisse se faire une place sur ce marché en croissance.

Des contraintes non des moindres ont empêché le développement du secteur de la transformation des produits agricoles en général et des fruits séchés en particulier. La qualité des produits et les coûts de mise en conformité (certification bio) sont des facteurs importants à prendre en considération pour pénétrer et/ou se maintenir comme fournisseur sur ce marché.

Sur ce plan, des études doivent être menées pour accompagner les entreprises intéressées en procédant à des études de faisabilité, appui conseil, diagnostic, évaluation économique, assurer l'assistance économique à la maîtrise de la qualité, étudier la mise en conformité des entreprises pour l'obtention d'un label bio.

Pour une relance durable de la sous filière fruits séchés en Guinée, les axes stratégiques proposés reposent sur le principe d'un *choix des produits biologiques frais et séchés à l'exportation*. Toutefois, à côté de cette alternative, la transformation artisanale ne devrait pas être négligée quand on sait qu'elle occupe un nombre important de femmes. Une assistance de cette cible pourrait permettre l'amélioration des conditions de vie d'une bonne partie des populations rurales.

L'analyse du créneau des produits biologiques montre qu'il existe réellement un marché fort intéressant qui pourrait réellement constituer aujourd'hui une des solutions qui permettrait de valoriser la production de fruits. La stratégie ci-dessous énumérée devrait permettre d'améliorer les pratiques et les conditions de production et de mise en marché des fruits séchés de la Guinée.

1. Assistance à la mise en place des unités

- ✓ Aider les promoteurs dans la réalisation des études socio-économiques préalables à l'implantation des unités de transformation.
- ✓ Études de marché bio: accompagner les entreprises tournées vers l'exportation (étude de faisabilité, appui-conseil, diagnostic, évaluation économique), assurer l'assistance à la maîtrise de la qualité, étudier la mise en conformité des entreprises pour l'obtention d'un label bio.

2. Technologies de transformation

- ✓ Élaborer les procédures de transformation de manière à obtenir de produits finis de bonne qualité pour se tailler ainsi une place sur le marché des fruits séchés.
- ✓ Amélioration des techniques de transformation par l'acquisition des équipements modernes qui permettent de pratiquer des technologies dites appropriées.

- ✓ Généralisé l'utilisation des séchoirs solaires pour combler le manque d'énergie électrique et obtenir de meilleurs résultats et une meilleure qualité des produits. Si l'utilisation des séchoirs à gaz s'est développée dans des pays comme le Mali, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire, elle est un luxe pour les transformateurs/trices en Guinée compte tenu de son coût très élevé.

3. Commercialisation des produits transformés

- ✓ Diversifier la clientèle des entreprises productrices de fruits séchés sur le marché international
- ✓ Impliquer les clients étrangers dans les activités de promotion des produits commercialisés en général et des fruits séchés en particulier
- ✓ Créer les conditions à l'adhésion des paysans aux programmes de développement des entreprises transformatrices: contrats de production et de commercialisation, définissant les critères techniques de production ainsi que le prix d'achat des produits
- ✓ Informer, organiser, susciter et/ou offrir les opportunités de participation aux forums nationaux ou sous-régionaux de présentation des produits transformés, notamment des fruits séchés (foires, expositions, etc.)
- ✓ Rechercher et informer sur les opportunités d'affaires pour les produits transformés au plan national, sous-régional et international

Les soutiens attendus pour le développement du secteur de la transformation notamment la création d'une agro-industrie viable dans la production et la commercialisation des fruits séchés pourraient provenir de trois niveaux comme indiqués ci-dessous:

1. Des structures d'appui et de conseil

- ✓ Un renforcement de l'assistance à travers le financement des unités de séchage solaire et la formation du personnel de transformation des unités de production s'avèrent indispensable. En plus, un appui-conseil pour l'exportation des fruits séchés à travers l'information commerciale.

2. Soutien de l'Etat

- ✓ La mise en place d'une véritable politique de soutien à la production et à l'exportation des produits agricoles transformés en général et des fruits séchés en particulier et la création d'un système de crédit pour satisfaire les besoins des acteurs de la transformation en fonds de roulement et pour les investissements complémentaires (achat d'équipements).

3. Des institutions internationales

- ✓ Une meilleure coordination de leurs interventions pour permettre aux acteurs de la filière fruits de tirer le meilleur profit de leurs activités de transformation en général et du séchage en particulier.

ANNEXE: BIBLIOGRAPHIE ET PERSONNES RECONTRÉES

BIBLIOGRAPHIE

1. Activités de séchage des produits agricoles au Burkina Faso, avril, 1997.
2. L'exportation de fruits séchés, quels débouchés vers l'Europe, 1993.
3. Note sur la transformation des produits agricoles au Mali, 1998
4. Note sur les fruits séchés au Burkina Faso, 1883.
5. Option pour la croissance économique du Mali à travers l'application des sciences et technologies à l'agriculture
6. Rammana GOVIN: Rapport de mission sur le processus technique de la mangue, 2004.
7. Rapport des études d'identification des possibilités de mise en place d'une filière de commercialisation de l'orange du Fouta Djallon sur le Sénégal, décembre, 1994.
8. Rapport final des Etudes sur les aspects économiques et financiers du projet de construction d'un centre de conditionnement et de contrôle de qualité de mangues à Kankan, mars 2004, CARIG
9. Rapport Guinée sur le diagnostic stratégique des filières agro-industrielles, version provisoire, juillet 2002, SOFRECO
10. Rapport Mali sur le Diagnostic stratégique de filière agro industrielle au Mali, juillet, 2002 SOFRECO
11. Standards du commerce équitable pour les fruits séchés pour l'organisation de petits producteurs, 1984.

LISTE DES PERSONNES RECONTRÉES

□ Basse Guinée (Kindia)

N°	Noms et prénoms	Lieu de résidence	Activités pratiquées
1.	Sylla Seydouba	Commune urbaine Kindia	Coordinateur Sara
2.	Aboul Kébé	Commune urbaine Kindia	Chef Antenne ACA
3.	Hadja Nènè Fatou Bah	Commune urbaine Kindia	Transformatrice
4.	Hadja Aminata Diop	Commune urbaine	Transformatrice
5.	Mamadou Moustapha Diop	Commune urbaine	Chargé de conditionnement et commercialisation
6.	Amara Soumah	Commune urbaine Kindia	Gestionnaire financier

Haute Guinée (Kankan, Siguiri, Mandiana)

N°	Noms et prénoms	Lieu de résidence	Activités pratiquées
1.	Médar Camara	Siguiri	Transformateur
2.	Gamal Kouroussa	Siguri	Projet PADER/Haute Guinée
3.	Fofana	Siguiri	Projet PADER/Haute Guinée
4.	Celestin Sidibé	Siguri	Planteur
5.	Sékou Doumabouya	Kankan	AFTT
6.	Mamadi Konaté	Kankan	ACA
7.	Natenin Condé	Kankan	AFTT
8.	Mamadifing Diakité	Mandiana	Planteur

Conakry

N°	Noms et prénoms	Lieu de résidence	Activités pratiquées
1.	Madame Nabé	Conakry	ACA
2.	Paul Lamah	Conakry	ACA
3.	M Gomou	Conakry	DNDI
4.	Ansoumane Béréte	Conakry	DNCC
5.	Cissoko	Conakry	BCEPA