



***Etude du marché de l'ananas
et des conditions d'acheminement
et de transport de l'ananas
de Guinée vers le Sénégal***

Cahier spécial des charges GIN1701411-06

Rapport final

Enabel 

Février 2021



Sommaire

Sigles et acronymes	4
Résumé exécutif	5
Contexte	6
Articulation de la mission et activités	6
Difficultés rencontrées	6
Conjoncture	6
Transformation locale et durabilité des actions export des projets PEA et Refila	7
Partie 1 : Analyse de la filière	8
1. Rappel : profil de filière à date	9
1.1. Production et localisation.....	9
1.2. Itinéraire technique	11
1.3. Débouchés.....	13
1.4. Variétés.....	13
1.4.1. La Baronne de Rothschild	14
1.4.2. La Cayenne lisse	14
1.4.3. La Queen Tahiti et la Queen Victoria	15
1.5. Forces et faiblesses de la production d'ananas en Guinée.....	16
2. Organisation des exportations vers le Sénégal	17
2.1. Gouvernance et structure	17
2.2. Collecte, conditionnement et chargement	18
2.3. Routes et flux.....	21
2.3.1. Depuis Friguiagbé : 1 188 km.....	21
2.3.2. Depuis Maferinyah : 1 258 km.....	21
2.4. Projets d'infrastructures routières d'intérêt	25
2.5. Transport	26
2.6. Formalités douanières et opérations connexes.....	29
3. Le marché sénégalais de l'ananas.....	32
3.1. Taille et flux.....	32
3.2. Calendrier de mise en marché de l'ananas	34
3.3. Production sénégalaise	35
3.4. Côte d'Ivoire.....	35
3.5. Positionnement de l'ananas de Guinée face à la concurrence	36
4. Caractéristiques du marché sénégalais de l'ananas	37
4.1. Généralités pays.....	37
4.2. Secteur de la distribution alimentaire au Sénégal	39
4.3. Profil et comportement du consommateur sénégalais	41
4.4. Modes de consommation des fruits et de l'ananas en particulier	41
4.5. Chaîne de valeur.....	42

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

4.5.1.	Cartographie	42
4.5.2.	Grossistes-magasiniers	44
4.5.3.	Importateurs d'ananas de Côte d'Ivoire.....	45
4.5.4.	Demi-grossistes	46
4.5.5.	Détaillants	46
4.5.6.	Supermarchés	47
4.5.7.	Hôtellerie, traiteur, tourisme	48
4.5.8.	Transformation.....	48
5.	Prix et marges	49
5.1.	Ananas origine Guinée	49
5.1.1.	Coût de revient export	49
5.1.2.	Prix de vente et marge commerciale export.....	50
5.1.3.	Marges le long de la filière.....	50
5.2.	Ananas origine Côte d'Ivoire	52
5.3.	Comparatif de prix	53
Partie 2 : Stratégie et actions		54
1.	Analyse FFOM	55
2.	Résultat de l'atelier de stratégie.....	56
3.	Stratégie moyen terme	62
4.	Plan d'accompagnement technique	64
Annexe 1. Bibliographie.....		66
Annexe 2. Calendrier de mission		67
Annexe 3. Contacts à Dakar et au Sénégal		68
Annexe 4. Foires et salons d'intérêt au Sénégal.....		70
Annexe 5. Formulaire de la liasse administrative export.....		71

Sigles et acronymes

AGUIPEX	Agence Guinéenne pour la Promotion des Exportations
ATN	Assistant Technique National
BAD	Banque Africaine de Développement
BES	Bureau d'Exécution Stratégique
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
COLEACP	Comité de Liaison Europe-Afrique-Caraïbe- Pacifique
COPEFL	Coopérative des Planteurs et Exportateurs de Fruits et Légumes
DRA	Direction Régionale de l'Agriculture
FEPAF-BG	Fédération des Planteurs de la Filière Fruit de Basse Guinée-Guinée
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
GNF	Franc Guinéen
IT	Itinéraire technique
MPME	Micro, Petites et Moyennes Entreprises
ONU DI	Organisation des Nations Unies Pour le Développement Industriel
PAMPIG	Projet d'Appui à la Mise en place des Indication Géographiques
PEA	Projet Entreprenariat Agricole
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PTF	Partenaires techniques et financiers
REFILA	Relance de la Filière Ananas
TIF	Traitement d'Induction Florale
UGPAF	Union des Groupements de Producteurs d'Ananas de Forécariah
UGPAM	Union des Groupements des Producteurs d'Ananas de Maferinyah
UPPFK	Union des Planteurs et Producteurs de Fruits de Kindia
WAPP	Programme de Productivité Agricole de l'Afrique de l'Ouest (PPAAO)
XOF	Franc CFA

Résumé exécutif

Le marché sénégalais représente le 2^{ème} débouché après le marché national, pour l'ananas de Guinée. Il présente l'intérêt d'une demande croissante, ou, pour le moins, une capacité d'absorption encore importante. Alors que la Guinée bénéficie de la proximité avec le Sénégal, elle s'est faite dépassée récemment par la Côte d'Ivoire. Ceci s'explique par un différentiel de qualité important. Alors que l'offre guinéenne est saisonnière, mal emballée, mal transportée et souffre de pertes (encore trop) importantes, l'ananas ivoirien s'est imposé avec une offre bien emballée, calibrée, stable en qualité, en transport et stockage frigorifiques. Les importateurs de fruits ivoiriens ont commencé leur activité en basse saison guinéenne pour arriver aujourd'hui à couvrir le marché toute l'année. La demande augmentant plus rapidement que l'offre, la Guinée a pu, par la coordination récente des acteurs de la filière, optimiser ses envois en réduisant ses pertes mais ces efforts n'ont pas été suffisants pour consolider ses positions. D'autant qu'elle a souffert (et souffre encore à l'heure du bouclage de ce rapport) de la fermeture des frontières avec le Sénégal pour raisons politiques.

Après avoir décrit le marché sénégalais de l'ananas et défini les principaux goulots d'étranglement de la filière guinéenne de l'ananas vers le Sénégal, le présent rapport propose une stratégie marketing et un plan d'actions dont les principaux points sont les suivants :

1. Produit

- 1.1. Itinéraire technique : faisabilité agronomique et formation pour la production en basse saison
- 1.2. Qualité export : mise à niveau de l'ananas de Guinée pour rejoindre le niveau de celui de la Côte d'Ivoire, notamment sur les sujets suivants : tri, calibre, régularité, conditionnement, hygiène, traçabilité, degré Brix et formations en conséquence

2. Prix :

- 2.1. Travail sur les coûts de production : approche 'compte d'exploitation' (formation de formateurs)
- 2.2. Travail sur les coûts d'exportation avec les exportateurs et autres acteurs impliqués
- 2.3. Appui à la mise en place d'une politique de prix export pour des produits différenciés (destinés à des segments particuliers comme la GMS et l'hôtellerie-restauration)
- 2.4. Appui pour la reprise des exportations (politique de prix adapté pour reconquérir les parts de marché perdues suite à la fermeture de la frontière guinéo-sénégalaise en septembre 2020)

3. Distribution et pénétration de marché

- 3.1. Analyse logistique comparative entre le fret routier et maritime jusqu'à destination c-à-d y compris l'entreposage (en température dirigée)
- 3.2. Missions de prospection ciblée sur des segments particuliers : événements religieux, tourisme (Dakar + plusieurs zones), GMS
- 3.3. Amélioration des conditions de transport et d'entreposage à Dakar dans l'entrepôt loué par la COPEFL
- 3.4. Route Boké-Quebo : à la fin des travaux de rénovation, analyse des possibilités via cette nouvelle route pour atteindre 1) la Casamance 2) Dakar (analyse des conditions et des coûts)

4. Promotion

- 4.1. Elaboration d'une stratégie de promotion 'ananas de Guinée' (pour les 4 variétés) et à plus long terme une marque pays
- 4.2. Plusieurs campagnes de promotion ciblées par segment, selon les quantités et la qualité disponibles : GMS, hôtels-restaurants, événements religieux
- 4.3. Participation à des foires et salons
- 4.4. Missions d'acheteurs en Guinée

Bien évidemment les activités proposées doivent se réaliser dans un certain ordre, étape après étape. La promotion ne pourra se faire qu'une fois les objectifs de volumes et de qualité par segment de marché définis. La disponibilité de la marchandise sur le marché sénégalais est un pré-requis à toute action de

promotion car l'impact d'une campagne de promotion sans fruits (d'une qualité minimale) est dommageable pour l'image de la filière, voire du pays.

Idéalement, un second pré-requis serait de réaliser préalablement une stratégie globale 'filière' avec un arbitrage entre les diverses destinations ciblées pour l'exportation d'ananas frais (Actions du projet REFILA) et surtout l'intégration des nouveaux acteurs de la transformation (Sage et Tropicaux) dans le secteur car ils risquent d'impacter la disponibilité en fruits (pour le Sénégal et d'autres destinations). Faute de quoi, la stratégie d'exportation vers le Sénégal risque d'être vouée à l'échec. L'approche export doit définitivement être holistique.

Contexte

Articulation de la mission et activités

Cette étude, coordonnée par Salva Terra, fut réalisée par 3 experts :

- Bettina BALMER, expert international en appui à la mise en marché de produits agro-alimentaires et agrobusiness, cheffe de mission
- Cheikh T. NDIAYE, expert agroéconomiste sénégalais (Sylvatrop)
- Koumandian CAMARA, expert agroéconomiste guinéen

Elle était basée sur une analyse bibliographique suivie de missions de terrain avec interviews de parties prenantes de la filière ananas, tant en Guinée qu'au Sénégal. Le projet s'est clôturé par une présentation des résultats de l'étude du marché sénégalais et un atelier de stratégie.

Les missions de terrain au Sénégal et en Guinée se sont déroulées de manière concomitante en Novembre et Décembre 2020.

Le débriefing et l'atelier de stratégie s'est tenu le 21 janvier 2021 à Conakry en présence des professionnels de la filière et d'autres parties prenantes, après le débriefing des 4 études de marché (Europe, Maroc, Mali et Gambie) menées par ITC dans le cadre du programme REFILA / ONUDI

Difficultés rencontrées

Conjoncture

Le présent document a été élaboré durant une période particulière, de fermeture (politique) des frontières avec le Sénégal, avant les élections présidentielles guinéennes, dans un contexte aggravé de pandémie de Covid. Cette situation a bien évidemment impacté durement les professionnels. Il a aussi impacté le projet dans son déroulé.

L'expert international n'a pu se rendre au Sénégal, ni assister à une expédition d'ananas vers le Sénégal. La mission a dû être repensée dans ce cadre. De même l'expert national sénégalais n'a pu voir d'ananas guinéen sur le marché de Dakar. Il n'a pu vérifier la maturité des ananas de Guinée et s'ils étaient déverdis¹ à l'arrivée à Dakar comme l'ont laissé supposer certains professionnels. Les photos relatives aux exportations d'ananas vers le Sénégal dans ce présent rapport proviennent de professionnels de la filière (nous les remercions pour leur apport) : elles ont été prises avant la fermeture des frontières.

Les expéditions d'ananas vers le Sénégal ont donc stoppé purement et simplement à partir du 29 septembre 2020. Il importera d'en tenir compte à l'heure d'analyser les statistiques d'exportation vers le Sénégal pour cette même année alors qu'un trimestre entier manque, qui plus est, sur des mois de haute saison.

Quant au plan d'action, il tient compte de la récupération du marché post-Covid et de la pression sur la filière, sachant qu'il faudra très certainement un laps de temps pour récupérer le marché qui a donné la part belle à l'ananas ivoirien durant la fermeture des frontières.

¹ Par application d'éthrel sur les ananas déposés sur une bâche.

Transformation locale et durabilité des actions export des projets PEA et Refila

Il importe de mentionner à ce stade, l'existence de deux transformateurs dans les zones de production d'ananas qui risquent d'avoir un impact non négligeable sur la stratégie de développement de la filière guinéenne d'ananas frais, notamment en matière de pression sur la ressource et d'exportation :

- **SAGE SA (Société Agro-industrielle Guinéo-Emirati) : production d'ananas frais, transformation en jus, tranche et concentré et exportation (frais et transformé).** Il s'agit en fait de la relance de l'activité de l'usine SALGUIDIA (Société Arabo-Libyenne-Guinéenne pour le Développement Industriel et Agricole / joint-venture guinéo-libyenne) se situant à Maferinyah, second bassin de production d'ananas du pays. Actionnaires : ALSA ASSET MANAGEMENT d'Abu Dhabi à hauteur de 80% et le gouvernement guinéen à hauteur de 20%. La société compte mettre 1600 ha en production d'ananas, sur les plus de 2000 ha dont ils disposent ainsi qu'acheter des fruits localement destinés à l'exportation (le temps d'arriver à leur pleine production en propre). La convention a été signée en juin 2020. Selon le promoteur du projet rencontré début décembre 2020, beaucoup de données restent encore à définir et des arbitrages à réaliser. Il était trop tôt pour avoir une vision précise de ce que donnera ce projet qui sur le papier semble néanmoins très ambitieux. Les acteurs de la filière sont en attente de ce qui se profilera. S'agissant d'un projet politique négocié au plus haut niveau (Présidence), nous ne doutons pas de l'impact qu'il laisse présager sur la filière dans son entier.
- **TROPICAUX : déshydratation d'ananas et de mangue à destination des marchés du grand export (Etats-Unis, Europe).** Usine basée à Koliagbé (préfecture de Kindia) inaugurée en janvier 2020. Complexe industriel sur 9 ha avec une capacité de transformation de 10 tonnes/jour de fruit frais (sur 2 lignes) soit près de 3000 tonnes de fruits frais par an. Capitaux guinéens (promoteur : Mory Diané). La société a démarré sa 1^{ère} campagne d'ananas séché en septembre 2020.

Dans les deux cas, il s'agit de projets récents, voire non sortis complètement de terre (SAGE) qui nécessiteront un approvisionnement important en ananas frais. Il est fort à parier que cela se traduise dans un premier temps par une hausse des prix bord champ pour pouvoir alimenter leur structure de transformation respective ainsi que par un impact sur les stratégies export des marchés sélectionnés par la FEPAF-BG et COPEFL (dont le Sénégal). TROPICAUX achetait déjà des fruits un tiers plus cher que le prix bord champ en décembre 2020 mais en janvier 2021, les prix auraient déjà été revus à la baisse (source professionnelle)

La pression sur les prix (que ce soit à la hausse ou à la baisse) de manière spéculative n'est pas de bon augure concernant la durabilité du plan stratégique détaillé dans le présent rapport, les producteurs étant plus intéressés à gagner plus, de manière instantanée (sans garantie sur l'avenir, en tout cas dans l'immédiat) que d'investir à long terme sur des marchés qui peuvent sembler à première vue moins rémunérateurs (et plus contraignants en matière d'accès)

Il était trop tôt à date (février 2021) pour évaluer l'engagement final des acteurs de la filière et le risque encouru à terme à se focaliser uniquement sur ces nouveaux entrants. Sachant que le prix bord champ de l'ananas guinéen est plus élevé que d'autres origines africaines, une surenchère de celui-ci risque d'impacter la rentabilité de ces projets. Mais à l'évidence, il sera compliqué de faire maintenir aux acteurs de la filière un axe sur le moyen-long terme en matière d'exportation, face à une telle perspective si elle devait se concrétiser.

Et se posera donc aussi la question de l'intérêt et de l'impact des actions prévues par les projets PEA et REFILA dans ce contexte.

Partie 1 : Analyse de la filière

1. Rappel : profil de filière à date

1.1. Production et localisation

Les sous-préfectures de Friguiagbé (Kindia) et Maferinyah (Forécariah) constituent les principales zones de culture d'ananas. Friguiagbé produirait 60% du tonnage total. Deux autres localisations, Dubreka et Tanènè, sont en train d'émerger mais restent encore embryonnaires en matière de volumes produits.

Près de 650 producteurs sont pour la plupart regroupés en coopératives. Depuis février 2017, la Fédération des Planteurs de la Filières Fruits de la Basse Guinée (FEPAF-BG) fédère les deux bassins de production en une organisation faitière. Elle est basée à Friguiagbé.

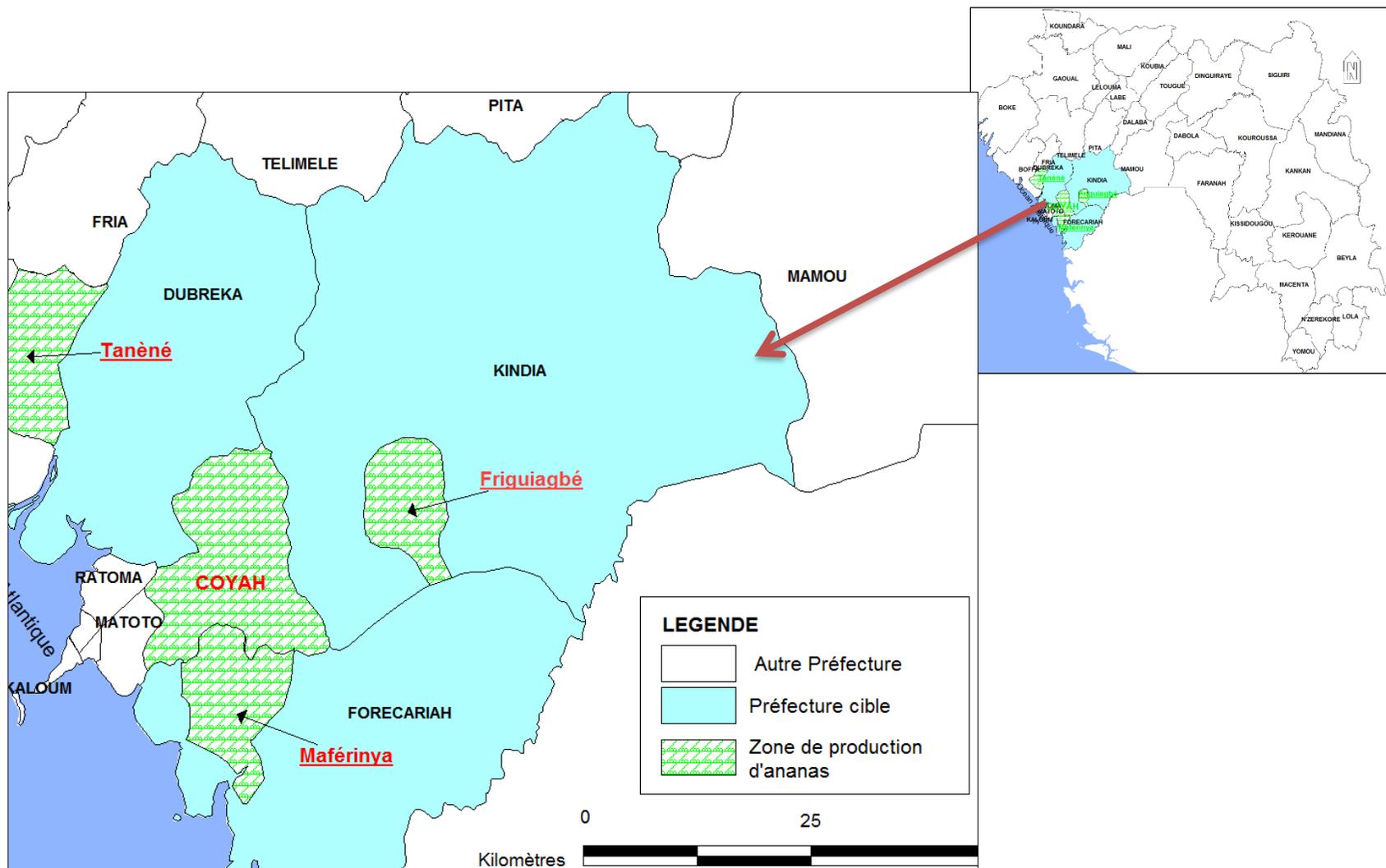
Actuellement, ils existent une dizaine de nouveaux planteurs dans les zones de Coyah et Dubreka. Ces nouveaux planteurs ont bénéficié des appuis de la FEPAF-BG et du projet DAKMA/ENABEL dans l'approvisionnement en matériel végétal durant les 2018-2019.

Les chiffres concernant les surfaces de production ne sont pas parfaitement connus de la filière. Au sein d'une même source (FEPAF-BG), nous avons enregistré des divergences selon les relevés effectués. Néanmoins, on estime que la superficie a augmenté récemment au rythme de 100 ha/an et que la surface devrait être comprise entre 550 et 610 ha début 2020 (c'est-à-dire hors nouvelles plantations²) pour un rendement de 50,5 tonnes/ha.

Sous réserve d'une enquête plus détaillée qui devrait être menée par la FEPAF-BG en Mars 2021, à fin 2020, les prévisions du BES de 2017 auraient été atteintes voire dépassées en matière de surface et de rendement. En 2017, il projetait en effet d'atteindre 650 ha et 50 t/ha à l'horizon 2020.

² Les nouvelles plantations se font durant la saison des pluies c'est-à-dire idéalement et habituellement en juin de chaque année

Zones de production d'ananas en Basse-Guinée



1.2. Itinéraire technique

En Guinée, l'ananas est cultivé sur coteau et dans les bas-fonds.

Préparation des sols

Le système de préparation du sol est généralement manuel dans les bas-fonds et mécanique à l'aide de tracteur au niveau du coteau. La destruction du couvert végétal consiste à nettoyer le terrain de toutes les sortes d'adventices, des souches d'arbres et de racines. Cette préparation du sol démarre pendant les premières pluies du mois de mai, suivi de la plantation des rejets au mois de juin. Il existe en Guinée, trois méthodes de destruction à savoir :

- 1- La destruction manuelle des adventices au coupe-coupe
- 2- La destruction chimique des adventices à l'aide du glyphosate (herbicide total)
- 3- La destruction mécanique des adventices à l'aide d'un tracteur loué.

La récolte des rejets se réalise pendant le début de la saison pluvieuse au mois de mai, suivi du parage, trempage des rejets dans une solution d'insecticide et calibrage des rejets, avant le repiquage.

Enfouissement et labour du sol

Le labour consiste à enfouir dans le sol les mauvaises herbes, puis à ameublir le terrain pour permettre un bon enracinement des plants d'ananas. Dans le bas-fond, le labour se réalise manuellement avec la houe. Sur le coteau, le labour est réalisé avec le tracteur à raison de 500 000 à 800 000 GNF/ha. Durant la pulvérisation, certains planteurs profitent pour appliquer les engrais de fond comme la dolomie et le superphosphate.

Le matériel végétal : le rejet d'ananas

La plantation d'ananas se fait uniquement en replantant des rejets d'environ 300 grammes. Tous les types sont utilisés en Guinée à savoir (les rejets de tige, les cailleux et les bulbilles). Les couronnes sont très rarement utilisées à cause de son cycle végétatif de 24 mois. Ces rejets, une fois récoltés, sont parés, trempés dans une solution d'insecticides pour lutter contre la cochenille farineuse et triés par catégorie de poids avant la plantation.

Dans le cadre de la relance de la filière à travers l'appui des planteurs en matériel végétal, le projet d'Appui au développement agricole dans la zone de Kindia-Mamou (DAKMA/ENABEL) a confié au Centre Régional de Recherche Agronomique de Foulaya, Kindia, la production de rejets. L'objectif global de ce projet était de contribuer à l'amélioration des conditions socio-économiques des populations rurales des régions de Kindia et de Mamou à travers l'appui au développement des filières agricoles porteuses comme le maraichage et les fruits.

L'objectif général de cette activité était de produire, multiplier et diffuser le matériel végétal amélioré et sain d'ananas et de bananiers aux planteurs bénéficiaires du projet. De façon spécifique, il s'agissait de :

- produire 225 000 rejets d'ananas de variété Cayenne lisse à partir de vitro plants
- produire 6 hectares d'ananas de la variété Baronne de Rothschild à partir de souches et rejets locaux
- produire 300 000 rejets de banane douce de la variété FHIA 23
- former 50 producteurs et encadreurs sur les techniques améliorées de production de rejets et de conduite technique des cultures d'ananas et de banane.

La technique de multiplication adoptée et largement diffusée en milieu paysan est la production des rejets d'ananas par souches entières ou tiges. Elle est l'une des techniques les plus rapides et efficaces pour multiplication du matériel végétal d'ananas. Elle permet en 8 mois de disposer d'une quantité importante de rejets homogènes qui conservent entièrement les caractéristiques variétales de la plante mère.



Piquetage et billonnage

D'une manière générale le piquetage se fait par les planteurs pour bien aligner les lignes jumelées. Les planteurs font un marquage au sol pour repérer les endroits à trouser devant recevoir les rejets. Certains planteurs font le billonnage avant la plantation des rejets et d'autres préfèrent réaliser le buttage/billonnage après la plantation des rejets. L'idéal serait de faire le billonnage avant la plantation de rejets pour permettre aux systèmes racinaires de s'enfoncer profondément.

Plantation et densité

Dans les deux principaux bassins de production, la densité couramment pratiquée par les planteurs varie de 50 000 à 55 000 plants par hectare. Les faibles densités produisent généralement de gros fruits de 1,8 kg à 2 kg, raison pour laquelle, les planteurs adoptent généralement ces deux densités. L'écartement entre les lignes jumelées est toujours maintenu à 90 cm.

La plantation des rejets d'ananas

Le mois de juin est la période convoitée par tous les planteurs d'ananas. C'est la date idéale de plantation des rejets. Cette période coïncide à la saison pluvieuse et les travaux champêtres sont plus aisés. Les plantations d'ananas bénéficient de 6 mois de pluviométrie. En plantant à cette période, le traitement d'induction floral est réalisé au 12^{ème} mois et la récolte coïncide généralement au mois de décembre de l'année suivante. Par manque de rejets, certains planteurs sont contraints d'attendre les mois d'août et septembre pour planter les ananas.

Entretien et fertilisation des plants

L'une des contraintes majeures dans la culture de l'ananas est l'enherbement du sol. D'une manière générale, les planteurs appliquent de l'herbicide (Diuron) après la plantation des rejets.

Dans les bas-fonds, l'efficacité de cet herbicide est faible, d'où l'utilisation de la main d'œuvre pour réaliser le désherbage des interlignes d'ananas. Le système de paillage du sol, n'est plus une activité courante dans les plantations.

La fertilisation des plants se réalise avec un mélange d'urée et de potasse à raison d'un sac d'urée de 50 kg contre deux sacs de potasse de 100 kg par apport d'engrais aux plantes. Elle reflète la relation de mélange d'engrais qui correspond à la formule nutritionnelle de $K_2O/N = 2$. Cette fertilisation débute aux alentours d'un mois après la plantation des rejets. Cette période coïncide à l'émission des premières racines de la plante. Les doses d'engrais appliquées varient d'une plantation à une autre. Les doses recommandées par la FEPAF-BG sont de 500 kg de dolomie, 300 kg de superphosphate, 435 kg d'urée et 1088 kg de sulfate de potasse par ha. Elles représentent les doses pour un cycle complet de production.

Protection phytosanitaire

Dans l'ensemble des deux bassins, la protection phytosanitaire se limite généralement à la lutte contre la cochenille farineuse, responsable de la maladie du *Wilt* de l'ananas. Dans ces conditions, les planteurs profitent des applications foliaires d'engrais liquide pour ajouter un insecticide.

Induction florale

Le traitement d'induction florale (TIF) est réalisé avec le carbure de calcium ou l'Ethrel au 12^{ème} mois de plantation des rejets. Dans les deux bassins, les traitements se réalisent généralement le soir à partir

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

de 18 heures ou très tôt le matin de 6 heures à 7 heures 30. Le carbure de calcium, produit florigène, est largement utilisé dans les plantations pour l'hormonage des plants.

Entretien des fruits avant récolte :

L'entretien des fruits se limite à la protection contre les coups de soleil. Il se réalise en couvrant les fruits avec de la paille sèche coupée aux abords des plantations.

1.3. Débouchés

Selon la FEPAF-BG (2020) les volumes d'ananas commercialisés en Guinée, dans la sous-région et en Europe durant les trois dernières années étaient les suivants :

Volumes de commercialisation de l'ananas frais de Guinée (tonne)

Année	Quantité totale commercialisée	Zones de commercialisation						
		Marché local	Marché Sous régional					Marché Européen
			Sénégal	Mali	Gambie	G. Bissao	Sierra Léone	
2017	10 386,0	9 417,2	700,8	107	69,3	43,5	40,2	8
2018	14 384,0	13 158,0	825,0	149	123,0	88,0	41,0	0
2019	17 905,5	16 014,4	1 353,5	152	221,0	110,6	54,0	0
		89%	8%	<1%	<1%	<1%	<1%	

Source : FEPAF-BG (2020)

Les flux destinés au marché national, tracés la FEPAF-BG, concernent très certainement la majorité des tonnages commercialisés localement. Mais a priori, des flux informels (en circuit court notamment) existent aussi. Une étude initiée courant 2020 par ENABEL devrait pourvoir faire le point de manière plus précise sur ce marché.

1.4. Variétés

Quatre variétés d'ananas sont cultivées en Guinée : la Cayenne lisse (50% de la production totale), la Baronne de Rothschild (40%) et les 2 variétés de Queen : Tahiti et Victoria (10%)

Variété	Caractéristiques
Cayenne lisse	<ul style="list-style-type: none"> • 50% de la production guinéenne • Qualités gustatives moyennes • Principalement produite dans la région de Maferinyah (Forécariah) • Cycle de production de 18 mois • Longue durée de conservation qui permet de longues périodes d'acheminement
Baronne de Rothschild	<ul style="list-style-type: none"> • 40% de la production guinéenne • Variété dérivée de la Cayenne lisse • Variété exclusivement guinéenne adaptée aux conditions climatiques de la région de Friguiagbé (Kindia) • Dossier d'indication géographique en cours. • Cycle de production de 18 mois • Ne peut supporter de longues périodes de conservation

	<ul style="list-style-type: none">• Moins résistante que la Cayenne lisse
Queen Tahiti et Queen Victoria	<ul style="list-style-type: none">• 10% de la production• Petits fruits (environ 700g ; pouvant être plus gros pour la Queen Tahiti)• Appréciables pour leur goût bien sucré et leur chair jaune vif• Cycle de production court (12 mois contre 18 mois pour la Cayenne lisse et la Baronne)• Faible durée de conservation donc peu adaptées aux longues périodes d'acheminement

1.4.1. La Baronne de Rothschild

Variété dérivée de la Cayenne lisse, la Baronne de Rothschild, appelée plus communément Baronne, représente 40% de la production Guinéenne selon la FEPAF-BG 2020. Cette variété exclusivement Guinéenne est adaptée aux conditions climatiques de la zone de Friguiagbé, située aux alentours de 340 mètres d'altitudes. La Baronne de Rothschild est un fruit de grande taille. Sa chair est d'une couleur jaune or. C'est un fruit très juteux et sucré, doté d'une chair légèrement fibreuse. La Baronne est réputée pour être moins acide que la Cayenne lisse.

La Baronne se distingue de la Cayenne lisse par un certain nombre de caractères, dont en premier lieu la présence d'épines nombreuses sur les feuilles, qui rend sa culture spécialement difficile. Les yeux du fruit sont « plats » à maturité, comme c'est le cas chez la variété Cayenne, mais la bractée de chacun d'eux est plus longue ; le fruit a un aspect plus brillant, avec peu de « craquelure » (fendillement plus ou moins prononcé entre les yeux de la base et, dans certains cas, de la surface même des yeux fréquents chez le type local de la Cayenne lisse). Sa chair est très parfumée et généralement plus sucrée et plus parfumée que celle de Cayenne, mais, à certaines époques de l'année, on note davantage de taches noires à l'intérieur du fruit que pour le type local de la Cayenne.

Baronne de Rothschild / couleur C0 (à gauche) et couleur C2 (à droite)



1.4.2. La Cayenne lisse

Principalement cultivée dans le bassin de Maferinyah à Forecariah, elle représente 50% de la production nationale d'ananas frais. La Cayenne lisse n'a, quant à elle, pas de piquant sur ses feuilles. Sa chair est d'un jaune pâle à or, juteuse et plus fibreuse. Cette variété se conserve plus longtemps, avec une durée moyenne de 3 semaines hors température contrôlée.

La Cayenne lisse est un ananas à chair ferme, acide, jaunâtre assez fibreuse, aux yeux plats. Le fruit est assez gros, et est coloré d'orangé vers le plumet lorsqu'il atteint sa pleine maturité. Sa chair jaune pâle à or est juteuse, à la fois sucrée et acide. Ses feuilles sont lisses, à l'inverse de la Baronne.

Cayenne lisse type Maferinyah, couleur C3



1.4.3. La Queen Tahiti et la Queen Victoria

Il s'agit de variétés d'ananas de petite taille, allant généralement de 400 à 700 grammes. Le fruit a des yeux proéminents et est de couleur jaune d'or à maturité. Il est très parfumé. Actuellement, ces variétés représentent 10% de la production locale, réparties dans les zones de Kindia (plantation Carlos 2020) et de Maferinyah (plantation Zakaria 2020). La Queen Tahiti peut aisément être plus volumineuse que la Queen Victoria. Elle émet également moins de rejets de tige que la Victoria, dans les conditions pédoclimatiques de la Guinée.

Queen Victoria (à gauche) et Queen Tahiti (à droite)



1.5. Forces et faiblesses de la production d'ananas en Guinée

Forces et faiblesses de la production d'ananas dans la zone de Friguiagbé

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Bonnes conditions pédoclimatiques de production et bonne altitude et ensoleillement • Culture de la Baronne de Rothschild comme ananas du terroir de Friguiagbé, cultivé uniquement en Guinée (spécificité) • Existence des bas-fonds à hydromorphie temporaire pour cultiver l'ananas sans irrigation 	<ul style="list-style-type: none"> • Parcelles de petite taille : de 0,5 à 1 hectare • Mauvaise utilisation de pesticides : les doses apportées sont souvent très voire trop élevées • Faible maîtrise de l'itinéraire technique • Production de fruits à forte fertilisation azotée qui réduit la durée de conservation • Intrants peu disponibles (accès difficile)

Forces et faiblesses de la production d'ananas dans la zone de Maferinyah

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Sols filtrants type adaptés pour l'ananas • Pluviométrie de 2855 mm d'eau/an en 6 mois • Bon ensoleillement • Existence d'une industrie de transformation de l'ananas naissante (ou renaissante) • Existence d'un port en eau profonde pour l'exportation des fruits et légumes • Existence des sols bas-fonds à hydromorphie temporaire pour cultiver l'ananas sans irrigation 	<ul style="list-style-type: none"> • Parcelles de petite taille : de 0,5 à 1 hectare • Utilisation actuelle du carbure de calcium pour l'induction florale TIF de l'ananas • Mauvaise utilisation de pesticides : les doses des pesticides apportées sont souvent très voire trop élevées • Moindre maîtrise de l'itinéraire technique par rapport à Friguiagbé • Production de fruits à forte fertilisation azotée qui réduit la durée de conservation • 50-60 mètres d'altitude par rapport au niveau de la mer (évapotranspiration élevée) • Beaucoup de rivières et cours d'eau taris pendant la saison sèche • Manque d'apport de matière organique dans les plantations d'ananas • Intrants peu disponibles (accès difficile)

Forces et faiblesses de la production d'ananas dans la zone de Dubreka (Tanènè) et de Coya

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelles terres pour cultiver l'ananas • Conditions climatiques favorables en pluviométrie, ensoleillement, altitude, températures et humidité relative • Accessibilités bonnes (routes bitumées) • Plantations proches de Conakry 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible superficie totale : moins de 5 ha • Manque de spécialisation sur la culture de l'ananas • Manque de main d'œuvre qualifiée dans les nouvelles plantations • Intrants peu disponibles (accès difficile)

2. Organisation des exportations vers le Sénégal

2.1. Gouvernance et structure

La FEPAF-BG a mis en place au travers de la COPEFL une coordination depuis un an et demi pour réguler les flux à destination de Dakar afin d'éviter les pertes, souvent très élevées, dues à des arrivages non concertés qui provoquent la saturation du marché.

La vente sur Dakar se fait en consignation. Cette pratique consiste pour un exportateur à proposer à un commerçant étranger (appelé 'magasinier' dans notre cas) de prendre en charge sa marchandise afin de la commercialiser dans le pays cible. L'exportateur reste propriétaire de la marchandise tant que celle-ci n'est pas vendue. Mais il assume aussi les pertes et les méventes.

Deux commissions 'export' ont été créées dans ce sens à Friguiagbé et à Maferinyah. Elles se composent respectivement de 3 et 4 producteurs/exportateurs. Ils sont en charge de collecter les fruits pour le compte des exportateurs et de programmer les départs. Ils font office en quelque sorte de collecteurs (bien qu'ils soient aussi producteurs et exportateurs) : sur Kindia, chacun travaille sur une zone donnée, avec un groupe de producteurs. Ce système a permis aux professionnels de réduire considérablement les pertes et d'expédier plus de camions en les répartissant en fonction de la demande.

Les prix d'achat aux producteurs sont en théorie fixés et identiques sur les deux zones de production ainsi que les prix de vente aux grossistes-magasiniers à Dakar. A noter que le prix de vente bord champ varie selon le degré de maturité du fruit. Un fruit plus vert (M0 ou M1) se vendra moins cher qu'un fruit plus mûr (M2 et M3). Il peut aussi y avoir une variation de prix selon la destination : si le prix bord champ est fixé pour le Sénégal (en saison : 3000 GNF/kg début 2020 + 200 GNF/kg de frais de collecte et de commission pour la COPEFL), il est sujet à fluctuation sur le marché intérieur. Et bien sûr, il varie en fonction de la saison, augmentant durant la saison des pluies du fait d'une production inférieure.

80% des volumes expédiés au Sénégal passeraient par ce système. Le restant étant le fait de court-circuitage de magasiniers, d'exportateurs hors système et de femmes expédiant des ananas pour une vente directe hors Dakar (fêtes du Magal à Touba notamment, voir plus loin).

Il semblerait que ce système souffre de quelques différences entre les 2 zones de production : les exportateurs peuvent négocier directement avec les producteurs sur Maferinyah, ce qui est plus compliqué à Kindia, siège de la COPEFL.

Ce système a néanmoins été mis à mal en 2020 pour cause de pandémie du Covid et de fermeture des frontières suite aux élections : certains producteurs ont baissé leur prix pour trouver des débouchés plutôt que de perdre leurs fruits. Par ailleurs, certains magasiniers ne jouent pas le jeu de la transparence et, plutôt que de payer les exportateurs après la vente, ils utilisent le cash pour commander un autre camion d'ananas hors planification de la COPEFL.

20 à 25 exportateurs sont actifs à Maferinyah dont une quinzaine travaillant sur le Sénégal et la Gambie.

Les exportateurs sont le plus souvent aussi des producteurs. Certains exportateurs de Kindia s'approvisionnent aussi sur Maferinyah (mais guère l'inverse). Les producteurs sont payés de suite ou avec un léger crédit pour partie (mais avec l'assurance d'être payés). Le grossiste magasinier ne reverse aux exportateurs que le fruit de ses ventes hors marge sur la base d'un prix fixé à l'avance. Ce prix était de 425 à 450 XOF/kg (6 800 à 7 200 GNF/kg³) en 2020 pour la haute saison et peut monter à 550 – 600 XOF/kg (8 800 à 9 600 GNF/kg) en saison des pluies (basse saison)

Les derniers chiffres de vente d'ananas obtenus de la FEPAF-BG concernant les exportations sont donnés ci-dessous. Pour l'année 2020, ils n'étaient pas encore disponibles mais comme mentionné plus haut, cette année étant particulière (Covid et fermeture des frontières), ils ne reflèteront certainement pas une évolution à laquelle on pouvait s'attendre mais très certainement à un recul des volumes exportés. Il importe de noter que les chiffres des expéditions export devraient être relativement fiables car ils proviennent du traitement des données réalisé par la COPEFL sur la base des contrôles qualité effectués par le Ministère du Commerce, de l'Industrie et des PME à l'origine, au chargement du camion (cf. plus loin). Même lorsque les exportateurs ne sont pas adhérents à la FEPAF, ils sont obligés

³ Taux de change de décembre 2020 : 1 XOF = 16 GNF

d'effectuer ce contrôle qui permet d'avoir des statistiques complètes en volume. Par contre, à ce stade, il semblerait que les statistiques du commerce extérieur par voie routière ne soient pas relevées par les douanes.

Par contre, la commercialisation au niveau national (principal marché) souffre d'imprécisions dues à une absence de contrôle des volumes mis en marché et au commerce informel (vente directe).

2.2. Collecte, conditionnement et chargement

Des frais fixes de 200 GNF/kg sont perçus par les commissions export des deux zones pour couvrir les coûts de collecte des fruits lorsque le camion ne peut se rendre bord champ, notamment durant la saison des pluies, dans le cas de parcelles isolées. Sont rajoutés des frais de manutention (mise en carton et chargement de l'ordre de 80 GNF/kg) ainsi que les frais de bouche des manutentionnaires.

Que ce soit à Maferinyah ou à Kindia, les ananas à destination du Sénégal sont conditionnés et pesés au 'cul du camion'. Friguiagbé dispose d'une aire de conditionnement bétonnée, sous un toit, alors qu'à Maferinyah, le conditionnement et le chargement sont réalisés sur une placette. Cette zone de production ne dispose pas d'installation spécifique. Aucun calibrage n'est effectué. Les variétés Baronne de Rothschild et Cayenne lisse sont mélangées. Peu, voire pas d'ananas Queen sont expédiés au Sénégal car les consommateurs préfèrent de gros fruits : de 1,2 kg à près de 2,5 kg par unité.

Les fruits sont relativement maltraités dans l'ensemble : la manutention est assez brutale, le conditionnement et les conditions de transport non adaptés.

L'emballage constitue un point faible de la filière guinéenne de l'ananas. Il s'agit en effet de cartons de cartouches de cigarettes recyclés maintenus par des chambres à air. Ils s'écrasent facilement, surtout dans des camions surchargés de plus de 30 tonnes. Ils sont vendus au prix de 5000 FG l'unité et peinent à protéger le fruit. Des cartons intercalaires (appelés 'présentoirs') sont destinés à séparer les couches de fruits. Ils sont vendus au prix de 50 000 FG/paquet, sachant qu'il faut 10 paquets par camion de 30 tonnes. Les chambres à air usagées sont vendues à 80 000 à 100 000 FG/100 unités (nombre nécessité par camion).

Pour toutes ces raisons, les fruits sont envoyés verts (peu mûres) au Sénégal afin de résister à l'état déplorable des routes coté guinéen et aux emballages fragiles. Mais ils pêchent très certainement en matière de degré Brix. Ils sont donc assez acides. A noter que les ananas de la région de Maferinyah, de taille plus réduite et avec une majorité de Cayenne lisse, ont une durée de vie plus longue, pouvant aller jusqu'à un mois contre 3 semaines maximum pour les fruits en provenance de Kindia.

Certains professionnels nous ont affirmé que l'ananas continuait sa maturation dans le camion (non réfrigéré) lors du trajet qui le mène à Dakar du fait de la température et du confinement du fruit. Or l'ananas est un fruit non climactérique c'est-à-dire que la maturation ne continue pas après la cueillette : la teneur en sucre n'augmente pas, une fois l'ananas coupé. Par contre il vieillit, se ramollit (alors qu'il est dur comme la pierre lors de la cueillette prématurée, à 132 jours) mais il ne mûrit plus. Ce qui explique son acidité à destination.

Il importe de discerner le degré de maturité de la couleur de l'épiderme : un ananas peut être vert à l'extérieur tout en étant mature. La maturité est mesurée en degré Brix.

L'échelle de Brix sert à mesurer en degrés Brix (°B ou °Bx) la fraction de saccharose dans un liquide, c'est-à-dire le pourcentage de matière sèche soluble. Plus le °Brix est élevé, plus l'échantillon est sucré. Un degré Brix équivaut à 1 gramme de saccharose pour 100 grammes de solution.

La teneur totale en matière sèche soluble de la chair du fruit doit être d'au moins 12° Brix° selon la norme CEE-ONU concernant la commercialisation et le contrôle de la qualité commerciale des ananas.

L'envoi de fruits peu, voire pas mûres est valable en particulier pour des expéditions en grande quantité c'est-à-dire la grande majorité du volume qui part sur le Sénégal. Sur des distances plus courtes ou en faibles volumes les ananas peuvent être expédiés plus mûrs car ils subissent moins d'aléas (transport plus rapide dans de petits camions, fruits moins écrasés car volume total moindre)

Les professionnels de la filière nous ont donné l'échelle de maturité suivante, selon la destination des fruits :

Conditionnement et maturité des ananas guinéens selon les pays de destination

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Destination	Maturité	Conditionnement
Sénégal, Gambie, Mali	M0 ⁴	Cartons recyclés
Guinée Bissau	M2	Cartons recyclés
Sierra Leone	M3	Vrac (petits volumes)

Source : professionnels guinéens

Selon la norme CEE-ONU concernant la commercialisation et le contrôle de la qualité commerciale des ananas, la partie externe du fruit peut être de couleur verte, à condition que les caractéristiques minimales de maturité soient respectées.

En raison des conditions climatiques qui règnent dans les zones tropicales et subtropicales de production, l'épiderme peut demeurer vert alors que le fruit a atteint son plein développement et sa pleine maturité. Les ananas peuvent être déverdis. Toutes les couleurs de l'épiderme sont admises tant que le degré Brix correspond à la caractéristique minimale.

La classification ci-après, ou l'indice de coloration de l'épiderme, peut être utilisée dans le commerce :

C0 – Extérieur totalement vert ;

C1 – Un quart de la surface du fruit commence à virer au jaune-orangé ;

C2 – La moitié de la surface du fruit est de couleur jaune-orangé ;

C3 – Les deux tiers de la surface du fruit sont de couleur jaune-orangé ;

C4 – Tout le fruit est de couleur jaune-orangé

Au départ les professionnels utilisaient la désignation M pour maturité, malheureusement la coloration extérieure n'a rien à voir avec la maturité du fruit. Ainsi un ananas M0 est, en théorie, tout à fait mûr mais non coloré. Raison pour laquelle il a été décidé de renoncer à la désignation M pour celle en C (pour coloration ou couleur). La désignation correcte pour la coloration extérieure du fruit est C même si dans la pratique certains continuent d'utiliser le M.

Question : le taux de Brix est-il mesuré pour les expéditions vers le Sénégal ? A priori, non. Les fruits sont choisis en fonction de la couleur de l'épiderme et de leur dureté au toucher, rien de plus.

⁴ Epiderme totalement vert.

Conditionnement d'ananas verts pour l'exportation vers le Sénégal

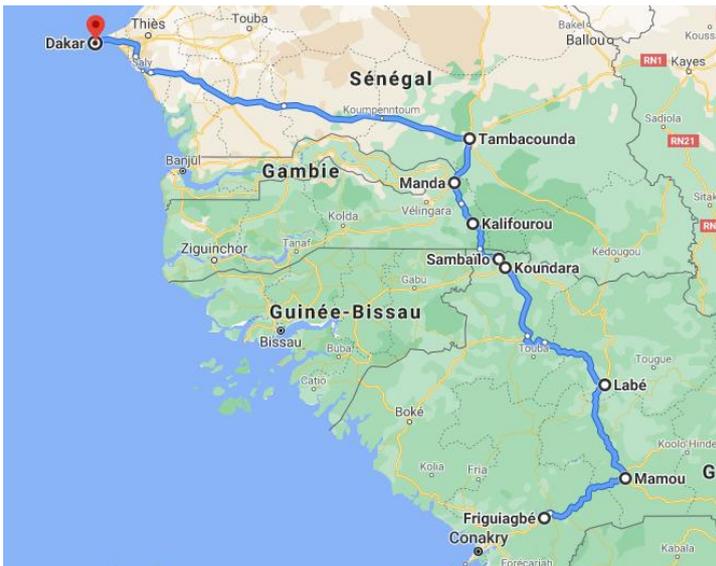


2.3. Routes et flux

Les routes empruntées par les camions d'ananas à partir de Friguiagbé et de Forécariah sont détaillées ci-dessous. La route de Friguiagbé passe par l'Est alors que celle de Forécariah frôle Conakry à l'Ouest. Les deux routes se rejoignent à Gaoual. La durée du transport est de 3 à 5 jours pour Dakar à partir des 2 principales zones de production, hors aléas (comme cela peut être le cas en saison des pluies où les camions peuvent rester bloqués un certain temps).

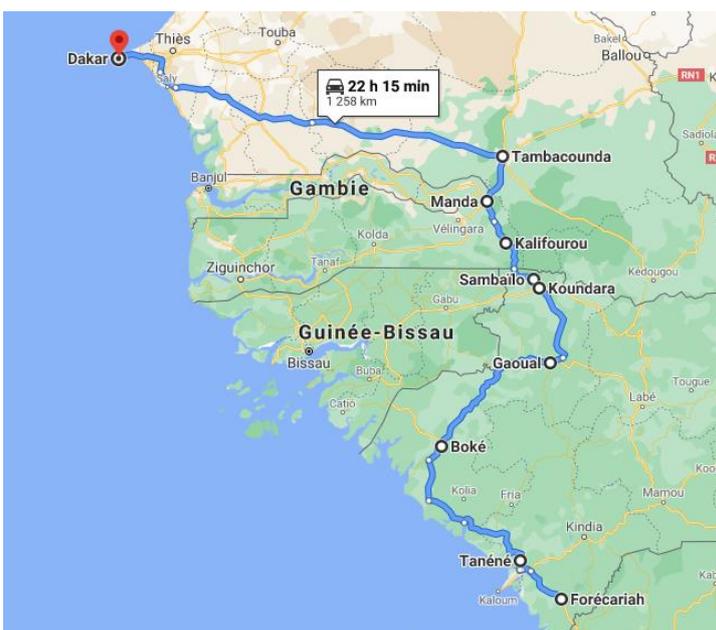
2.3.1. Depuis Friguiagbé : 1 188 km

Mamou > Dalaba > Pita > Labé > Gaoual > Koundara > Sambaïlo > km 118 (poste frontière de Boundou Fourdou) > Kalifourou (Sénégal) > Manda > Tambacounda (pont bascule) > Dakar



2.3.2. Depuis Maferinyah : 1 258 km

Coyah > km 36 (Taguele) > Dubréka > Tanene > Bofa > Boké > Gaoual > Kounsiteil > Koundara > Sambaïlo > km 118 (poste frontière de Boundou Fourdou) > Kalifourou > Manda > Tambacounda (pont bascule) > Dakar



Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Les camions chargeant à Friguigbé ou Maferinyah, à destination du Sénégal ne déchargent en général aucune marchandise sur le trajet guinéen. Côté sénégalais, aucune rupture de charge n'est effectuée sur le trajet pour Dakar à quelques exceptions près. Les exportateurs et la COPEFL ont pour habitude de charger les camions au maximum : le chargement atteint facilement 42 tonnes et au-delà. Le Sénégal n'autorisant pas plus de 34,5 tonnes pour 3 essieux⁵, l'excédent peut être déchargé, à Manda, avant le passage sur le pont bascule qui se trouve à Tambacounda (voir carte ci-dessous), côté sénégalais. Cet excédent est en général acheminé en Gambie ou vendu sur les marchés locaux proches de la frontière, côté sénégalais. En pratique, il n'est pas rare que les convoyeurs payent une taxe de dépassement au niveau du pont bascule pour pouvoir atteindre Dakar avec la charge complète. Ils ne peuvent néanmoins prendre l'autoroute à péage de M'Bour à Dakar, en étant en surcharge : ils empruntent alors la route nationale n°1.

Le gros des expéditions est à destination de Dakar en temps normal, pour un déchargement et un dégroupage dans la capitale, avant une expédition en lots plus réduits sur les divers bassins de consommation (autres villes y compris Cap Skirring et les zones touristiques de Casamance) ou une vente à Dakar.

Une exception toutefois concerne les fêtes religieuses musulmanes : pour le Magal se tenant dans la ville de Touba, les camions sont affrétés directement à destination de cette ville. Jusqu'à 6 camions sont envoyés pour cet événement qui dure une semaine. Il semblerait que cette expédition concentrée sur peu de temps ne bénéficie pas à la filière car les volumes sont trop importants sur un temps très court et aboutissent en pertes. Selon des femmes exportatrices rencontrées à Maferinyah lors de la mission en décembre 2020, 3 camions devraient être le maximum pour permettre un gain, ou pour le moins éviter trop de pertes. Elles demandent à ce que soient régulées ces expéditions pour éviter les pertes. A noter qu'elles accompagnent souvent leur marchandise pour la vendre en direct sur les marchés de la ville, plutôt que de passer par les magasiniers de Dakar.

Un autre événement religieux, la nuit du Mawlid est organisée dans toutes les cités religieuses du Sénégal. Cependant, elle a une dimension internationale à Kaolack. Sur Tivaouane, elle permet aussi d'écouler 2 à 3 camions, en direct.

Les deux événements ont lieu à un mois d'écart environ et représentent donc un potentiel d'au moins 200 à 300 tonnes d'ananas.

Localisation de villes religieuses au Sénégal



⁵ Norme harmonisée, en théorie, au sein de l'UEMOA et de la CEDAO - 11,5 tonnes par essieu

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Côté sénégalais, le réseau routier est de bonne qualité : 14 800 km de routes carrossables, dont 4 800 km bitumés. Les routes du poste frontière de Boundou Fourdou à Dakar sont goudronnées.

La dernière décennie a vu une forte amélioration de la desserte des localités du Sénégal, même les plus éloignées de la capitale. C'est le cas notamment de la route Fatick-Diakhaou-Gossas d'une trentaine de kilomètres, la route Linguère-Matam, le boucle du Blouf, l'axe Oussouye-Mlomp-Elinkine et Mlomp-Djiromaite en Casamance, le programme Kédougou-Saraya-Kita (Mali) et la route Mbirkilane-Tambacounda dans le Sénégal oriental... Et aussi la réhabilitation de l'axe Kaolack-Tambacounda, qui permet de rejoindre la capitale du Sénégal Oriental depuis Dakar (457 km) en moins de six heures.

Les zones touristiques de Saly et de Cap Skirring ont bénéficié d'un programme de requalification qui consiste à la mise à niveau des infrastructures routières, de l'assainissement, de l'éclairage et de la sécurité.

Le réseau routier sénégalais



Côté guinéen, le réseau routier est de moindre qualité, avec des tronçons en mauvais état. Le détail est donné ci-dessous.

Etat des routes de Guinée : depuis Friguiagbé

Très mauvais à mauvais

Moyen

Bon

Tronçon	Remarques
Friguiagbé > Mamou	Route en cours de réhabilitation. A termes elle sera bitumée. Fin des travaux prévue : 2022
Mamou > Labé	Route bitumée en état moyen
Labé > Thiangelbory	Route bitumée en bon état
Thianguelbory > Komba	Route non bitumée sur 25 km, au flanc d'une montagne, impraticable en saison pluvieuse : jusqu'à 48h pour franchir ce court tronçon.
Komba > poste frontière de Bandou Fourdou	Route bitumée en bon état, bien praticable en saison sèche
Frontière > Dakar	Pas de souci particulier : route en bon état

Le tronçon Friguiagbé-Labé est fortement emprunté pendant la saison sèche à partir du démarrage de la campagne de commercialisation des ananas vers le Sénégal (de mi-octobre à mi-avril de chaque année)

Sur la route de Maferinyah, deux tronçons sont en mauvais état, comme indiqué dans le tableau qui suit.

Etat des routes de Guinée : depuis Maferinyah

Très mauvais à mauvais

Moyen

Bon

Tronçon	Remarques
Maferinyah > Coyah	En reconstruction sur financement de la Guinée, de la BAD et de l'UE (fin des travaux : décembre 2022). Maitre d'œuvre : société chinoise.
Coyah > Boké	Route bitumée en bon état
Boké > Gaoual	Route bitumée en mauvais état
Gaoual > poste frontière de Bandou Fourdou	Route bitumée (117 km) en bon état
Frontière > Dakar	Pas de souci particulier : route en bon état

2.4. Projets d'infrastructures routières d'intérêt

La route Boké-Quebo est en voie de rénovation sur un financement de la BAD et de l'Union Européenne. Ce tronçon (107 km dont 86 km en Guinée) fait partie du corridor routier Transafricain n°07 Dakar-Lagos. Il permettra de rejoindre la Guinée Bissau plus facilement et de là, la Casamance. Un pont devrait être construit sur le fleuve après Boké (cf. carte) à la place d'un bac actuellement. Il devrait être finalisé en décembre 2021. Dans l'immédiat, cette route n'est pas praticable.

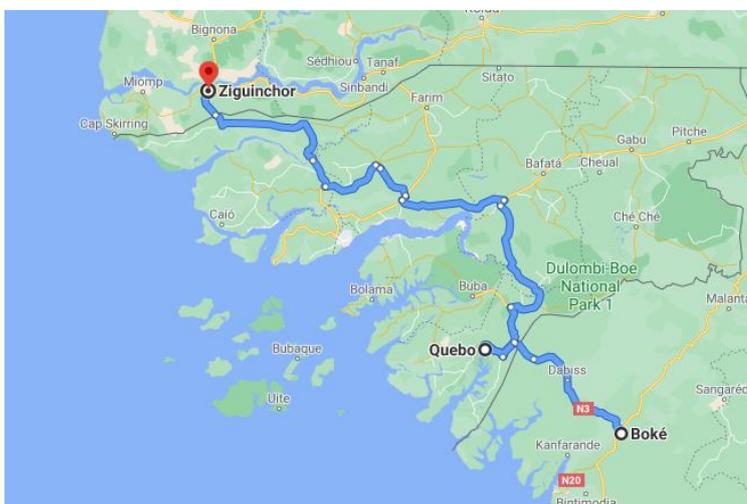
Il pourrait être intéressant, à terme, de refaire le point début 2022 sur :

- 1) l'accessibilité de la Casamance pour les ananas de Guinée via cette route.
- 2) une nouvelle route pour rejoindre Dakar sachant que via cette voie, Maferinyah-Dakar représente une distance de 1 142 km et Friguigbé-Dakar, 1 192 km, soit une distance équivalente voire inférieure aux routes actuelles. L'inconvénient réside dans le fait de devoir passer 4 frontières. A suivre, donc.

Route Boké – Quebo (Guinée Bissau) : 107 km



Route Boké – Ziguinchor : 467 km



2.5. Transport

Le transport d'ananas vers le Sénégal s'effectue actuellement en transport à température ambiante dans des camions bâchés, souvent surchargés. La COPEFL dispose d'une remorque réfrigérée mais qui est actuellement en panne. Il n'y aurait pas de disponibilité en matière de service logistique avec des remorques réfrigérées de grande taille en Guinée, actuellement.

Remorque réfrigérée (en panne) de la COPEFL



Le prix du transport est dégressif selon le poids total, ce qui pousse les exportateurs à surcharger les remorques, au détriment du produit transporté.

Début décembre 2020, le prix moyen était de :

- 42 t : 80 000 XOF/tonne
- 30 t : 85 000 XOF/tonne
- 10 t : 100-120 000 XOF/tonne

L'exportateur dispose en général d'une semaine de crédit après l'arrivée de la marchandise à Dakar (cas des camions partant de Kindia). A Forécariah, les exportateurs nous ont dit régler le transporteur une fois les ventes effectuées, en ayant versé néanmoins une avance.

Les camions ne transportent que des ananas (pas de groupage avec d'autres fruits ou d'autres marchandises) mais plusieurs exportateurs d'ananas peuvent se regrouper pour affréter un même véhicule et atteindre sa charge maximale.

En haute saison, les camions en partance pour le Sénégal sont de grande capacité (plus de 40 tonnes) alors qu'en saison des pluies, les expéditions se raréfient et les volumes diminuent : sont envoyés en général des lots de 10 à 20 tonnes.

A noter que les camions ne reviennent pas à vide en Guinée mais chargent d'autres marchandises pour le trajet retour (sel, etc.)

Camions chargés de cartons d'ananas à destination de Dakar





Pertes d'ananas en cours de transport



Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Les pertes d'ananas peuvent être très importantes tant durant le transport qu'à l'arrivée. S'il circule en température ambiante, il est aussi stocké de manière non adéquate dans des entrepôts non réfrigérés à l'arrivée. Les problèmes rencontrés sont de plusieurs ordres comme l'attestent les photos qui suivent.

Etat des ananas guinéens à l'arrivée à Dakar



Ananas guinéens impropres à la commercialisation à Dakar



2.6. Formalités douanières et opérations connexes

Malgré l'adhésion des deux pays à la CEDEAO, les formalités ne semblent pas si simplifiées et harmonisées que cela et les tracasseries restent nombreuses. En théorie, l'UEMOA a imposé la création d'un guichet unique qui permettrait d'obtenir le certificat d'origine en lieu et place du certificat phytosanitaire et de l'attestation de contrôle qualité. Dans les faits, il en est tout autre.

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Un contrôle qualité est réalisé par les représentants du Ministère du Commerce, de l'Industrie et des PME à l'origine, au chargement du camion. Il est de 100 000 FG par camion. Son prix passera en principe à 150 000 GNF à partir de janvier 2021. Ce document accompagne la marchandise et est nécessaire pour le passage en douane. Il est réglé par l'exportateur.

Un autre document accompagne les expéditions au départ de Friguigbé (et non de Maferinyah) : un ordre de mission émis par la COPEFL qui permettrait d'éviter certaines tracasseries.

Un certificat phytosanitaire est établi au passage en douane à Boundou Fourdou côté guinéen et côté sénégalais, par les représentants des Ministères de l'Agriculture. Ils sont réglés par le transporteur (et inclus dans les frais de transport).

Enfin, AGUIPEX émet pour le compte du Ministère du Commerce un certificat d'origine : ce document concerne dans l'immédiat le transport par voie maritime et par voie aérienne car il n'est émis qu'à partir de Conakry. Il devrait en principe accompagner les flux par voie terrestre mais AGUIPEX ne dispose pas dans l'immédiat de bureaux techniques aux postes frontières. L'agence devrait en ouvrir un à Sambaïlo.

Côté sénégalais, le transporteur doit régler une quittance de perception directe aux douanes ainsi que faire établir un certificat phytosanitaire sénégalais.

Liasse documentaire export

E : exportateur

T : transporteur

Document	Emetteur	Lieu	Obligatoire	Qui paye ?
Contrôle qualité	Ministère du Commerce ⁶	Origine (embarquement)	Oui	E
Certificat phytosanitaire	Ministère de l'Agriculture	Poste frontière (Boundou Fourdou)	Oui	T
Certificat d'origine	Ministère du Commerce ⁷	Pas (encore) appliqué par voie terrestre	En principe, oui ?	T
Ordre de mission	COPEFL	Origine (embarquement)	Non	Gratuit ?

Le passage en douane s'effectue au Poste de Contrôle Juxtaposé (PCJ) de Boundou Fourdou situé à la frontière entre le Sénégal et la Guinée. Financé par la Banque Africaine de Développement, le PCJ a été réceptionné le 17 décembre 2019. Le site du PCJ de Boundou Fourdou est situé à cheval sur la frontière Sénégal-Guinée. Cette infrastructure, composée principalement de deux bâtiments administratifs distants de près de 50 m, accueille la douane et la police des deux Etats.

Le pesage des camions se fait à Tambacounda. Le coût du pesage est de 2 000 XOF par véhicule. 11,5 tonnes, c'est la charge maximale à l'essieu fixée par la CEDEAO pour les essieux simples porteurs. En général les remorques disposent de 3 essieux et ne devraient donc pas avoir une charge supérieure à 34,5 tonnes. En cas de dépassement, il en coûtera 14 000 XOF/tonne ou un débarquement sur place (voir une négociation pour sous-évaluer le poids total, comme déjà mentionné plus haut)

Des ananas sont éventuellement déchargés à Manda pour aller vers la Gambie et éviter de payer une taxe de surcharge à la pesée. Dans le cas inverse, le transporteur paye une taxe. Il y aurait des cas d'émission de faux documents mentionnant un poids sous-évalué par rapport à la réalité, moyennant un bakchich aux fonctionnaires.

Une quittance de TVA devra être réglée au passage en douane : elle est comprise entre 10 000 à 12 500 XOF/tonne de fruit. Il n'y a pas de perception de droits de douane entre pays membres de la CEDEAO.

⁶ Service national de contrôle qualité et normes

⁷ AGUIPEX en charge de la collecte

Procédures d'exportation : localisation



Il importe aussi de mentionner un certain nombre d'entraves financières à l'exportation de denrées vers le Sénégal, que ce soit côté guinéen que sénégalais. En effet, les transporteurs sont dans l'obligation de payer pour le passage de barrières en sorties ou entrées de villes, ou au niveau du passage en douane.

Les barrières, côté guinéen, sont les suivantes :

- Kindia
- Entrée de Mamou
- Sortie de Mamou
- Sortie de Labé,
- Gaoual : 2 postes (Kounsite),
- Koundara : 1 poste : brigades mobiles, douane, conditionnement, différents
- Sambailo et km 118 – poste frontière (1 poste chacun)

Des représentants des douanes (brigade mobile) présents sur tous les postes perçoivent des montants indus totalisant 2,5 à 3 millions GNF jusqu'à la frontière avec le Sénégal. Il lui en coutera aussi des fruits dont le poids total peut atteindre 50 kg.

La gendarmerie ne ponctionne rien si le transporteur est en mesure de montrer le certificat de la COPEFL (qui a une durée de validité de 3 jours, le temps d'arriver à la frontière avec le Sénégal)

Côté sénégalais, le transporteur devra passer 11 barrières et payer des douaniers :

- Lekering
- Manda
- Gouloumbou
- Tambaounda,
- Koumpentoum

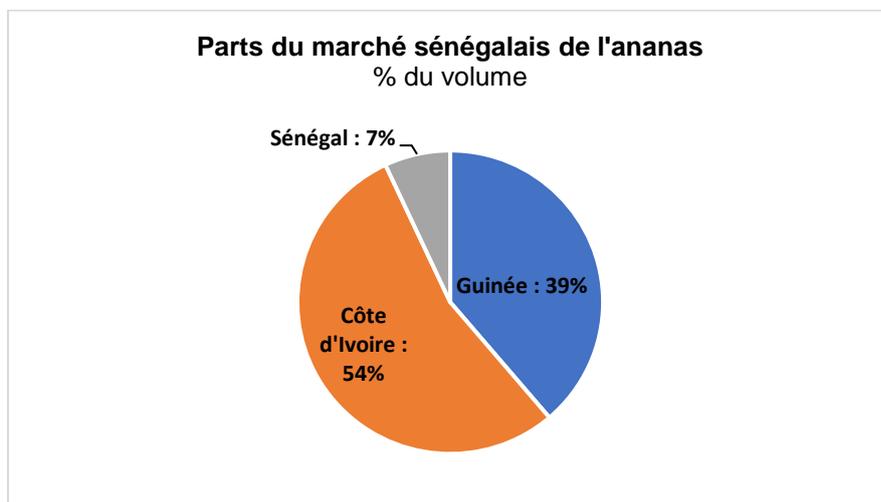
- Kounguel
- Kafrine
- Kaolack (entrée)
- Fatick,
- M'Bour,
- Dakar (entrée)

Le tarif pour les douaniers varie selon les sources de 30 000 à 40 000 XOF/barrage sauf Gouloumbou, Koupantou et Kafrin où il s'élèverait à 50 000 XOF/barrage. Les montants exigés seraient de 1000 XFA par poste de police et 2000 XOF par poste de gendarmerie. Une autre source mentionne jusqu'à 80 000 XOF au total par camion, ponctionnés par la gendarmerie et la police sénégalaises le long de la route.

3. Le marché sénégalais de l'ananas

3.1. Taille et flux

Le marché sénégalais de l'ananas est à plus de 90% un marché d'importation où l'origine Côte d'Ivoire dominait en 2019 par rapport à son concurrent direct qu'est la Guinée. La production nationale, quant à elle, est très faible. Elle a été estimée entre 170 et 190 tonnes pour 2019 essentiellement issues de la région de Ziguinchor.



Source : auteur

Il importe de noter que :

- 1) la Guinée a pratiquement doublé ses exportations vers le Sénégal en l'espace de 2 ans
- 2) la présence de l'ananas de Côte d'Ivoire n'est pas si ancienne. Tout d'abord présente lors de la basse saison guinéenne pour combler le manque laissé par les Guinéens, elle a pris rapidement des parts de marché petit à petit, toute l'année, grâce à des avantages compétitifs sur l'ananas de Guinée

Evolution des exportations d'ananas de Guinée vers le Sénégal, en volume (tonne)

	2017	2018	2019
Guinée	700,8	825,0	1 320 / 1 353 ⁸

Source : FEPAF-BG (Guinée) et estimation auteur

Il n'y pratiquement pas de réexportation (hormis un faible volume d'ananas de Guinée allant en Gambie. En l'absence de statistiques fiables et suite à notre enquête, nous estimons la consommation

⁸ Attention : volumes au départ de Guinée ne tenant pas compte des pertes liées au transport et à la réception

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

apparente⁹ pour 2019 grosso modo entre 2 580 et 2 600 tonnes, avec une tendance à la hausse du fait de l'accroissement récent des flux de la Guinée.

Note : il y a beaucoup plus de perte sur les expéditions par camion de Guinée que sur les conteneurs arrivant de Côte d'Ivoire. Ces pertes sont comptées dans le calcul de la consommation apparente.

Consommation apparente de l'ananas au Sénégal et tendances

	2019	Tendance
Guinée	Env. 1000	
Côte d'Ivoire	Env. 1400	
Sénégal	Entre 170 et 190	
Consommation apparente d'ananas	2 570 – 2 600	

Source : enquête Dakar + FEPAF-BG (Guinée) et estimation auteur

⁹ Rappel : consommation apparente = (production commerciale + production estimée pour compte propre à des fins d'autoconsommation + importations+ stocks initiaux) - (exportations + pertes + stocks finaux).

Origine des flux d'ananas sur le marché sénégalais



La capacité d'absorption du marché est plus grande par rapport à la consommation actuelle si l'on considère le développement du segment des grandes surfaces avec l'implantation de nouveaux supermarchés à l'instar du groupe Auchan qui compte renforcer son réseau dans les régions. Les perspectives de développement de l'hôtellerie-restauration sont aussi moteur de développement, à travers des infrastructures prévues dans le cadre du Plan Stratégique Développement Durable du Tourisme (PSDDT) du Sénégal qui a pour objectif d'accroître les capacités d'hébergement de 25 000 lits à l'horizon 2023 (si le Covid le permet) et le développement et la redynamisation de l'offre dans les zones du Delta du Saloum, de la grande Côte et du Cap Skiring. Il s'y ajoute que la reprise des activités au sein des réceptifs impactés par la pandémie offrira des opportunités de marché.

3.2. Calendrier de mise en marché de l'ananas

L'ananas de Côte d'Ivoire présente l'intérêt sur l'ananas de Guinée ou du Sénégal d'être disponible toute l'année sur le marché sénégalais.

Haute saison

Basse-saison

Pays / Mois	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Sénégal												
Guinée												
Côte d'Ivoire												

La Guinée n'exporte pas d'ananas entre mai et septembre au Sénégal à cause de l'état de la route (saison pluvieuse). Par ailleurs, ces mois pluvieux coïncident aussi avec la saison des mangues en Guinée. De fait, l'ananas est faiblement consommé dans le pays pendant cette période. Les producteurs guinéens ne planifient pas dans l'immédiat de production d'ananas (par TIF) sur cette période.

Il pourrait être judicieux de proposer au niveau stratégique une production d'ananas pendant ces périodes pour ravitailler le marché Sénégalais, à la fin des réhabilitations des différentes routes, quitte

à adapter les itinéraires techniques (notamment via une amélioration de la nutrition organo-minérale de l'ananas) pour la saison des pluies.

3.3. Production sénégalaise

La production sénégalaise d'ananas est marginale. La culture est pratiquée dans les régions sud en particulier dans celle de Ziguinchor C'est une filière peu structurée et pratiquement pas encadrée par les services d'appui techniques nationaux. Deux planteurs d'ananas ont été identifiés dans les localités de Djibélor et de Baraf. Ils exploitent une superficie totale brute d'une quinzaine d'hectares. Le nombre très faible de planteurs explique d'ailleurs l'inexistence d'une d'organisation de producteurs dans la filière. Les surfaces semblent stagner du fait de l'autofinancement des deux producteurs et du manque d'encadrement de la filière par le Ministère de l'Agriculture sénégalais.

Deux variétés sont utilisées :

- la MD2 (ou Sweet) introduite à partir du Costa Rica par l'Etat du Sénégal en 2011 pour aider les producteurs d'ananas affectés à l'époque par le conflit de la Casamance et qui avaient vu leurs plantations détruites
- la Cayenne lisse originaire de Côte d'Ivoire dont la multiplication des plants est assurée par les producteurs eux-mêmes via la mise en place de leurs propres pépinières pour répondre à leurs besoins.

La production en 2019 a été estimée entre 170 et 190 tonnes, vendue entièrement au niveau local en priorité aux hôteliers du Cap Skirring sur commande et le reste au marché Escale de Ziguinchor (point de vente propre des producteurs : circuit court). L'ananas est vendu au prix de 1000 XOF/kg à la clientèle hôtelière et au prix de 1200 XOF/kg au marché. Le prix de vente au détail à Ziguinchor est supérieur à celui de Dakar du fait d'une offre plus restreinte.

Les périodes de haute production se situent du mois de décembre à avril et sont orientées vers les fêtes de fin d'année et de Pâques où la demande est importante. En dehors de ces périodes, la production reste faible. L'ananas est livré par les producteurs eux-mêmes en transports locaux notamment des fourgonnettes.

3.4. Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire constitue le principal concurrent de la Guinée sur le marché sénégalais de l'ananas.

La production d'ananas en Côte d'Ivoire en quelques mots

L'ananas est produit dans la partie sud-est de la Côte d'Ivoire où le climat y est favorable. Il présente l'avantage de pousser dans des régions près des ports et n'a pas réellement de pic saisonnier qui nécessiterait un grand nombre de conteneurs sur une courte période, comme c'est le cas de la mangue. En 2002, la surface des cultures d'ananas couvrait 15 000 hectares. Elle a drastiquement chuté pour atteindre actuellement un total de 1 909 hectares (source OBAM-CI) dont environ 1,4 % sont entièrement convertis à l'agriculture biologique (FiBL & IFOAM, 2018). Suivant les sources, la production atteint environ 50 000 tonnes (Source : CBI Août 2019 / Analyse de la chaîne de valeur des fruits transformés au Burkina Faso, au Mali et en Côte d'Ivoire).

Hors crise du COVID (2020), depuis 2018, la Côte d'Ivoire exporte 35 000 tonnes d'ananas, essentiellement vers l'Europe. 23 000 tonnes étaient espérées en 2020. Le restant fait l'objet d'un commerce local et régional en frais ainsi que de la transformation (jus et séchage).

Les fruits ivoiriens arrivent par bateau à Dakar, conditionnés dans des cartons adaptés, avec des pièces calibrées. Le calibre le plus fréquent est de 12 fruits/carton soit environ 1 kg/fruit (ou encore 12 kg le carton environ), cependant il existe d'autres calibres de 9 et 10. Ils bénéficient de la chaîne du froid pour arriver à destination. Il s'agit de la variété Sweet. Même si des cartons mentionnent la Cayenne lisse, ils contiennent souvent de la Sweet. Mais les acheteurs et les consommateurs ne font pas forcément la différence entre ces variétés.

La Compagnie Fruitière est à l'origine le principal fournisseur d'ananas de la Côte d'Ivoire vers le Sénégal (deux tiers du volume).

La Compagnie Fruitière est un groupe français de production et de commerce de fruits qui produit et s'approvisionne dans divers pays d'Afrique : plus de 500 000 tonnes de fruits et légumes variés produits en propre et plus de 900 000 tonnes de fruits et légumes vendus en Europe.

Elle cultive en propre les bananes, ananas, tomates, cacao, maïs, mangues et poivre du Penja dans ses fermes de Côte d'Ivoire, du Cameroun du Ghana, du Sénégal et d'Équateur, et passe aussi des accords avec les producteurs locaux, quelle que soit leur taille.

En Côte d'Ivoire elle dispose de 6 163 ha pour la production de banane et d'ananas, pour un effectif de 6 892 personnes. Cette production émane de la SCB (Société d'Etude et de Développement de la Culture Bananière) qui a rejoint le groupe il y a quelques années.

La production d'ananas du groupe en Côte d'Ivoire atteint 20 800 tonnes (et 215 000 tonnes de bananes). <https://vimeo.com/336625569>

A Abidjan, la Compagnie Fruitière a construit l'un des deux seuls laboratoires de vitroplants de bananes et d'ananas du continent africain. Ces vitroplants sont garantis sans OGM et permettent de mettre en culture des plants sains dans toutes les plantations du groupe.

Etiquette d'ananas de Côte d'Ivoire et marque de SCB / Compagnie fruitière (source : internet)



D'autres marques sont présentes sur le marché avec des tonnages moins importants. Il s'agit de la marque Welly Ha importée par Al Hassan Barry et de la marque SCAB (Société Coopérative d'exportation d'Ananas et de Banane) importée par un libanais du nom de Mous. Ces deux marques fournisseurs représentent ensemble un tiers du volume expédié de Côte d'Ivoire. Les variétés importées sont la Sweet pour Welly Ha et la Sweet ou Cayenne lisse (problème d'indication sur le carton) de la SCAB.

3.5. Positionnement de l'ananas de Guinée face à la concurrence

L'ananas de Guinée est très apprécié par le consommateur sénégalais pour son goût jugé sucré, la couleur de la chair qui est marquée et par le fait qu'il est juteux. Par ailleurs il est doté d'une durée de conservation plus longue à température ambiante par rapport à celui de la Côte d'Ivoire.

L'offre de l'ananas de Guinée sur le marché sénégalais est variable selon la saison. En effet durant la haute saison (période allant de mi-octobre à mi-avril), la disponibilité du produit est plus importante et les prix plus abordables. Tandis que pour la période située entre mi-avril et mi-octobre, appelée basse saison, l'offre est nettement plus réduite et les prix plus élevés à cause de la saison pluvieuse et les difficultés d'acheminement qui lui sont liées.

Le long parcours routier, les mauvaises conditions de transport par camions et les accidents fréquents constituent un vrai handicap pour un approvisionnement satisfaisant du marché. La fermeture des frontières par les autorités gouvernementales pour des raisons purement politiques a eu également un impact négatif sur les parts de marché de l'ananas de Guinée au Sénégal : la Côte d'Ivoire a en effet occupé l'espace laissé vacant par la Guinée avec une offre toute l'année.

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Une amélioration des conditions de l'offre guinéenne et son étalement durant toute l'année devrait permettre de renforcer sa compétitivité sur marché face à la concurrence de l'ananas de Côte d'Ivoire. Ceci dit, les fruits ne sont pas comparables : du fait de sa belle présentation dans des emballages satisfaisants, l'ananas ivoirien a pu rentrer assez facilement dans des segments de marché plus exigeants (GMS, hôtellerie) malgré un prix de vente plus élevé.

Stade détail à Dakar : ananas de Côte d'Ivoire (à gauche) et de Guinée (à droite)



Cartons de l'ananas de Côte d'Ivoire de SCB / Compagnie Fruitière



4. Caractéristiques du marché sénégalais de l'ananas

4.1. Généralités pays

En 2020, le Sénégal compte 16,7 millions d'habitants (estimation ANSD) dont 52,1% ont moins de 20 ans. La population des principales villes se présente comme suit :

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| • Dakar et banlieue | 3,2 millions d'habitants |
| • Touba et banlieue | 2 millions d'hab. |
| • Thiès | 263 000 hab. |
| • Kaolack | 200 000 hab. |
| • Saint Louis | 180 000 hab. |
| • Diourbel | 160 000 hab. |
| • Ziguinchor | 160 000 hab. |

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Au Sénégal, le tourisme est un secteur prioritaire pour le développement socio-économique et représente la deuxième source de devises. Il contribue à hauteur de 6,8% au PIB. Les emplois créés, directs et indirects, sont estimés à plus de 100 000.

L'offre touristique est actuellement de 18 350 chambres et 36 700 lits dont :

1. 38,4% dans la zone de Dakar
2. 16,8% dans le pôle de Thiès-Diourbel
3. 12,1% dans le pôle de Casamance
4. 7,8% dans le pôle Nord (Saint Louis-Matam-Louga)
5. 6,7% dans le pôle Sine Saloum
6. 4,6% dans le pôle Sénégal oriental

Six zones ont été ciblées pour un développement de l'offre touristique :

- Dakar, pour une offre de tourisme d'affaires et de « city trip »
- Saly, à requalifier pour un tourisme d'agrément et d'affaires à dominante domestique
- Saint-Louis et Gorée, pour un tourisme culturel et de découverte
- Le Parc National du Niokolo Koba, pour une offre d'écotourisme et d'aventure
- Pointe Sarène pour une offre balnéaire standard
- Joal pour une offre balnéaire haut de gamme

Le nombre de visiteurs touristiques était de 1,6 million en 2018 pour une durée moyenne de séjour de 10,6 jours.

Le Sénégal ambitionne à travers le Plan Stratégique Développement Durable du Tourisme (PSDDT) d'atteindre 3 millions de touristes et d'accroître les capacités d'hébergement de 25 000 lits à l'horizon 2023 (si tant est que le Covid permette la poursuite de cet objectif)

Les 6 pôles touristiques au Sénégal



4.2. Secteur de la distribution alimentaire au Sénégal

On compte plus de 12 000 points de vente au Sénégal, situés pour la plupart dans les grandes villes (Dakar, Saint-Louis, Thiès). Les chaînes de magasins sont très présentes dans la capitale. Depuis l'année 1997, de grands centres commerciaux ont commencé à s'implanter dans la capitale (Centre commercial l'Espace, Centre commercial EL Malick, Centre commercial Khelkom, Centre commercial Dakar-Plateau, Centre commercial Touba-Sandaga, etc.)

Les grandes et moyennes surfaces n'ont en aucune façon supplanté les commerces traditionnels, qui demeurent majoritaires. Les supérettes connaissent un bon succès auprès des consommateurs sénégalais, car elles ont l'avantage de proposer des gammes de produits à la fois variées, de qualité, et à des prix très compétitifs. Néanmoins, le secteur informel et les épiceries indépendantes continuent de dominer le marché de la distribution sénégalaise.

Le secteur informel tient une place significative dans la distribution. Les petits détaillants vendent surtout des produits alimentaires. Ils représentent le plus gros volume d'affaires, car ils s'adressent à la plus grande partie de la population sénégalaise. Il est très difficile de quantifier ce type de commerce car ce type de distribution relève très souvent du secteur informel.

Types de points de vente de produits alimentaires dans la région de Dakar

Groupe	Type de produits
Marché quotidien généraliste	Tout type de produits
Marché quotidien spécialisé	Produits de la mer (Yarakh, Soumbédioune, etc.), fruits et légumes (Sandiniéry, Thiaroye et Castor)
Boutiques de quartiers	Produits transformés issus majoritairement de produits importés : poudre de lait, brisure de riz, huile de soja, biscuits, jus de fruits, soda, pain, etc. Quelques produits locaux : oignons, céréales locales transformées
Kiosques / tabliers	Fruits importés : pomme, banane, orange, ananas. Eventuellement fruits locaux en fonction des saisons
Grandes surfaces (supermarchés et supérettes)	Produits transformés issus essentiellement d'importation. Fruits et légumes importés et locaux.

Le Sénégal compte un nombre élevé d'expatriés et le nombre de consommateurs à revenu élevé a continué d'augmenter. Cela a contribué à une plus grande demande de produits à valeur ajoutée et une diversification de la consommation. La forte croissance démographique (+2,42% par an) et l'urbanisation (3,6%) indiquent que cette tendance se poursuivra.

Le groupe Damag dispose de la franchise Casino (enseigne d'origine française), avec 11 points de vente dont 6 Casino et Leader Price (supermarchés) et 5 Unique (points de vente de petite taille type supérettes de quartiers)

Présent depuis 2014, le groupe Auchan gère en propre 33 magasins au Sénégal dont 27 à Dakar et sa banlieue, 3 à M'Bour, 2 à Thiès et 1 à Tivaouane. Il a notamment racheté l'enseigne CityDia.

Le groupe Carrefour dispose de 4 magasins dont 1 Carrefour (supermarché) et 3 Supeco (points de vente de petite taille implantés dans les quartiers). Le groupe ambitionne d'ouvrir dix nouveaux magasins Supeco dans un avenir proche.

Les trois enseignes de supermarchés du groupe Damag (Casino, Leader Price et Unique) ont un positionnement milieu à haut de gamme (avec des produits très largement importés) correspond à une clientèle à fort pouvoir d'achat (expatriés européens, résidents libanais, Sénégalais de la classe privilégiée). Alors qu'Auchan touche un panel de consommateurs plus large en proposant plus de produits locaux.

Structure de la grande distribution au Sénégal

Groupe	Enseigne	Nombre de points de vente
AUCHAN	Auchan	33
CARREFOUR	Carrefour	1
	Supeco	3
DAMAG	Casino	6
	Utile	5
Total supermarchés et supérettes		49

4.3. Profil et comportement du consommateur sénégalais

Le consommateur sénégalais moyen dispose d'un pouvoir d'achat très limité. Cependant, l'apparition d'une classe moyenne supérieure a permis le développement des chaînes de supermarchés, pour la plupart étrangères. Le consommateur qui dispose d'un pouvoir d'achat assez élevé peut y acheter des produits étrangers avec une préférence pour les produits français et américains. Euromonitor International identifie le Sénégal comme un des vingt « marchés futurs » dans le monde qui offriront des opportunités pour les entreprises qui vendent des biens de consommation.

À la différence de la plupart des marchés de la région, où l'inflation et l'érosion de la valeur de la monnaie locale sont les principaux moteurs de l'accroissement de l'offre nominale de monnaie, le Sénégal offre à la fois une stabilité des prix et de la monnaie.

Bien que le Sénégal se situe sous la moyenne subsaharienne en termes de dépense par tête, certaines personnes bénéficient de hauts niveaux de revenus et peuvent s'offrir de nombreux biens et services. Il y a également de grandes inégalités entre les zones urbaines et rurales : dans la capitale, Dakar, par exemple, le niveau de dépense par tête est deux fois plus élevé que la moyenne du pays. Environ 50% de la population a moins de 18 ans.

Les Sénégalais ont l'habitude de consommer des produits en grande partie importés comme le riz et le sucre, qui sont des aliments de base. Cet ancrage aux produits étrangers s'explique par un manque d'habitude à consommer local. Le consommateur sénégalais préfère en principe consommer des produits importés, qu'il juge être de meilleure qualité.

4.4. Modes de consommation des fruits et de l'ananas en particulier

L'offre en fruits au Sénégal est très diversifiée. On y retrouve toute une gamme de fruits locaux saisonniers (mangue, pastèque, agrumes, banane, melon...), des fruits tropicaux importés (ananas, banane, avocat), des fruits européens et de pays tempérés importés (pomme, poire, prune, pêches, raisin, orange, mandarine)

En effet pour tous les produits frais, l'existence de revenus assure la permanence de la demande quels que soient les types de produits ciblés, et le pouvoir d'achat permet d'opérer une sélection qualitative sur l'offre. Pour ce qui est des prix, ils sont souvent perçus comme des freins à la consommation de certains fruits notamment dans les milieux défavorisés, ce qui peut expliquer l'absence de certains produits dans ces segments du marché.

Les fruits les plus consommés au niveau national, sont essentiellement les fruits saisonniers dont la mangue (150 000 tonnes), la pastèque irriguée et en culture pluviale (+200 000 tonnes), la banane (+50 000 tonnes) et les agrumes (+100 000 tonnes). Ils sont consommés frais comme dessert et parfois hors des repas. Les prix de ces fruits de masse sont généralement accessibles à la grande partie de la population à faibles revenus.

Les autres fruits importés d'Europe, de pays tempérés ou exotiques sont également consommés mais par une frange de la population dont les revenus sont substantiels (classe moyenne et élevée) du fait de prix plus élevés.

Au regard des habitudes alimentaires de la grande partie de la population du pays, l'ananas occupe une faible place dans la consommation en fruits surtout au niveau des ménages à faibles revenus. Cependant il est très apprécié par la classe moyenne et à revenus élevés du fait de ses qualités nutritionnelles et diététiques. Le prix de l'ananas reste cher par rapport aux fruits de masse que sont la mangue, la pastèque et les agrumes locaux. L'ananas ne peut donc être considéré comme un fruit de grande consommation au Sénégal.

Dans le segment de la restauration, de l'hôtellerie et des grandes surfaces, l'ananas frais est utilisé dans les buffets de petits déjeuners, desserts ou plats divers.

Comme déjà mentionné plus haut, il convient de signaler l'existence d'une demande événementielle lors de cérémonies religieuses notamment le Magal de Touba et le Maouloud de Tivaouane où quelques 200 à 300 tonnes d'ananas sont acheminées dans ces villes pour les besoins de ces fêtes. Mais le gros des volumes est expédié directement de Guinée par les exportateurs, sans passer par Dakar.

Pendant les périodes de forte production de mangues (juin à août) et de pastèques (décembre à février), il existe une concurrence dans la consommation des ménages à revenus faibles à moyens au profit de

ces produits de masse beaucoup moins chers et aisément disponibles. Ces mois correspondent en partie aussi à la basse saison de l'ananas guinéen.

Type de consommateurs d'ananas selon le segment de marché

Segment de marché	Clientèle	Mode de consommation
Marché Kermel (Dakar)	Expatriés	Frais
Marchés quartiers (Dakar)	Classe à revenus faibles	Frais
Moyennes et grandes surfaces	Classe à revenus moyens à élevés	Frais
Hôtels-restaurants	Classe à revenus moyens à élevés	Frais
Transformation	Classe à revenus moyen à élevés	Jus, conserve

L'ananas de Guinée est plus apprécié par les revendeurs et certains consommateurs qui le connaissent par rapport à celui de la Côte d'Ivoire malgré la différence dans la présentation du produit. Les raisons évoquées sont liées au fait qu'il est juteux, son goût plus sucré, la couleur de la chair plus marquée et surtout que la durée de conservation est plus longue.

La demande de l'ananas bio au Sénégal n'existe pas pour le moment. Au niveau hôtelier, les chefs cuisiniers rencontrés nous ont fait comprendre qu'il s'agit d'un créneau potentiel à investir moyennant des actions de promotion ciblées en direction de la clientèle de touristes et d'expatriés.

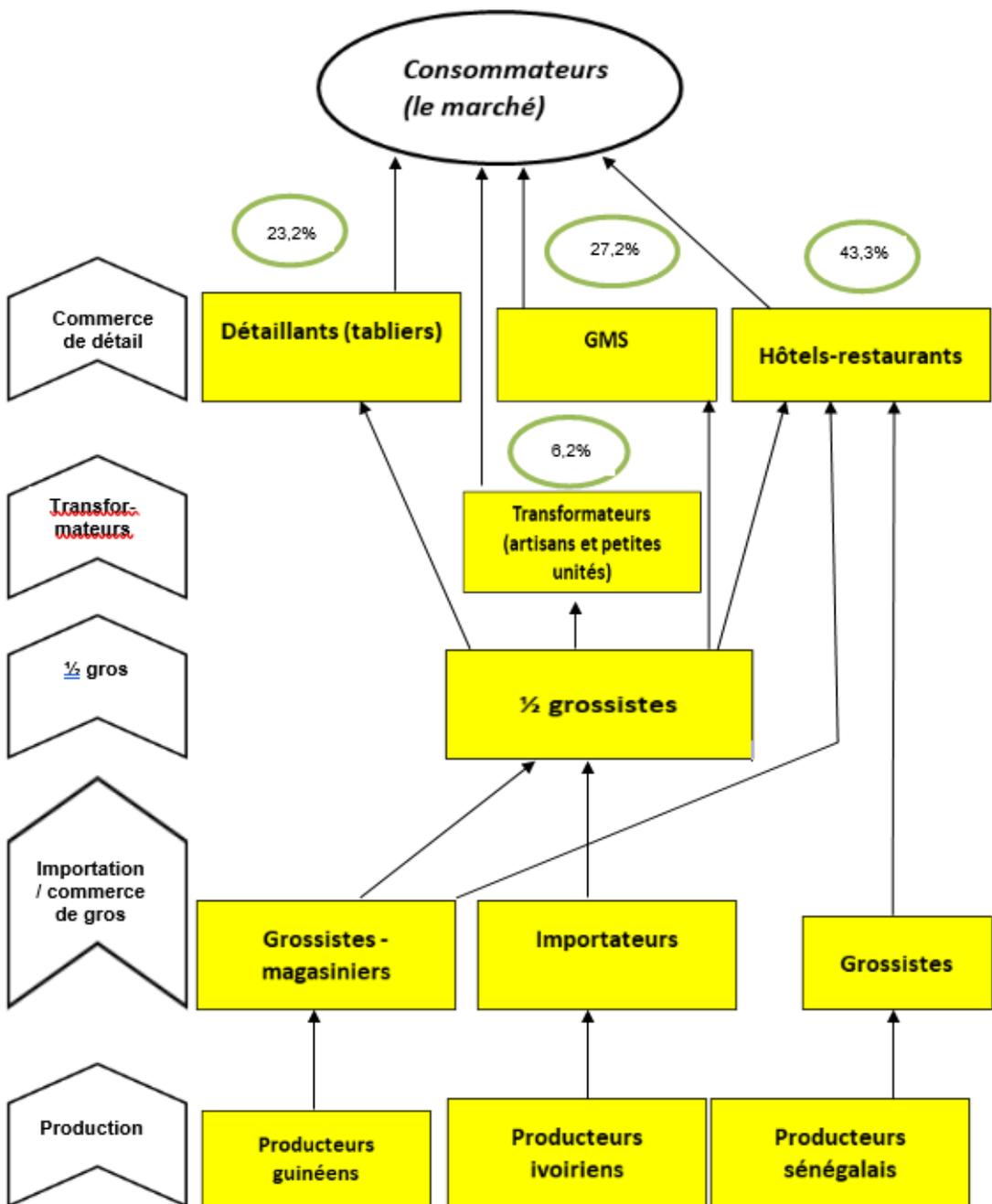
4.5. Chaîne de valeur

4.5.1. Cartographie

Poids des divers segments de marché (tonne et % de tonne)

Origine /Segment	Guinée	Côte d'Ivoire	Sénégal	TOTAL
Détail (tabliers)	400	180	17	597 23%
GMS	-	700	--	700 27%
Hôtels-restaurants	540	420	153	1113 43%
Transformation	60	100	-	160 6%
TOTAL	Env. 1000 39%	1400 54%	170 7 %	2570 100%

Cartographie de la chaîne de valeur de l'ananas au Sénégal



4.5.2. Grossistes-magasiniers

Trois structures affiliées à COPEFL (représentant moins de 10 vendeurs) se chargent de la vente d'ananas provenant exclusivement de Guinée. La COPEFL loue par ailleurs directement un des entrepôts.

Leur rôle consiste en la réception des cargaisons et la vente de la totalité de l'ananas sur le marché de Dakar. Pour ce qui est de l'année 2019, et selon notre enquête, les magasiniers se sont approvisionnés à hauteur de 1 320 tonnes d'ananas en provenance de Guinée dont l'essentiel, soit 1080 tonnes, a été effectué pendant la haute saison. Les grossistes-magasiniers utilisent des entrepôts qui ne sont pas réfrigérés, ce qui les oblige à jouer sur un temps de transit de quelques jours pour ravitailler les commerçants demi-grossistes de la place. Les grossistes-magasiniers disposent d'un réseau de demi-grossistes avec qui ils ont l'habitude de travailler et avec qui ils ont souvent des liens de parentés ou ont la même origine en Guinée.

Comme déjà mentionné plus haut, les modalités de paiement pratiquées entre l'exportateur guinéen et le grossiste-magasinier sont ceux de la consignation (ou de dépôt vente qui peuvent prendre en moyenne trois à quatre semaines pour finaliser la totalité des ventes)

Les magasiniers n'endossent aucune responsabilité concernant les pertes et les méventes : elles ne sont pas réglées à l'exportateur. Dans certains cas, le règlement de l'exportateur n'est pas réalisé tout de suite après la vente mais les grossistes-magasiniers profitent de cette trésorerie pour faire venir un autre camion, ne jouant pas le jeu de l'organisation mise en place par la COPEFL.

Entrepôt	Vendeurs	Remarque
1	Mohamed TOUNKARA El Hadj TOUNKARA Mamadou DIALLO	Avec l'entrepôt de la COPEFL, entrepôt de réception d'ananas de Guinée.
2	Moustapha SYLLA Omar CAMARA Mamadou Baillo KOUYATE	Entrepôt loué par la COPEFL.
3	Mody Abdoulaye BAH	Commerçant proposant une gamme complète de fruits et légumes.

Magasin de la COPEFL à Dakar et déchargement d'ananas



4.5.3. Importateurs d'ananas de Côte d'Ivoire

Les importateurs d'ananas de Côte d'Ivoire sont au nombre de trois, tous situés à Dakar.

El Hadji Yaya Diallo et Ibrahima Diallo importent l'ananas sous la marque de la Compagnie Fruitière SCB Ana'Dou. Les deux importateurs importent en même temps d'autres fruits et légumes notamment de la banane et des tubercules transportés en groupage dans des conteneurs. Ils disposent de leur propre réseau de distribution composés de plusieurs magasins de vente demi-gros. Pour ce qui est de l'année 2019, ils ont importé et mis sur le marché respectivement 480 et 432 tonnes soit un volume total à 912 tonnes issues de Côte d'Ivoire.

L'ananas de la marque SCB Ana'Dou est acheté par les importateurs au prix de 4000 XOF FOB le carton de 12 fruits et vendu sur le marché au Sénégal à 7000 XOF le carton (prix de gros) soit environ 583 XOF/kg.

Un autre grossiste situé également à Dakar, El Hadji Alassane Barry commercialise de l'ananas Sweet de la Côte d'Ivoire sous la marque Welly Ha. En 2019, il a importé environ un volume de 504 tonnes avec des calibres de 9,10 et 12. Son prix de vente en gros est de 6000 XOF le carton.

Il convient de signaler l'arrivée d'un nouvel opérateur dans l'activité d'importation d'ananas en provenance de Côte d'Ivoire qui est à son premier coup d'essai avec 5 tonnes importées sous la marque SCAB. Il s'agit d'un commerçant libanais spécialisé dans l'importation de fruits en provenance d'Europe et qui compte investir dans le commerce de l'ananas

L'ananas de Côte d'Ivoire bénéficie d'un circuit de distribution assez bien organisé. Les grossistes sont dotés d'entrepôts réfrigérés, les fruits sont calibrés étiquetés et bien présentés dans des emballages en cartons résistants, adaptés et le produit est pratiquement présent dans les principaux segments du marché avec une offre toute l'année.

L'importateur Ibrahima Diallo dispose de 2 chambres réfrigérées de capacité d'un container 40" (25 à 30 tonnes) chacun. El Hadji Yaya Diallo 3 entrepôts réfrigérés de la même capacité. Ils stockent tous les deux de la banane et de l'ananas.

Ananas de Côte d'Ivoire : marques, importateurs et volumes

Marque	Importateurs / Grossistes	Remarque
SCB Ana'Dou	El Hadji Yaya Diallo	Importe 40 tonnes d'ananas par mois et d'autres produits (banane) Fournisseur : La Compagnie Fruitière (SCB)
SCB Ana'Dou	Ibrahima Diallo	Importe 3000 caisses d'ananas par mois et d'autres produits (banane) Fournisseur : Société Fruitière (SCB)
Welly Ha	Al Hassane Barry	42 tonnes d'ananas par mois Fournisseur : New Fruit Group Sarl
SCAB	Moustapha (Mous)	5 tonnes importées en 2020 (premier essai) ; importe des fruits d'Europe Fournisseur : Société DAM



Ananas marque Ana 'Dou



Ananas marque Welly Ha

4.5.4. Demi-grossistes

Ils sont au nombre de 7 installés au centre de Dakar (marché de Sandaga, quartier Sandiniery), au niveau de certains marchés (Tilène) et parfois dans certains quartiers (Ouakam) où ils disposent de magasins non réfrigérés. Ils commercialisent en même temps plusieurs fruits dont l'ananas. Ils s'approvisionnent deux à trois fois par mois auprès des grossistes pour des volumes qui vont de 500 kg à 3 tonnes selon le cas.

Ils achètent des deux origines, au prix de :

- 450 à 550 XOF/kg selon la saison pour l'ananas de Guinée
- 584 XOF/kg pour l'ananas de Côte d'Ivoire.

Ils revendent entre 500 et 600 XOF/kg pour celui de la Guinée et à 665 XOF/kg pour celui de Côte d'Ivoire.

La clientèle des demi-grossistes est constituée de commerçants détaillants en priorité mais il arrive qu'ils pratiquent une vente directe aux consommateurs au prix du détail.

Les modalités d'achats sont le paiement direct au comptant mais compte tenu des relations souvent de parenté, ils accordent à certains détaillants des délais de paiement liés au rythme des ventes.

4.5.5. Détaillants

Les détaillants interviennent au bout de la chaîne de la vente de l'ananas. Ce sont des kiosques appelés communément tabliers (de 'tables' = lieu d'exposition des fruits) dans beaucoup de quartiers et au niveau des marchés de fruits et légumes. Ils pratiquent la vente au détail de plusieurs variétés de fruits. Leurs volumes d'approvisionnement sont estimés à quelques dizaines de kg (30 à 50 kg) par semaine.

Les prix d'achat des détaillants sont de 600 XOF/kg en moyenne pour l'ananas de Guinée et de 665 XOF/kg pour celui de Côte d'Ivoire. Les prix de vente au détail sont 800 à 900 XOF/kg pour l'ananas de Guinée et de 1000 XOF/kg pour celui de Côte d'Ivoire. Les ventes sont estimées entre 10 à 20 d'ananas par jour. Les détaillants achètent au comptant auprès des demi-grossistes.

Les vendeurs ambulants de fruits ne vendent pas d'ananas en général.

Kiosque / tablier à Dakar



Ananas de Guinée vendus au détail



4.5.6. Supermarchés

Les supermarchés vendent de l'ananas frais dans leur rayon de fruits et légumes. Ils réalisent leur approvisionnement auprès de fournisseurs en fruits et légumes référencés, sur la base d'un contrat de livraison avec un délai de paiement de 30 à 45 jours. Le prix d'achat est négocié par semaine et comprend la livraison soit au magasin central (cas de Casino), soit directement aux différents points de vente (cas d'Auchan). Le prix de vente sur les rayons varie suivant l'offre des fournisseurs. En décembre 2020, il était de 1090 XOF/kg au niveau de Casino et Auchan.

Les supermarchés sont intéressés à disposer de fruits calibrés pour faciliter la vente à la pièce par utilisation du système code-barres. Ils sont ouverts à la commercialisation de barquettes d'ananas en tranche.

Ananas de Côte d'Ivoire dans le supermarché Auchan de Dakar-Yoff



4.5.7. Hôtellerie, traiteur, tourisme

Le secteur de l'hôtellerie et de la restauration constitue un gros segment de marché de consommation régulière de l'ananas frais. Il rentre dans la composition des buffets offerts durant les petits déjeuners, les desserts (salades de fruits), des gâteaux et des menus divers (plats cuisinés). L'approvisionnement se fait par des fournisseurs de fruits et légumes qui doivent se faire référencer : il s'agit de demi-grossistes et de grossistes-magasiniers pour l'ananas de Guinée. Les importateurs de Côte d'Ivoire ne traitent pas en direct avec l'hôtellerie. Les modalités de paiement varient d'un établissement à l'autre pour des délais qui vont 30 jours au minimum à 3 mois au maximum. Les prix sont négociés périodiquement suivant la disponibilité sur le marché et incluent les frais de transport sur site.

Les conditions exigées des fournisseurs sont les suivantes :

- Une bonne capacité financière
- Présentation d'un certificat médical de bonne santé
- Inscription au registre de commerce (existence juridique de la société)
- Une bonne réactivité aux commandes

Du point de vue du cahier des charges, sont exigés :

- Une bonne présentation des produits (fraicheur, forme)
- Des qualités organoleptiques correctes
- Des prix compétitifs

L'ananas guinéen bénéficie néanmoins d'une pénétration plus faible dans ce segment de marché. Par ailleurs, les spécificités des variétés guinéennes ne sont pas connues. L'ananas de Côte d'Ivoire bénéficie d'une meilleure notoriété auprès des hôteliers-restaurateurs. Les recommandations exprimées en vue de la promotion de l'ananas de Guinée sur le segment de marché des hôtels et restaurants concernent essentiellement la présentation (carton, calibre) du produit et la promotion au niveau de la clientèle (touristes sénégalais de fins de semaine qui apprécient l'ananas)

La consommation moyenne journalière d'ananas des hôtels varie de 10 à 25 kilos selon le cas. A titre d'exemple elle est de 10 kg/j au Teranga Saly, de 25 kg/j au Royal Saly M'bour et de 10 à 20 kg maximum au Savana Dakar.

4.5.8. Transformation

La transformation industrielle de l'ananas frais existe au sein de quelques unités qui fabriquent des jus qui sont mis sur le marché.

La transformation artisanale est pratiquée au niveau des marchés (Tilène) par l'utilisation de petites machines de fabrication de fruits hachés (mélange éventuel de plusieurs fruits dont l'ananas). Le consommateur achète les fruits broyés en sachet et rajoute de l'eau pour en faire un jus ou le mélange avec d'autres ingrédients. Il ne s'agit pas de pulpe de fruit.

Le séchage de l'ananas a été pratiqué un moment par les moines de Keur Moussé pour le marché de l'exportation vers l'Europe mais l'activité est à l'arrêt depuis quelques temps. Les livraisons d'ananas frais des moines de l'antenne de Guinée ont en effet arrêté les expéditions pour une raison logistique.

Broyeur/hachoir artisanal de fruits à Dakar



5. Prix et marges

5.1. Ananas origine Guinée

5.1.1. Coût de revient export

Le prix de revient de l'exportation d'ananas de Guinée vers le Sénégal est compris entre 5 360 à 5 447 GNF/kg y compris l'évapotranspiration qui représente une perte 6,6% du poids des ananas (2 tonnes sur un camion de 30 tonnes) et 15% de perte physique du produit dans le camion ou dans le magasin de destination.

Le prix d'achat bord champ en Guinée était fixé à 3 000 GNF/kg par la FEPAF-BG en début d'année 2020. Il est globalement respecté dans les deux zones de production pour l'export, même si à Maferinyahh, certains exportateurs vont directement voir les producteurs pour le négocier à la baisse. Pour le marché local, les prix sont sujets à variation.

Néanmoins la pandémie du Covid a interféré sur ce schéma, tirant les prix à la baisse car les circuits de distribution étaient perturbés. Parallèlement à cela, l'usine Tropicaux (qui a démarré son activité de séchage d'ananas en septembre 2020 à Kindia) achetait au démarrage de la saison l'ananas de Kindia à 4 000 GNF/kg bord champ, induisant un effet spéculatif sur le prix d'achat. Mais la société aurait déjà révisé ce prix à la baisse, début 2021.

Au prix bord champ est rajoutée une contribution de 200 GNF/kg pour la COPEFL, pour le coût de la collecte du champ à la station ou à la place de conditionnement. Elle est réglée par l'exportateur qui achète donc son ananas 3 200 GNF/kg en 2020 en passant par l'organisation de la COPEFL.

Le prix du transport utilisé pour ce calcul est celui pour des camions de 30 et 42 tonnes. En basse saison, les camions utilisés sont plus petits et par exemple le coût de transport pour un lot de 10 tonnes est de 100 à 120 000 XOF/tonne soit 1600 à 1 920 GNF/kg contre 1 280 GNF/kg pour un camion de 42 tonnes, ce qui contribue à baisser notablement la marge d'exportateur (surtout qu'en basse saison le prix bord champ est plus élevé)

Les 'tracasseries' sont prises en charge par le transporteur et incluses dans le prix de la prestation. Il a été pris comme base de calcul un transport en camion bâché (non réfrigéré)

Les exportateurs sont payés cash en XOF par les magasiniers de Dakar et règlent le transporteur, de même, cash en XOF. Les gains sont rapatriés en Guinée hors système bancaire le plus souvent.

Coûts de revient de l'exportation d'ananas de Guinée vers le Sénégal

Poste	Coût /unité	Coût GNF/kg
Achat ananas bord champ	3 000 GNF/kg	3 000 GNF/kg
Collecte	200 GNF/kg	200
Manutention	80 000 GNF/tonne	80
Carton	5 000 GNF/unité (50 kg d'ananas)	100
Chambres à air recyclées	80 000 à 100 000 GNF/2,5 tonnes	32 à 40
'Présentoir'	500 000 GNF/camion (30 t)	16,6
Contrôle qualité	100 000 GNF/camion (30 t) ¹⁰	3,3
Transport	<ul style="list-style-type: none"> • 42 t : 80 000 XOF/tonne • 30 t : 85 000 XOF/tonne 	1 280 1 360
Total coûts hors pertes (arrondi)		4 712 à 4 800

¹⁰ Coût fixe par camion, néanmoins le poids de la charge peut fortement varier d'un camion à l'autre, rendant ce coût 'semi-variable'. Dans notre exemple nous avons pris un camion de 30 tonnes de marchandise (ce tarif serait le même pour un camion de 42 tonnes).

Evapotranspiration¹¹	198
Pertes due à des incidents¹²	450
Coût de revient	5 360 à 5 447

Note : Taux de change XOF/GNF : 16 (taux de change informel), début décembre 2020

5.1.2. Prix de vente et marge commerciale export¹³

Le prix de vente en saison rendu magasiniers de Dakar était de 425 à 450 XOF/kg soit 6 800 à 7 200 GNF/kg, début décembre 2020. Il est fixé par la COPEFL au même titre que le prix d'achat bord champ.

Les pertes, supportées par l'exportateur, sont au bas mot de 15% mais dans certains cas (arrivée de plusieurs camions à Dakar en même temps débouchant sur une mévente, incident en cours de parcours, itinéraire technique non respecté) jusqu'à la moitié de la cargaison, voire plus, peut être perdue.

Pour un taux de pertes totales de 21,6%, la marge commerciale export hors taxe est comprise en théorie entre 1 353 à 1 840 GNF/kg, avec (avec un taux de change de 16 GNF pour 1 XOF)

Cette marge ne tient pas compte de variations éventuelles et accidents comme la pandémie du Covid. Elle ne considère que le cas d'un exportateur pur. Or souvent les exportateurs sont aussi producteurs. Elle doit donc être augmentée en cas de production propre (somme de la marge brute producteur et exportateur)

5.1.3. Marges le long de la filière

L'examen des résultats des calculs sur le détail des prix aux différents stades de la commercialisation de l'ananas de la Guinée au Sénégal nous révèle des marges respectives de :

- 69 à 94 XOF/kg au stade du magasinier
- 90 XOF/kg au stade de demi-gros
- 194,5 à 244,5 XOF/kg au stade de détaillant

Le calcul n'inclut pas la GMS car l'ananas de Guinée n'est que peu, voire pas présent sur les rayons des supermarchés.

¹¹ 2 t / 30 t soit 6,6% du poids

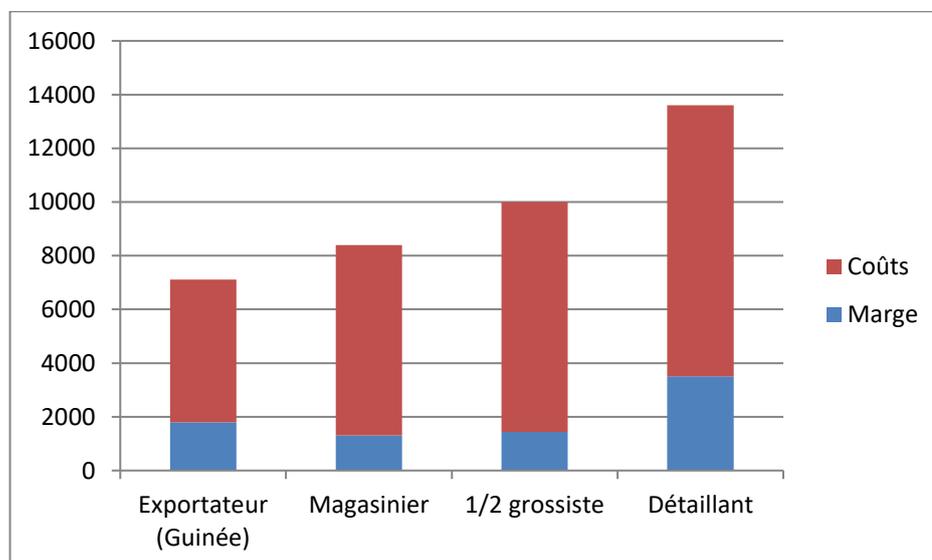
¹² 15%

¹³ Les prix d'achat et de vente sont basés sur les prix en haute saison de production d'ananas en Guinée (càd des prix de vente bas). La collecte de ces chiffres s'est faite en décembre 2020.

Structure des prix et marges des commerçants sénégalais pour l'ananas de Guinée

Stade	Prix et coûts XOF/kg	GNF/kg
1. Stade grossiste-magasinier		
Prix d'achat rendu entrepôt	425 à 450	6 800 à 7 200
Déchargement	2	32
Stockage	4	64
Prix de revient au stade de grossiste-magasinier	431 à 456	6 896 à 7 296
Prix de vente au stade de grossiste-magasinier	500 à 550	8 000 à 8 800
Marge brute grossiste-magasinier	69 à 94	1 104 à 1 504
2. Stade demi-grossiste		
Prix d'achat	500 à 550	8 000 à 8 800
Transport	4	64
Stockage	6	96
Prix de revient au stade de demi-gros	510 à 560	8 160 à 8 960
Prix de vente au stade de demi-grossiste	600 à 650	9 600 à 10 400
Marge brute demi-grossiste	90	1 440
3. Stade détaillant (tablier)		
Prix d'achat demi-gros	600 à 650	9 600 à 10 400
Transport	4	64
Autres frais (taxes, loyer, etc.)	1,5	24
Prix de revient détail (tablier)	605,5 à 655,5	9 688 à 10 488
Prix de vente au détail (tablier)	800 à 900	12 800 à 14 400
Marge stade détaillant (tablier)	194,5 à 244,5	3 122 à 3 912

Coûts et marges moyens des commerçants sénégalais pour l'ananas de Guinée
En GNF/kg



5.2. Ananas origine Côte d'Ivoire

L'examen des résultats des calculs sur le détail des prix aux différents stades de la commercialisation de l'ananas de la Côte d'Ivoire au Sénégal nous révèle des marges respectives de :

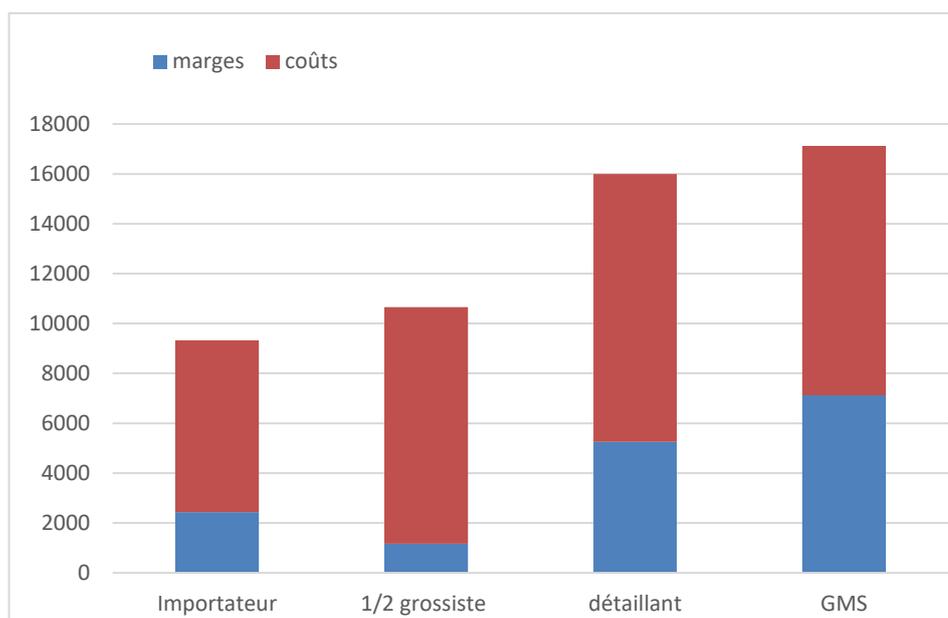
- 152 XOF/kg au stade importation
- 73 XOF/kg au stade demi-gros
- 328,5 XOF/kg au stade détaillant (tablier)
- 425 à 465 XOF/kg au stade détaillant (GMS)

Le supermarché (Casino ou Auchan) qui commercialise plutôt l'ananas de Côte d'Ivoire achète en gros le carton livré au magasin à 7 500 XOF/kg maximum (120 000 GNF/kg) soit 625 XOF/kg (10 000 GNF/kg) et le propose en rayon à un prix compris entre 1 050 et 1 090 XOF/kg (16 800 à 17 440 GNF/kg). La marge brute de la GMS est ainsi estimée entre 425 et 465 XOF/kg (6 800 à 7 440 GNF/kg)

Structure des prix des distributeurs de gros et de détail pour l'ananas de Côte d'Ivoire

Stades	Prix et coûts XOF/kg	GNF/kg
1. Stade importateur		
Prix d'achat FOB	333	5 328
Fret / déchargement / douane / transit / transport vers entrepôt	95	1 520
Stockage	3	48
Prix de revient au stade importateur	431	6 896
Prix de vente au stade importateur	583	9 328
Marge brute importateur	152	2 432
2. Stade demi-grossiste		
Prix d'achat	583	9 328
Transport	4	64
Stockage	6	96
Prix de revient au stade de demi-gros	593	9 488
Prix de vente au stade de demi-grossiste	666	10 656
Marge brute demi-grossiste	73	1 168
3. Stade détaillant (tablier)		
Prix d'achat demi-gros	666	10 656
Transport	4	64
Autres frais (taxes, loyer, etc.)	1,5	24
Prix de revient détail (tablier)	671,5	10 744
Prix de vente au détail (tablier)	1 000	16 000
Marge stade détaillant (tablier)	328,5	5 256

Marges et coûts pour l'ananas de Côte d'Ivoire au Sénégal
En GNF/kg



5.3. Comparatif de prix

Ce qu'il ressort du tableau ci-dessous c'est que finalement le différentiel de prix de vente de l'ananas de Guinée est relativement proche de celui de Côte d'Ivoire aux deux 1^{er} maillons commerciaux c'est-à-dire ceux de l'importateur ou du magasinier et du demi-grossiste. Il se creuse au stade de détail (tablier). On ne peut guère comparer les prix de vente de détail de la GMS, l'ananas de Guinée n'étant pas commercialisé dans ce réseau de distribution.

Ce résultat peut paraître étonnant sachant que les produits ne sont guère comparables : d'un côté (Guinée) un ananas envoyé en vrac, en mélange de variétés, maltraités par les opérations de post-récolte, de transport et de manutention, ayant un aspect pas toujours très attrayant à l'arrivée, de l'autre (Côte d'Ivoire), un fruit disponible toute l'année, bien calibré, bien emballé, transporté et conservé au frais. Certes, un prix bord champ plus élevé et les pertes dues au transport routier grèvent les coûts mais de l'autre, les surcoûts liés à la qualité (carton, bonnes pratiques post-récolte, etc.) existent aussi.

De fait, une analyse plus fine des prix et coûts ainsi qu'un accompagnement technique fait partie des actions proposées (voir partie 2) pour optimiser la compétitivité de l'ananas guinéen sur le marché sénégalais.

Comparatif des prix de vente de l'ananas au Sénégal (GNF/kg)

	Guinée	Côte d'Ivoire
Magasinier / importateur	8 000 à 8 800	9 328
Demi-grossistes	9 600 à 10 400	10 656
Détaillants (tabliers)	12 800 à 14 400	16 000

Partie 2 : Stratégie et actions

1. Analyse FFOM

Sont présentées dans ce chapitre, les forces et faiblesses de l'ananas de Guinée sur le marché du Sénégal ainsi que les opportunités et les menaces pour l'ananas de Guinée sur le marché sénégalais.

Les éléments décrits constituent la synthèse de :

- 1) l'étude de marché : interviews avec les parties prenantes de la filière au Sénégal et en Guinée, concertation avec les bénéficiaires
- 2) de l'atelier stratégique organisé avec les bénéficiaires en janvier 2021

Ananas de Guinée au Sénégal : forces et faiblesses sur le marché sénégalais

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">• Prix compétitif• Bonne durée de conservation• Goût sucré• Couleur plus jaune• Fruit juteux• Potentiel variétal	<ul style="list-style-type: none">• Absence de calibrage et de tri variétal• Emballage non adapté• Forte saisonnalité de l'offre• Mauvaise présentation• Mauvaises conditions de transport• Saisonnalité : fruits non disponibles toute l'année

Ananas de Guinée au Sénégal : opportunités et menaces sur le marché sénégalais

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">• Conditions pédoclimatiques favorables à la culture de l'ananas en Guinée• Consommation sénégalaise en croissance• Existence d'une demande solvable• Marché bien moins exigeant que le marché européen• Existence de divers segments de marchés permettant une diversification de l'offre• Production sénégalaise : filière fruit non prioritaire pour le Ministère de l'Agriculture.• Marché de proximité géographique par rapport au principal concurrent qu'est la Côte d'Ivoire• Proximité du marché de destination (par rapport au Maroc par exemple ou l'Europe)	<ul style="list-style-type: none">• Infrastructures de transport défaillantes ou non adaptées coté guinéen• Offre ivoirienne stable en qualité (homogène) et quantité toute l'année, issue d'exploitations d'un bon niveau technique• Offre ivoirienne bien présentée et bien emballée, préférée par certains segments de marché (avantages compétitifs)• Importation d'ananas de Côte d'Ivoire maîtrisée (peu de perte)• Contingences politiques (ex. fermeture des frontières Guinée / Sénégal)• Risque de durcissement des normes de qualité sénégalaises en cas d'augmentation des volumes

2. Résultat de l'atelier de stratégie

Les gaps identifiés dans l'analyse FFOM font l'objet dans ce chapitre d'une proposition de stratégie marketing export à moyen terme et de plan d'actions visant à les réduire et à augmenter la position de la Guinée sur le marché sénégalais de l'ananas. L'approche adoptée sera celle du marketing mix en 4 « P » :

- Produit
- Prix
- Place (distribution)
- Promotion

A cette démarche, est rajouté un tableau visant les problématiques de gouvernance au sein de la filière (en amont, en aval et en interface avec les parties prenantes extérieures, qu'elles soient du secteur privé ou du secteur public)

Les éléments décrits ci-dessus ont été enrichis quelque peu grâce à un atelier de co-construction d'une stratégie qui a eu lieu le 21 janvier 2021 et où étaient présents les parties prenantes de la filière (essentiellement le secteur privé : producteurs et exportateurs)

Ont d'abord été listés les problèmes que connaît la filière, les objectifs pour essayer de trouver des solutions. Certains problèmes mentionnés dans les tableaux qui suivent sont hors contrôle car dépendent de l'action du gouvernement (exemple : le mauvais état des routes) : ils ne pourront être résolus.

D'autres problèmes touchent le développement de la filière dans son ensemble et non pas le marché sénégalais spécifiquement (notamment dans la partie gouvernance ou encore la problématique de l'accès aux engrais). Parce qu'ils dépassent le cadre de cette présente étude, ils sont mentionnés mais ne feront pas l'objet d'un développement d'actions particulières ici, d'autant qu'Enabel a déjà planifié son plan d'actions pour répondre à certains de ces problèmes, préalablement identifiés.

A été mentionnée l'absence de production d'ananas bio en Guinée : ce segment est en effet intéressant mais avant tout pour le marché européen. Même si la demande a été formulée par certains hôteliers au Sénégal, cela nous semble prématuré ou pour le moins non prioritaire dans l'immédiat. Nous ne reprendrons donc pas cet élément dans les tableaux qui suivent mais il mérite d'être analysé pour le marché européen. Si tant est que la Guinée soit en mesure de mettre en place une production bio certifiée dans les 5 ans qui viennent, on pourra envisager des envois à la marge vers le Sénégal. La Côte d'Ivoire commercialise déjà de l'ananas bio : elle n'a pas encore décidé d'en exporter sur le Sénégal mais à l'évidence, elle dispose d'une longueur d'avance sur la Guinée. Il s'agit donc d'un point à conserver en arrière plan, même si non prioritaire ici.

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Problème identifié	Proposition d'actions	Objectif - justification - commentaire
PRODUIT		
EN AMONT : PRODUCTION, POST-RECOLTE, CHARGEMENT		
Itinéraire technique		
Manque (ou retard d'acquisition) d'engrais spécifiques et de pesticides	Mise en place d'un fonds intrants et d'un mécanisme permanent d'achat et de distribution d'engrais spécifiques et d'autres intrants (groupage d'achats, prix négocié, facilités de paiement)	A priori à établir sur les principales zones de production. Partenariats à mettre en place entre la FEPAF-BG et des IMF et fournisseurs privés d'intrants
Manque de formation sur les IT	Formation de formateurs afin de généraliser la formation continue sur les IT Renforcement des appuis conseil de proximité Etablir des fiches techniques pour les planteurs	Parmi les problèmes identifiés : non maîtrise de l'usage d'engrais, non respect des IT, mauvais usage des pesticides
Absence de mécanisation pour la culture en bas-fonds	Trouver de nouveaux PTF	
Pas de production en saison des pluies	Sensibilisation à la culture en hivernage Adaptation possible de l'IT : technique de retard de croissance (Solution alternative : transformation locale)	Raisons évoquées : saison de la mangue (concurrence), faible durée de conservation des fruits, fruits plus aqueux (impact sur le goût), état des routes
Difficultés d'accès à l'irrigation en saison sèche	Mise en place de systèmes d'irrigation pour faciliter l'hormonage	
Rejets		
1. Insuffisance 2. Coût élevé 3. Manque de professionnalisme des producteurs	3. identification, formation, appui et organisation des producteurs de rejets	Tâches pouvant être organisées par la FEPAF-BG avec l'appui d'ENABEL et des autres partenaires (en cours ?)
Autres		
Méconnaissance de la norme UNECE ¹⁴ de commercialisation de l'ananas frais (norme de base)	Formation des exportateurs et des organisations de la filière	Maitriser les conditions minimales de commercialisation de l'ananas
Faiblesse des ressources financières	Facilitation de l'accès au mécanisme de financement (Banques et institutions financières) à travers des outils financiers d'IEA (court terme)	
Mélange variétal (aucune distinction faite entre la Baronne et la Cayenne)	1) Au niveau du producteur : ne pas mélanger les deux rejets sur une même parcelle 2) Au niveau du conditionnement : emballer par variété dans les camions et les identifier sur les cartons. Envoyer par lot bien identifiés. Formation et sensibilisation sur les processus de tri	Le consommateur sénégalais ne sait s'il mange de la Baronne ou de la Cayenne (ou même de la Sweet). En cas de promotion de l'une ou l'autre variété est il est indispensable d'avoir le produit que correspond à l'appellation

¹⁴ Norme CEE-ONU FFV-49, concernant la commercialisation et le contrôle de la qualité commerciale des ananas (édition 2017)

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Mélange de calibres	Formation et sensibilisation sur les processus de tri	
Manque d'hygiène au niveau production et en post-récolte	Formation aux bonnes pratiques d'hygiène	
Cartons recyclés de mauvaise qualité et non adaptés à l'ananas	Mise à jour de l'étude de la FEPAF-BG concernant les fournisseurs de cartons (demander des devis selon diverses quantités) Mise en place progressive d'envois par cartons adaptés selon les clients finaux (GMS, hôtellerie) Commandes et achats groupés avec la garantie de la FEPAF-BG en matière de paiement Achat et utilisation de cageots en plastique pour le transport post-récolte (jusqu'à la station de conditionnement) Prévoir des cartons adaptés pour certains segments de marché (grandes surfaces et hôteliers), cartons à mettre en fond de camion pour leur résistance au transport	Les ananas sont mis en bord champ et expédier dans des sacs de riz (ou autres) vers le point de conditionnement Les cartons utilisés (emballages de paquets de cigarettes) ne sont pas adaptés au transport de l'ananas et à la manipulation au Sénégal (mise en place en GMS) Objectif : éviter les pertes durant le transport (écrasement de l'ananas, chocs) Améliorer la présentation du produit Commandes groupées : double avantage de sécurisation des achats et de négociation des prix à la baisse pour un achat en nombre
Méconnaissance et non maîtrise du degré Brix des ananas expédiés	Achat de réfractomètres pour tester le degré Brix au chargement Respecter le ratio 2/1 de potasse et d'azote Adapter le degré de maturité aux conditions de transport et à l'état des routes	Expéditions de produits adaptés en matière de maturité et éviter d'envoyer des fruits verts Un transport en température dirigée dans des camions non surchargés permettra d'expédier des fruits plus mûrs qu'un transport en camions bâchés. De même le passage sur des routes en bon état abimera moins les fruits
Récolte d'ananas C1 voire C0	Adapter la cueillette des fruits et les expéditions selon la demande des clients finaux (GMS, hôtellerie). Proposer des produits d'une classe homogène aux acheteurs, selon leurs exigences.	Adapter le produit aux divers segments de marché est indispensable
Taux de perte élevé	Formation relative aux bonnes pratiques de manipulation et de conditionnement	Causes : 1. Mauvaises manipulations dès la coupe de l'ananas 2. Routes dégradées (cf. 'distribution') 3. Camions non adaptés (cf. 'distribution')
Absence de traçabilité	Mise en place d'un système de traçabilité des lots	Pouvoir identifier l'origine de lots posant problème
EN AVAL : A L'ARRIVEE		
Mélange variétal	3) Au niveau des magasiniers : stockage par lots de la même variété, sensibilisation à la vente par variété	
Aucun calibrage	Calibrer (remplir des cartons par calibre)	Faciliter la mise en carton et la mise en vente en rayons à la pièce (code-barres)
Ananas non mature	Test de degré Brix sur les lots envoyés au Sénégal	Vérifier l'état de maturité des ananas (minimum 12° Brix)
COUTS ET PRIX		
Faible efficacité économique des systèmes de culture : prix bord champ plus élevé que d'autres origines et coûts pas optimisés	1) Analyse détaillée et critique des comptes d'exploitation des producteurs 2) Formation à l'analyse financière de la FEPAF-BG, des agents d'appui aux producteurs (formation de formateurs) : formation de formateurs (pour les 2 régions de production) 3) formation des producteurs	Identifier les postes de coûts les plus élevés pour essayer de les diminuer. Autonomiser les producteurs sur la gestion de leur exploitation via des formations au compte d'exploitation.

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Perte de parts de marché durant la fermeture des frontières avec le Sénégal	Reconquérir les parts de marchés cédés à la Côte d'Ivoire à court terme dès la frontière ouverte : mettre un plan stratégique adapté à cette situation particulière > baisse des prix ?	
DISTRIBUTION		
TRANSPORT, LOGISTIQUE		
Transport du lieu de récolte à celui du conditionnement, non adapté	Utilisation de cageots en plastique pour le transport au lieu de conditionnement	Préserver la qualité de l'ananas pendant les manipulations post récoltes
Absence d'une station de conditionnement dans les 2 zones de production	Aménager l'entrepôt de Maferinyah ou envisager la construction d'une aire de conditionnement pour faire le tri et le calibrage des fruits Idem sur Kindia	Pour s'orienter petit à petit vers le tri, le calibrage des fruits et leur conditionnement dans les règles de l'art, il importe d'investir dans des installations adéquates (d'autant plus si l'Europe est aussi visée)
Manque d'hygiène au niveau des transporteurs	Formation des transporteurs aux bonnes pratiques d'hygiène	
Pas de chambre froide à l'origine	Construction de chambres froide d'attente à l'origine ?	Valider la pertinence dans le cadre de la mise en place d'une chaîne complète en température dirigée.
Etat des routes : tronçons très dégradés	Facteur hors contrôle (pas de pouvoir d'action sur l'amélioration des routes) 1) Route alternative à partir de début 2022 (valider) : via Boké, la Guinée Bissau, la Gambie : analyse logistique à réaliser 2) Analyse logistique à réaliser avec une alternative par voie maritime (mission exploratoire)	Route alternative : de la même distance ou légèrement inférieure que les 2 routes utilisées actuellement mais passage de 4 postes frontière à la place d'un seul actuellement.
Mauvaises conditions de transport Camions surchargés	Palettiser et utiliser des cornières pour le transport en camion Contrat annuel ou de saison avec des transporteurs	Mieux assurer la qualité à l'arrivée ; éviter les pertes en cours de route. Baisser les prix à la tonne en assurant un certain volume sur la saison (mais en exigeant une limite maximale de charge par camion)
Camion de la FEPAF-BG en panne	1) réparation 2) analyse des possibilités d'achat d'un camion-remorque réfrigéré, d'occasion 3) analyse les possibilités de logistique en température dirigée à partir du Sénégal	
Entrepôt de la FEPAF-BG à Dakar sans grand aménagement	Aménager cet entrepôt : cagettes, palettes, élévateur, éventuellement chambre froide.	Travailler dans de meilleures conditions pour mieux préserver les fruits
Entrepôts non réfrigérés à Dakar	Analyser les disponibilités à Dakar (ou en banlieue de Dakar) et les possibilités de partenariat avec les importateurs d'ananas de Côte d'Ivoire	Valider la pertinence dans le cadre de la mise en place d'une chaîne complète en température dirigée.
Route Boké-Quebo impraticable aujourd'hui Rénovation en cours + construction d'un nouveau pont. Achèvement fin 2021.	1) Mission de prospection sur Ziguinchor et la côte touristique de Cap Skirring en 2022 pour évaluer la demande des hôtels en particulier. Analyse de la faisabilité de location d'un entrepôt à Ziguinchor ou partenariat avec un magasinier local 2) Etude de faisabilité pour des expéditions directes depuis la Guinée jusqu'à Dakar.	1) livraison directe sur la zone touristique de Casamance sans passer par Dakar 2) Il s'agira d'analyser les avantages et inconvénients de cette route sur les 2 existantes.

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

	Prospection pour trouver de nouveaux importateurs ou magasiniers à Dakar	Augmenter la pénétration de marché de l'ananas de Guinée
PENETRATION DE MARCHÉ		
Faible pénétration en GMS	Mise en place de contrat FEPAF-BG et la GMS	La FEPAF-BG sera garante de la qualité des colis expédiés en GMS, selon le cahier des charges de la GMS.
Perte de parts de marché durant la fermeture des frontières avec le Sénégal	Reconquérir les parts de marchés cédés à la Côte d'Ivoire à court terme dès la frontière ouverte : mettre un plan stratégique adapté à cette situation particulière > faire le point avec les magasiniers, étude rapide de la situation par rapport à leurs clients	
Présence aux événements religieux de Touba, Tivaouane, Kaolack	Mission de prospection pour analyser les possibilités de partenariat avec des magasiniers locaux	Améliorer la présence de l'ananas de Guinée aux événements religieux de Touba, Tivaouane, Kaolack
Peu de connaissance de la consommation touristique	Mission de prospection pour analyser les possibilités de partenariat avec des magasiniers locaux à Saly et M'Bour	Améliorer la présence de l'ananas de Guinée dans certaines villes touristiques
PROMOTION		
Méconnaissance de l'ananas de Guinée au Sénégal	<p>S'inspirer (et adapter) les actions de Refila sur le Sénégal</p> <p>Organiser des concours de recette avec l'ananas (au niveau de chefs cuisiniers) avec à la clé une visite des plantations en Guinée</p> <p>Campagnes spécifiques pour Touba et Tivaouane et le Ramadan. La FEPAF-BG devrait se mettre en relation avec les agences (autorités religieuses ?) sénégalaises</p> <p>Développer une marque pays selon un cahier des charges spécifique</p> <p>Etiquette pour les ananas à prévoir sur certains segments de marché (GMS et hôtels) pour les différencier des fruits de Côte d'Ivoire</p> <p>Organiser des semaines 'ananas de Guinée' en GMS</p>	<p>Meilleure identification et lisibilité de l'ananas de Guinée sur le marché sénégalais.</p> <p>Marque pays : à coupler avec l'IG Baronne (travaux en cours ?)</p>
Baronne et les 2 Queen : variétés peu/pas connues des consommateurs	<p>Promotion ciblée sur les différents segments de marché, selon la demande :</p> <ol style="list-style-type: none"> Promotion au niveau des acheteurs potentiels Dégustation auprès des consommateurs (tests sur les lieux de vente) 	<ol style="list-style-type: none"> Améliorer la notoriété de ananas de Guinée et la demande au niveau des marchés (ménages, hôtels, restaurants, grandes surfaces, industries de transformation) adapter le produit aux exigences des segments de marché (différentiation)
Méconnaissance de la Baronne	Créer un plan de communication spécifique pour cette variété. Etablissement d'une fiche technique et descriptive à destination des acheteurs. Créer des panneaux publicitaires. Créer une mascotte	Meilleure identification et lisibilité de la Baronne sur le marché sénégalais dans certains segments spécifiques
Aucune ou faible participation à des foires	Identification des salons et foires au Sénégal (voir annexe), sélection sur 5 ans et mise en place d'un plan ciblé avec AGUIPEX	Meilleure visibilité de l'ananas de Guinée au Sénégal

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

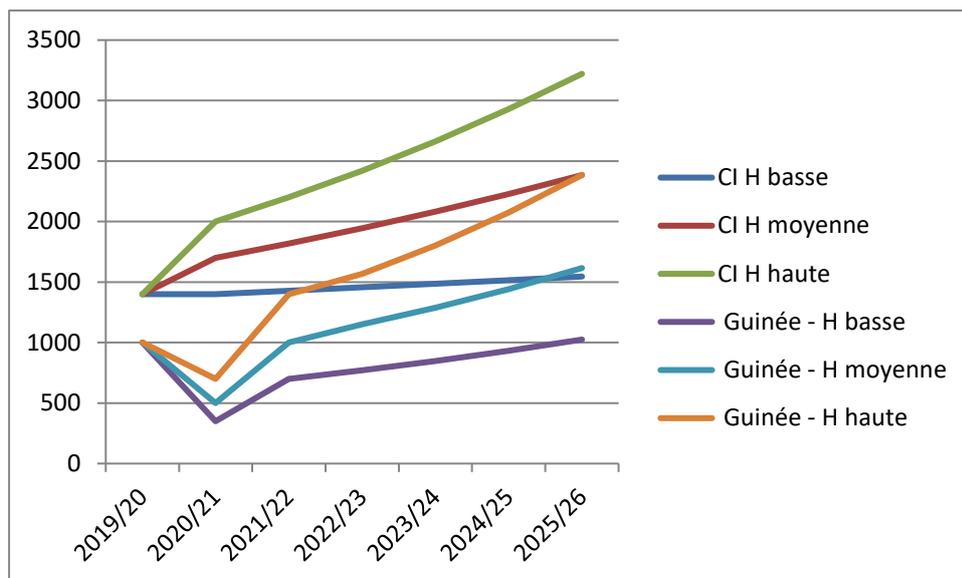
	et le gouvernement (stand Guinée). Plaidoyer à faire au niveau du gouvernement En parallèle (avant, après) : 1. Rencontres en BtoB (hôteliers, GMS) 2. Visites de points de vente 3. Organisation de conférences techniques sur la filière guinéenne pour les acheteurs et utilisateurs potentiels (GMS, hôteliers, transformateurs)	
GOUVERNANCE		
MICRO		
Faible niveau de structuration des maillons de la filière	Mettre en place des structures adéquates (réseaux, groupement, interprofession) Sensibilisation des maillons de la chaîne de valeur au regroupement Rendre fonctionnelle les organisations existantes (appui, formation) Créer un cadre de concertation multi-acteurs	
Déficit d'information entre la FEPAF-BG et ses membres Irrégularité des réunions et assemblée générale	Elaboration d'un plan de communication pour la FEPAF-BG Organisation de réunions plus régulières (AG, concertation) par le Conseil d'Administration	Notamment : insuffisance de communication sur les droits et devoirs des membres de la FEPAF-BG
Faible recouvrement des cotisations des membres de la FEPAF-BG	Application du règlement intérieur	
Faibles services rendus aux membres par la FEPAF-BG	Développer une offre de services répondant aux besoins des membres	Améliorer la volonté d'adhésion des membres à l'organisation
Non respect des textes (statuts, règlement intérieur)		
Déficit d'information entre les acteurs de la filière		
MESO		
Pas de liens formels entre fournisseurs d'équipements et d'intrants et les autres acteurs de la filière (membres de la FEPAF-BG)	Etablissement d'un protocole de partenariat FEPAF-BG et fournisseurs Etablissement de contrats de service entre la faitière et les pourvoyeurs de service	Optimiser les liens avec les fournisseurs d'intrants afin d'améliorer l'approvisionnement et faire baisser les prix d'achat.
Faibles relations producteurs & R&D	Mettre en place un protocole de recherche sur l'ananas	Valoriser les résultats de la recherche sur la conduite de la culture
Accès limité au financement	Négocier des lignes de financement avec les bailleurs de fonds et tisser des relations de partenariat avec les institutions de financement	
MACRO		
Non respect des textes réglementaires de la CEDEAO	Plaidoyer de la FEPAF-BG auprès du gouvernement	
Restriction de la libre circulation des personnes et des biens	Plaidoyer de la FEPAF-BG auprès du gouvernement	

3. Stratégie moyen terme

La fermeture de la frontière avec le Sénégal sans visibilité sur sa réouverture (état : début février 2021) a non seulement impacté le flux d'affaires avec le Sénégal (en pleine haute saison de l'ananas) mais ne facilite pas la mise en place d'une stratégie. Sont présentées ci-dessous des hypothèses par rapport à la situation du début 2021 c'est-à-dire un recul plus ou moins important de la Guinée en 2020/2021 qui se trouve compensé par une prise de parts de marché plus ou moins importante de la Côte d'Ivoire.

Hypothèses de croissance de l'ananas de Guinée et de Côte d'Ivoire au Sénégal

(Tonne exportée)



Les facteurs d'incertitude portent sur deux points d'importance :

- La date de réouverture de la frontière Guinée-Sénégal
- L'évolution de la pandémie du Covid

Un préalable pour 'sauver' la saison 2020/21 serait d'analyser rapidement les possibilités d'exporter par bateau (en conservant les cartons inadéquats) des ananas sur Dakar. Cela pourrait être aussi l'introduction à l'analyse de la logistique maritime versus la logistique terrestre.

La stratégie pour la Guinée pour l'année qui vient (ou les deux prochaines années) sera de regagner les parts de marché perdues au profit de la Côte d'Ivoire.

En parallèle devra être mise en place une stratégie de différenciation par la qualité permettant à l'ananas de Guinée d'atteindre des segments de marché peu ou pas couverts actuellement c'est-à-dire les GMS et l'hôtellerie-restauration en particulier qui ont une tendance à préférer l'ananas de Côte d'Ivoire du fait des avantages compétitifs de ce dernier sur l'ananas de Guinée.

Ananas : parts de marché de la Guinée au Sénégal par segment

Origine /Segment	Situation 2019/2020	Objectif à 5 ans
Détail (tabliers)	67%	80%
GMS	0%	20%
Hôtels-restaurants	49%	70%
Transformation	37%	37%

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Le plan d'action sur les deux prochaines années consistera donc à :

- Mettre en place une politique de prix agressive de manière à regagner les parts de marché sur la Côte d'Ivoire. Ceci devrait être assez aisé sur des segments sensibles au prix comme celui des tabliers.
- Augmenter en qualité pour pouvoir atteindre la GMS et augmenter les parts de marché dans l'hôtellerie-restauration. Dans les GMS où les clients ont un pouvoir d'achat moyen à élevé, la qualité est au moins aussi importante que le prix, si ce n'est plus.

Les actions sont définies plus précisément dans le prochain paragraphe.

4. Plan d'accompagnement technique

Liste des tâches et activités	2021				2022				2023				2024				2025			
	trim.1	trim.2	trim.3	trim.4	trim.5	trim.6	trim.7	trim.8	trim.9	trim.10	trim.11	trim.12	trim.13	trim.14	trim.15	trim.16	trim.17	trim.18	trim.19	trim.20
actions au Sénégal (tout ou partie)																				
Formation à l'approche filière (5 jours en présentiel ou en visioconférence)	[Barre orange]																			
Volet 1 Produit	[Barre verte]																			
1.1 Itinéraire technique	[Barre verte]																			
1.1.1 Formation de formateurs pour l'appui à la production x 2 ateliers	[Barre verte]																			
1.1.2 Analyse de faisabilité technique, économique et agronomique de la production en basse saison	[Barre orange]																			
1.1.3 Diffusion et sensibilisation des producteurs à la production en basse saison	[Barre orange]																			
1.2. Qualité export (FePAF-BG, COPEFL, exportateurs, transporteurs - hors Dakar - à définir selon les ateliers)	[Barre verte]																			
1.2.1 Formation norme ananas frais UNECE x 2 ateliers	[Barre orange]																			
1.2.2 Formation pré- et post-récolte sur le terrain : bonnes pratiques de manipulation et de conditionnement, calibrage, tri variétal, conditionnement, hygiène, °Brix, x 2 ateliers	[Barre orange]																			
1.2.3 Formation traçabilité (couplée avec 1.2.2.) x 2 ateliers	[Barre orange]																			
1.2.4 Formation à destination (Dakar) des magasiniers (3 dépôts) sur les bonnes pratiques de manipulation x 1 atelier	[Barre orange]																			
Volet 2 Coûts et Prix	[Barre verte]																			
2.1 Analyse financière des coûts de production + stratégie de réduction des coûts	[Barre orange]																			
2.2 Formation de formateurs à l'approche 'compte d'exploitation' x 2 ateliers	[Barre orange]																			
2.3 Analyse financière des coûts d'exportation + formation + stratégie de réduction des coûts (stade exportateurs)	[Barre orange]																			
2.4 1 atelier 'reconquête marché sénégalais' et concertation pour la stratégie prix en vue de la réouverture de la frontière (FEPAF-BG, COPEFL, exportateurs)	[Barre orange]																			
2.5 1 atelier stratégie prix pour la différenciation (FEPAF-BG, COPEFL, exportateurs)	[Barre orange]																			
Volet 3 Distribution et taux de pénétration de marché	[Barre verte]																			
3.1 Urgent : analyse de la possibilité d'exporter via Maersk (containers non reefers)	[Barre orange]																			
3.2 Analyse logistique comparative entre le fret maritime et le fret routier jusqu'à destination (y.c. stockage en température dirigée à Dakar)	[Barre orange]																			
3.3 Aménagement de l'entrepôt loué par la COPEFL (à Dakar)	[Barre orange]																			
3.4 Organisation d'une concertation FEPAF-BG / COPEFL / exportateurs / transporteurs pour la mise en place de partenariats et/ou de contrats avec les transporteurs	[Barre orange]																			
3.5 GMS : mission de prospection pour la mise en place de contrat d'approvisionnement sur cahier des charges FEPAF-BG/COPEFL & GMS	[Barre orange]																			
3.6 Evénements religieux : prospection pour trouver de nouveaux magasiniers et partenaires locaux (Touba, Tivaouane et Kaolack)	[Barre orange]																			
3.7 Mission prospection sur le segment du tourisme	[Barre orange]																			
3.8 Route Boké-Quebo quand réouverte (1/2023) : analyse comparative nouvelle route > Ziguinchor et > Dakar par rapport aux routes actuelles	[Barre orange]																			
Volet 4 Promotion	[Barre verte]																			
4.1 Elaboration d'une stratégie de promotion 'ananas de Guinée' (pour les 4 variétés)	[Barre orange]																			
4.2 Campagnes de promotion GMS à Dakar (transverse)	[Barre orange]																			
4.3 Campagnes de promotion tourisme sur plusieurs sites (transverse) : Dakar, Casamance, Saly, M'bour, Saint Louis	[Barre orange]																			
4.4 Campagnes de promotion événements religieux (transverse) / Touba, Tivaouane et Kaolack	[Barre orange]																			
4.5 Participation à des foires et salons (Dakar sur 3 ans + province les 2 autres années) + conférences en parallèle (side events)	[Barre orange]																			
4.6 Missions d'acheteurs (GMS) et de prescripteurs (Hôtels-restaurants) en Guinée	[Barre orange]																			
4.7 Mise en place d'une marque pays sur cahier des charges (toutes les variétés)	[Barre orange]																			

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

	Liste des tâches et activités	Justification - Objectif - Remarques
	<i>actions au Sénégal (tout ou partie)</i>	
	Formation à l'approche filière (5 jours en présentiel ou en visioconférence)	Destinée aux cadres de la FEPAF-BG, COPEFL, MinAgri et autres parties prenantes impliquées de près ou de loin dans la stratégie filière
Volet 1	Produit	
1.1	Itinéraire technique	
1.1.1	Formation de formateurs pour l'appui à la production x 2 ateliers	Formation à la qualité export sur la base de la norme UNECE de commercialisation de l'ananas frais
1.1.2	Analyse de faisabilité technique, économique et agronomique de la production en basse saison	Prendre des parts de marché sur ma Cote d'Ivoire qui livre toute l'année
1.1.3	Diffusion et sensibilisation des producteurs à la production en basse saison	Prendre des parts de marché sur ma Cote d'Ivoire qui livre toute l'année
1.2.	Qualité export (FePAF-BG, COPEFL, exportateurs, transporteurs - hors Dakar - à définir selon les ateliers)	
1.2.1	Formation norme ananas frais UNECE x 2 ateliers	Monter en gamme en matière de qualité de produits livrés au Sénégal
1.2.2	Formation pré- et post-récolte sur le terrain : bonnes pratiques de manipulation et de conditionnement, calibrage, tri variétal, conditionnement, hygiène, °Brix, x 2 ateliers	Prioritaire : monter en gamme en matière de qualité
1.2.3	Formation traçabilité (couplée avec 1.2.2.) x 2 ateliers	Demande de la FEPAF-BG
1.2.4	Formation à destination (Dakar) des magasiniers (3 dépôts) sur les bonnes pratiques de manipulation x 1 atelier	Prioritaire : monter en gamme en matière de qualité
Volet 2	Coûts et Prix	
2.1	Analyse financière des coûts de production + stratégie de réduction des coûts	Compétitivité : baisser les coûts de production (pour pouvoir baisser le prix bord champ aussi)
2.2	Formation de formateurs à l'approche 'compte d'exploitation' x 2 ateliers	
2.3	Analyse financière des coûts d'exportation + formation + stratégie de réduction des coûts (stade exportateurs)	Baisser les coûts d'exportation (pour pouvoir baisser le prix de vente aussi)
2.4	1 atelier 'reconquête marché sénégalais' et concertation pour la stratégie prix en vue de la réouverture de la frontière (FEPAF-BG, COPEFL, exportateurs)	Prioritaire et à court terme
2.5	1 atelier stratégie prix pour la différenciation (FEPAF-BG, COPEFL, exportateurs)	Mettre en place une politique de prix export différenciée selon la qualité du produits et les cibles)
Volet 3	Distribution et taux de pénétration de marché	
3.1	Urgent : analyse de la possibilité d'exporter via Maersk (containers non reefers)	Limiter les dégâts de la fermeture des frontières sur la saison
3.2	Analyse logistique comparative entre le fret maritime et le fret routier jusqu'à destination (y.c. stockage en température dirigée à Dakar)	Contourner les problèmes de fret routier, gagner en compétitivité
3.3	Aménagement de l'entrepôt loué par la COPEFL (à Dakar)	Renforcer les bonnes pratiques de manutention
3.4	Organisation d'une concertation FEPAF-BG / COPEFL / exportateurs / transporteurs pour la mise en place de partenariats et/ou de contrats avec les transporteurs	Optimiser la logistique routière
3.5	GMS : mission de prospection pour la mise en place de contrat d'approvisionnement sur cahier des charges	Pénétrer le segment de marché des GMS. A réaliser uniquement lorsque la qualité export sera améliorée de manière à être comparable à celle de la Côte d'Ivoire
3.6	Evénements religieux : prospection pour trouver de nouveaux magasiniers et partenaires locaux (Touba, Tivaouane et Kaolack)	Optimiser les débouchés sur ces événements
3.7	Mission prospection sur le segment du tourisme	Augmenter la part de amrch sur ce segment
3.8	Route Boké-Quebo quand réouverte (1/2023) : analyse comparative nouvelle route > Ziguinchor et > Dakar par rapport aux routes actuelles	> Ziguinchor : atteindre la Casamance sans passer par Dakar > Dakar : option viable ?
Volet 4	Promotion	
4.1	Elaboration d'une stratégie de promotion 'ananas de Guinée' (pour les 4 variétés)	Vendre l'origine avant la variété
4.2	Campagnes de promotion GMS à Dakar (transverse)	Pré-requis INCONTORNABLE : volumes disponibles et accessibles aux consommateurs sénégalais
4.3	Campagnes de promotion tourisme sur plusieurs sites (transverse) : Dakar, Casamance, Saly, M'bour, Saint Louis	
4.4	Campagnes de promotion événements religieux (transverse) / Touba, Tivaouane et Kaolack	Augmenter le taux de pénétration de l'ananas
4.5	Participation à des foires et salons (Dakar sur 3 ans + province les 2 autres années) + conférences en parallèle (side events)	Augmenter la notoriété de l'ananas de Guinée
4.6	Missions d'acheteurs (GMS) et de prescripteurs (Hôtels-restaurants) en Guinée	Acquérir de nouveaux clients
4.7	Mise en place d'une marque pays sur cahier des charge (toutes les variétés)	Vendre l'origine avant la variété

Annexe 1. Bibliographie

- 1) **AFD - OAPI | GRET** / Mission de collecte et d'analyse des données en vue de la sélection des produits pilotes du PAMPIG 2- Guinée - avril-mai 2018 - 88 p
- 2) **AFD - OAPI | GRET** / Caractérisation de produits potentiels en vue de la sélection de nouvelles filières candidates à un enregistrement en IG en Guinée – 16/5/2018 – 47 p
- 3) **Bureau d'Exécution Stratégique / BES** (République de Guinée – Primature) / Stratégie et approche de mise en œuvre de la relance de la filière ananas / Atelier sur la stratégie de relance de la filière ananas de Guinée. PPT - Date : ? (Objectifs définis à l'horizon 2020) - 11 p.
 - 1) **BES** / Chiffres clés de la filière ananas de Guinée. Date ? 2018 ? 2p.
 - 2) **BES** / Filière ananas Guinée - cartographie de la production. Juillet 2017 (chiffres 2016) - 9 p
 - 3) **BES** / Relance de la filière ananas en Guinée - Evaluation du budget pour la mise en place des activités identifiées – 14/2/2017 – 28 p.
 - 4) **BES** / L'impact socio-économique de l'initiative de relance de la filière ananas (2016-2020) - Mai 2018 – 7 p
 - 5) **BES** / Relance de la filière ananas de Guinée : Premiers résultats et stratégie de pérennisation – 3 p
- 6) **CHEMONICS INTERNATIONAL INC. - USAID – Ousmane Bah, consultant** / Activités de Renforcement de la Commercialisation Agricole (ARCA-Guinée) / Etude de compétitivité ananas /Phase 1 : analyse de la chaîne de valeur - 11/2005 – 60 p
- 7) **ENABEL / IEA** – Mise à niveau des acteurs de la filière ananas sur l'approche chaîne de valeur et identification des actions prioritaires pour 2019 – 2024 – Rapport de mission version corrigée – juillet 2019 - 101 p
- 8) **Fédération des Planteurs de la Filière Fruits de la Basse-Guinée (FEPAF-BG)** / valorisation de la Baronne de Guinée. PPT- Date : (2018 ?) – 10 p.
- 9) **FEPAF-BG** : kakemono des 3 variétés (Cayenne, Baronne, Queen) – 1 p
- 10) **INSUCO** / Appui à l'élaboration du Portfolio 2018-2023 de ENABEL - PPT - 20/07/2018 - 15 p
- 11) **IRAG** / « Etude de l'irrigation du Projet de relance de la culture de l'ananas dans les préfectures de Kindia et Forécariah » 15/1/2018 - 19 p
- 12) **ITC / ONUDI** - termes de références préliminaires pour une étude de marche européen de l'ananas frais – date : ? (été 2020 a priori) – 4 p.
- 13) **MAF** / Journées régionales de concertation des acteurs des filières ananas-banane dans la région de Kindia – Coya 7 et 8 Novembre 2018 – Rapport de synthèse de la rencontre – Novembre 2018
- 14) **ONUDI** - 0 SAP ID 190035 REFILA Guinée Description de l'Action - ANNEX I-Final – 2017 - 70 p
- 15) **ONUDI** : REFILA Rapport de démarrage VF validée CP – 122 p
- 16) **ONUDI** : PPT de présentation du programme REFILA – 29 p
- 17) **PDMA** : Calendrier de disponibilités de fruits et légumes frais du Sénégal – 1 p
- 18) **WACOMP – ONUDI** / programme de compétitivité de l'Afrique de l'ouest (PCAO) 2014/2020 – Guinée – REFILA - PPT - date ? - 30 p
- 19) **WACOMP / ONUDI / ITC- Projet REFILA** - Compte rendu réunion de partage et de validation des marches à cibler pour la réalisation de 2 études de marches - Date: 25 Juin 2020 - 4 p.
- 20) ? One pager pour illustrer les marchés potentiels à cibler par mode de transport - date ? - 2 p
- 21) ? Protocole d'accord relatif à la gestion de rejets d'ananas et de bananes / Projet DAKMA n°2018 – 28/3/2018 - 8 p

Annexe 2. Calendrier de mission

Etape 2 Guinée : Bettina BALMER + Koumandian CAMARA

Date	Rendez-vous
29/11/2020	<i>Vol international Paris > Conakry – Bettina BALMER</i>
30/11/2020	Test Covid RV ENABEL : M.Diallo, Koumandian CAMARA Formalités de visa
01/12/2020	Formalités de visa <i>Trajet Conakry > Kindia</i>
02/12/2020	Réunion plénière FEPAF-BG et COPEFL Projet Carlos Hernandez BARRY
03/12/2020	Tropicaux FEPAF-BG et COPEFL Monastère Saint Joseph Séguéya Exploitation de Carlos Hernandez BARRY
04/12/2020	<i>Trajet Kindia > Maferinyah</i> Mohamed Manet (Président de la commission export de Maferinyah) Passage sur le domaine de Sages (ancienne usine + cultures en devenir)
05/12/2020	Réunion plénière UGPAM Réunion avec un groupe de 3 femmes productrices exportatrices Exploitation de Yakariou KEITA (producteur de Baronne, Cayenne et Queen Tahiti et Victoria + gros exportateur)
06/12/2020	Yaya Touré <i>Trajet Maferinyah > Conakry</i>
07/12/2020	AGUIPEX Refila
08/12/2020	<i>Vol international Conakry > Paris - Bettina BALMER</i>

Annexe 3. Contacts à Dakar et au Sénégal

Nom et Prénom	Activité	Adresse/contact	Date de contact
Toukara Mouhamed	Magasinier	56,Rue Raffanel X Sandiniery Dakar Tél :77 966 79 58	22/11/2020
Sylla Mouhamed	Demi-grossiste	Rue Sandiniery X Raffanel Dakar Tél :70 890 41 14	22/11/2020
Sylla Moustapha	Magasinier COPEFL	58,Rue RaffanelX Paul Holl Dakar Tél ; 77 383 66 03	23/11/2020
Barry Amadou	Détaillant	Rue Sandiniery - Dakar Tél :777 44 75 38	23/11/2020
Diallo Bobo	Détaillant	Rue El Hadji Assane Ndoye X DR Thèze - Dakar Tél : 77 661 50 50	23/11/2020
Diallo Boubacar	Demi-grossiste	59,Rue Sandiniery - Dakar Tél :77 643 51 75	23/11/2020
Ba Ibrahima	Demi-grossiste	50,Rue Sandiniery - Dakar Tél 77 387 44 59	24/11/2020
Casino Sarraut	Supermarché	Avenue Assane Ndoye - Dakar	26/11/2020
Casino Sahn Lamine sambou	Chef achat Supermarché	Avenue Cheikh Anta Diop Dakar	26/11/2020
Auchan Ouakam	Supermarché	Avenue Cheikh Anta Diop Ouakam - Dakar	28/11/2020
Ba Abdoul	Détaillant	Mermoz ancienne piste - Dakar Tél :77 223 42 06	28/11/2020
Diallo Mamadou	Détaillant	Avenue Cheikh Anta Diop Sotrac Mermoz - Dakar Tél :77 662 14 81	29/11/2020
Diallo Moussa	Détaillant	Fann Résidence - Dakar Tél : 77 089 89 46	29/11/2020
Diouf Serigne	Transformateur artisanal	Marché Tillène Rue 25 X 18 - Dakar Tél : 77802 16 57	30/11/2020
Camara Aboubacar	Distributeur	Marché Tillène Rue 25 X 18 - Dakar Tél : 77 462 96 73	30/11/2020
Diallo Mamadou	Transformateur artisanal	Marché Tillène Rue 25 X 18 - Dakar Tél : 78 420 78 44	01/12/ 2020
Diallo Ibrahima	Grossiste importateur de CI	Ouakam - Dakar Tél : 77 665 45 95	01/12/ 2020
Diallo Mamina	Détaillant	Fass Delorme Rue 22 - Dakar Tél77 700 45 69	01/12/ 2020
Diallo Abdoulaye S/C Diallo El Hadji Yaya	Grossiste importateur de Côte d'Ivoire	50 Rue Raffanel - Dakar Tél :77 883 30 78	02/12/ 2020
Omar Diop	Responsable fruits Supermarché SUPECO	Bd Dial Diop - Dakar 77 503 04 34	03/12/ 2020
Frère Paul Kotié	Transformation	Monastère Keur Moussé Tel :78 480 83 31	03/12/ 2020

Etude du marché de l'ananas de Guinée et des conditions d'acheminement et de transport vers le Sénégal

Nom et Prénom	Activité	Adresse/contact	Date de contact
Barry Marème	Détaillante	Médina - Dakar Rue 45 X20 Tel : 70 336 07 04	03/12/ 2020
Diallo Mamadou	Demi-grossiste	Médina Rue 9 X Blaise Diagne - Dakar Tel : 70 926 21 60	04/12/ 2020
Diallo Issa	Détaillant	Médina Rue 19 X Blaise Diagne Tel :77 570 07 05	04/12/ 2020
Diallo Mamadou	Détaillant	Marché Kermel - Dakar	05/12/ 2020
Diallo Fatoumata	Détaillante	Marché Ouakam - Dakar	10/12/ 2020
Diallo Mamadou	Détaillant	Marché Ouakam - Dakar	10/12/ 2020
Camara Demba	Commerçant produits divers	Marché Sandika ,Pikine Tel : 77 103 40 59	11/12/ 2020
Diallo Sékou	Transporteur ananas guinée	Tel :77 393 76 05	18/12/ 2020
Diagne Alioune	Chef cuisinier SG FENACS	Restaurant Ecurie - Dakar Tel :77 632 46 32	18/12/ 2020
Gaby Gueye	Chef Cuisinier Hôtel Royal Saly	Saly Tel :77 534 83 63	21/12/ 2020
Mamadou Gueye	Chef Cuisinier Hôtel Savana Dakar	Corniche Est Dakar Tel :70 774 42 07	21/12/ 2020
Ciss Saliou	Chef Cuisinier Hôtel Teroubi	Corniche Ouest Dakar 77 701 08 36	22/12/ 2020
Barry Al Hassan	Grossiste importateur de CI	Rue Paul Holl X Tolbiac - Dakar Tel : 77 139 17 17	07/01/ 2021
Moustapha	Grossiste importateur Fruits	Rue Sandiniery - Dakar	07/01/ 2021
Gueye Moussa	Planteur anans	Ziguinchor Tel :77 320 27 12	08/01/ 2021

Annexe 4. Foires et salons d'intérêt au Sénégal

Liste non exhaustive.

Evénement	Lieu	Périodicité
FIARA (Foire Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales)	Dakar	Annuelle
FIDAK (Foire Internationale de Dakar)	Dakar	Annuelle
FIKA (Foire Internationale de Kaolack)	Kaolack	Annuelle
SENEFOOD & SENEPACK (Salon international pour l'alimentation, la transformation des aliments et l'emballage)	Dakar	Annuelle
SIAGRO (Salon International des Industries et Techniques Agroalimentaires)	Dakar	Bisannuelle
SIPAL (Salon sur biotechnologie, distribution et machines)	Dakar	Annuelle

Annexe 5. Formulaire de la liasse administrative export

Source : professionnelle (exportateur)

Certificat de conformité Sénégal

République du Sénégal
Un peuple - un but - une foi
Ministère de la santé et de l'Action sociale

N° 94 PCS-K

Service Régional de l'Hygiène
Brigade régionale de l'Hygiène de Kolda
Sous Brigade d'Hygiène de vélingara
Poste de Contrôle Sanitaire de kalifourou

kalifourou, le 02 JUIL 2020

CERTIFICAT DE CONFORMITE

Jean Marie P. MANGA
Agent d'Hygiène

Je soussigné chef de poste de contrôle sanitaire
de Kalifourou, certifie avoir contrôlé en date de 02 JUIL 2020 les produits d'origine
animale et/ou végétale appartenant à Mr, Mme, Mlle Sayoune Konde
Profession Chauffeur PNI n° 098514-PC
En provenance de RC et à destination de Dakar
A bord du moyen de Transport : un Camion Renault RC 7192 AQ

Nature du produit	Quantité
Ananas	03 10 KILOS

En conséquence, j'estime que ces denrées sont conformes aux articles L5, L6, L40, L41 et L46 de la loi 83-71 du 05 juillet 1983 portant code de l'hygiène.

En foi de quoi, ce présent certificat lui est établi pour servir et valoir ce que de droit.



Certificat phytosanitaire Guinée

<p>1 Nom et adresse de l'exportateur / Name and address of exporter</p> <p>[Redacted]</p>	<p>2 CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE PHYTOSANITAIRE CERTIFICATE</p> <p>49 / 2020</p>
<p>3 Nom et adresse déclarés du destinataire / Declared name and address of consignee</p> <p>lui même au Sénégal</p>	<p>4 Organisation de la protection des végétaux de Guinée Plant protection organization of the Republic of Guinea</p> <p>A Organisation de la protection des Végétaux de To plant protection organization of Sénégal</p>
<p>6 Moyen de transport déclaré / Declared means of conveyance</p> <p>Camion Renault RC-7592-AR</p>	<p>5 Lieu d'origine / Place of origin</p> <p>Guinée / Kindia</p>
<p>7 Point d'entrée déclaré / Declared point of entry</p> <p>Kalifourou</p>	<p>REPUBLICQUE DE GUINEE Travail - Justice - Solidarité</p>
<p>8 Marque des colis, nombre et nature des colis, nom du produit, nom botanique des végétaux Distinguishing of packages, number and description of packages, name of product, botanical name of plant</p> <p>Ananas Ananas Comosus</p>	<p>9 Quantité déclarée / Declared quantity</p> <p>7 Tonnes</p> <p>CONTRÔLE PHYTOSANITAIRE</p>
<p>10 Il est certifié que les Végétaux, produits Végétaux ou autres articles réglementés décrits ci-dessus: This is to certify that the plant products described above:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ont été inspectés et / ou testés suivant des procédures officielles appropriées et Have been inspected according to official appropriate procedure, and - Estimés indemnes d'ennemis visés par la réglementation phytosanitaire et pratiquement indemnes d'autre ennemis. Are considered to be free from quarantine pests, and practically free from other injurious pests, and that they - Dangereux et sont jugés conformes à la réglementation phytosanitaire en vigueur dans le pays importateur. Are considered to be conform with the current phytosanitary regulation of the importing country 	
<p>11 Déclaration supplémentaire Additional declaration</p> <p>En Carton, Usage Commercial</p>	
<p>TRAITEMENT DE DESINFESTATION ET /OU DE DESINFECTION DECONTAMINATION TREATMENT</p> <p>12 Type de traitement / Type of treatment</p>	
<p>13 Produit chimique (matière active) Chemical (active ingredient)</p>	<p>14 Durée et température Time and temperature</p>
<p>15 Concentration / Concentration</p>	<p>16 Date</p>
<p>17 Renseignement complémentaire / additional information</p> <p>Produit frais</p>	
<p>Lieu de délivrance Place of issue</p> <p>Bhoundou Foufou</p> <p>Date Date 14 Mai 2020</p> <p>Nom du fonctionnaire autorisé Name of authorized officer</p> <p>Signature [Redacted]</p> <p>Cachet / Stamp</p> 	
<p>Yera Boubady CAMARA</p>	

Contrôle qualité Guinée

MINISTRE DU COMMERCE

REPUBLIQUE DE GUINEE

Travail-Justice-Solidarité

OFFICE NATIONAL

DE CONTROLE DE QUALITE
DES PRODUITS

N°...02...MC/ONCQP/2020

CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE DES PRODUITS
CERTIFICA OF QUALITY CONTROL

Il est certifié que les biens de consommation contenus dans l'envoi ci-dessous ont été minutieusement examinés en totalité ou sur échantillon représentatif.

It has been ented that the following good been minitiosly examined either in totaly or partially by sampling.

La (Date) 14.05.2020 par (nom et adresse) Magas Control
Or on sampling..... location..... by name.....

Agent autorisé de l'office de contrôle de qualité des produits de la République de Guinée.

Suivant le Décret D/97/28 bis/PRG/SGG/du 24 /12/12/97, en sa connaissance jugé pratiquement conformes aux nomes d'exportation.

Agent authorized by the National officer of contról quality of product of the République of Guinée

Assuming them.

Nombre	Nature des produits	Quantité	Lieu de production	Destination du produit	Obs
Number	Nature of product	Quantity	Place of production	Destination of product	Obs
	ANANAS	7 Tonnes	Kindo R.G	Rep Sénégal	C Q

Moyen de Transport : Camion Renault RC 75-92 AQ

Nom et Adresse de l'exportateur : [REDACTED]

Nom et adresse du destinataire : [REDACTED] m. aux Sénégal

Fait à [REDACTED] le 14/05/20

Visa du Directeur

The Bandrie Director's

Agent du contrôle

The Control Agent



Ce certificat ne doit comporter ni rature, ni surcharge

Pesage Tambacouda



Afrique Pesage S.A.
RCCM : SN DKR 2012 B 4449
NINEA N°004548741

Date : 28.04.20

FACTURE F/2018 **N° 0033211**

Site : Tambacounda Client : Diallo
 Mode de Règlement : espèces

Date	N° Pesée (s)	Immat. Veh.	Provenance destination	Surcharge constatée (en kg)	Montant
28	1999				
04					
20					
TOTAL GLOBAL				137 000	137 000

Arrêtée la présente facture à la somme de 137 000 Haute sept mille francs

Le (la) Caissier (e)
(Nom et signature)
Moulay

Le Responsable de Poste
(Nom et signature)

Immeuble N°5693, Route King Fahd Palace • Almadies - Dakar - Tél. +221 33 860 53 99
Site internet : www.af-pe.com

Surcharge pesage Tambacouda

AFRIQUE PESAGE SENEGAL
Immeuble, N°5693, Route King Fahd Palace, Almadies, Dakar Tél: +221338605399

Site: **TAMBACOUNDA** Ref Encaissement: **E008468/2020**
 Facture N°: **F008486/2020**

Transport International Numéro Pesée: **835** Date Pesée: **15/05/2020** Heure: **07:03:57**

Véhicule: **RC7592AQ** Classe: **Classe P11**
 Propriétaire: **DIALLO** Produit: **ANANAS**

Prov-Dest: **GUINEE-DAKAR** Unité: **kg** Poids total: **21 033**
 Pays: **GUINE** PTAC: **20 700**

Tolérance Appliquée sur le poids total et les poids par essieu: **5 %** Surcharge totale: **333**

Ligne de facturation	Libellé	Surcharge	PU	Montant
	Surcharge sur le véhicule	333	30	9 990
	Surcharge retenue sur le véhicule	300	30	9 000
	G-Infraction Gabarit (Conforme)			0
	F-FRAIS DE PESAGE		2 000	2 000

Surcharge retenue: **333** Kg Taxe: **11.000** F.C.F.A

Montant en lettre: **ONZE MILLE F.C.F.A**

Caissier: **DABO AWA** Signature & cachet

Edité, le 15/05/2020 07:13:37 Page 1 de 1

Quittance Sénégal et tampons passages

REPUBLICQUE DU SENEGAL
Un Peuple - Un But - Une Foi
MINISTÈRE DE L'ECONOMIE
DES FINANCES ET DU PLAN

QUITTANCE DE PERCEPTION DIRECTE

D.S. 0045759/2020

DIRECTION GENERALE DES DOUANES

BUREAU ou POSTE : Kalifoum Code 2415

M. Saym Pondé

Pièce d'Identité : Chauffeur

Profession : Rte

Adresse : Rte Sakou

Mode de transport : Code 04

Moyen de transport : Code

Nombre d'articles (en lettres) : (en chiffres)

Apurement Registre dépôt provisoire ou Manifeste postal.

n° du pour 1^{er} article

n° du pour 2^{er} article

RECONNAISSANCE		LIQUIDATION				
Article		Taxe	Code	Base taxable	Taux	Montant
<u>01</u>	Nature des marchandises : <u>Ananas</u>	D.D.	01			
	Poids et Quantité : <u>Trois</u>	R.S				
	Valeur en chiffres et en lettres : <u>(03) Tonnes</u>	PCS				
	Espèce tarifaire : <u>BT=190477</u>	PCC				
	origine : <u> </u>	T.V.A	02	<u>190477</u>	<u>18</u>	<u>34286</u>
	provenance : <u> </u>	T.R.F.	05			
	Documents présentés : <u>R G</u>	COSEC	07			
		T.I.	10			
						<u>35715</u>
				TOTAL		<u>40001</u>
<u>02</u>	Nature des marchandises : <u> </u>	D.D.	01			
	Poids et Quantité : <u> </u>	PCS				
	Valeur en chiffres et en lettres : <u> </u>	T.V.A	02			
	Espèce tarifaire : <u> </u>	T.R.F.	05			
	origine : <u> </u>	COSEC	07			
	provenance : <u> </u>	T.I.	10			
	Documents présentés : <u> </u>					
				TOTAL		<u> </u>
TOTAL GÉNÉRAL					<u>40001</u>	

Opération effectuée sur la base des déclarations du redevable et conformément au code des Douanes et aux taxes applicables.





***Etude du marché de l'ananas de
Guinée et des conditions
d'acheminement et de transport
de l'ananas de Guinée
vers le Sénégal***

Février 2021

SAS SalvaTerra

6 rue de Panama

75018 Paris I France

Tél : +33 (0)6 66 49 95 31

Email : o.bouyer@salvaterra.fr

Skype : o.bouyer.salvaterra

Web : www.salvaterra.fr

Vidéo : www.salvaterra.fr/fr/video

