

Consultant contracté:



Commanditaire de l'étude :



En partenariat avec :



REPUBLIQUE DE
GUINEE

RAPPORT FINAL

ÉTUDE DE MARCHÉ NATIONALE ET DES CONDITIONS D'ACHEMINEMENT ET DE TRANSPORT DE LA POMME DE TERRE DE GUINÉE

- GIN1701411-

JANVIER 2021

SOMMAIRE

SOMMAIRE	2
INDEX DES TABLEAUX, FIGURES, CARTES ET PHOTOS	5
RESUME	8
INTRODUCTION	11
 A. DIAGNOSTIC DE LA SITUATION DU MARCHE DE LA POMME DE TERRE EN GUINEE	 11
 1. SITUATION DU MARCHE MONDIAL DE LA POMME DE TERRE	 11
1.1 LA PRODUCTION MONDIALE DE POMME DE TERRE	11
1.2 LA SITUATION DES EXPORTATIONS MONDIALES	13
1.3 LA SITUATION DE LA CONSOMMATION MONDIALE	14
1.4 LE MARCHE DE LA POMME DE TERRE EN AFRIQUE	15
 2. EVALUATION ET CARACTERISATION DE L'OFFRE DE POMME DE TERRE EN GUINEE	 17
2.1 CARACTERISATION DE LA PRODUCTION NATIONALE	17
2.1.1 VOLUMES PRODUITS ET VOLUMES MIS SUR LE MARCHE	17
2.1.2 ORGANISATION DE LA PRODUCTION	20
2.1.3 ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION	26
2.1.4 LA QUALITE DES PRODUITS MIS SUR LE MARCHE	33
2.1.5 LES PRIX	35
2.1.6 REPARTITION DES COUTS ET DES MARGES – RENTABILITE DE LA FILIERE POUR LES ACTEURS	38
2.1.7 LES FLUX	41
2.2 CARACTERISATION DES IMPORTATIONS	43
2.2.1 LES IMPORTATIONS DE SEMENCES	43
2.2.2 LES IMPORTATIONS DE POMME DE TERRE DE CONSOMMATION	43
2.3 CARACTERISATION DES EXPORTATIONS	46
 3. CARACTERISATION DE LA DEMANDE EN POMME DE TERRE	 47
3.1 ESTIMATION DE LA CONSOMMATION	47
3.2 LA POMME DE TERRE FACE AUX PRODUITS CONCURRENTS	47
3.3 LES PERSPECTIVES DE TRANSFORMATION DE LA POMME DE TERRE	49
 4. LA SITUATION DU TRANSPORT DE LA POMME DE TERRE	 50
4.1 ORGANISATION DU TRANSPORT	50

4.2	L'ETAT DES CAMIONS	51
4.3	L'ETAT DES ROUTES	51
4.4	LES TAXES INFORMELLES	53
4.5	LA POLITIQUE POUR LE DESENCLAVEMENT DES ZONES DE PRODUCTION	54
5.	LA POLITIQUE DE L'ETAT VIS-A-VIS DU DEVELOPPEMENT DE LA POMME DE TERRE	54
6.	LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES DE CETTE FILIERE	55
6.1	LES POINTS FORTS	55
6.1.1	<i>LA PRODUCTION</i>	55
6.1.2	<i>LA COMMERCIALISATION</i>	56
6.1.3	<i>LA QUALITE DES PRODUITS</i>	56
6.1.4	<i>LES COUTS ET LES MARGES</i>	57
6.1.5	<i>LA CONSOMMATION DE POMME DE TERRE</i>	57
6.1.6	<i>LES IMPORTATIONS</i>	57
6.1.7	<i>LES EXPORTATIONS</i>	57
6.1.8	<i>LA TRANSFORMATION</i>	57
6.2	LES POINTS FAIBLES	58
6.2.1	<i>LE STOCKAGE DE LA POMME DE TERRE</i>	58
6.2.2	<i>L'EMBALLAGE DES POMMES DE TERRE</i>	58
6.2.3	<i>LE TRANSPORT DE LA POMME DE TERRE</i>	59
6.2.4	<i>LES TAXES ROUTIERES INFORMELLES</i>	59
6.2.5	<i>LA VENTE INDIVIDUELLE AU NIVEAU DES PRODUCTEURS</i>	59
6.2.6	<i>LES IMPORTATIONS DU MALI EN HAUTE GUINEE</i>	60
6.2.7	<i>LA CONCURRENCE DE LA POMME DE TERRE AVEC D'AUTRES PRODUITS</i>	60
6.2.8	<i>LA POLITIQUE DE L'ETAT</i>	60
6.2.9	<i>L'APPARITION DE NOUVELLES MALADIES</i>	60
B.	LA STRATEGIE A MOYEN TERME ET LE PLAN D' ACTIONS	61
7.	LA STRATEGIE A MOYEN TERME	61
7.1	LES AXES DE DEVELOPPEMENT DE CETTE STRATEGIE	61
7.1.1	<i>AXE 1 : LE DEVELOPPEMENT DES MARCHES INTERIEURS ET EXTERIEURS</i>	61
7.1.2	<i>AXE 2 : L'AUGMENTATION DE LA PRODUCTION</i>	63
7.1.3	<i>AXE 3 : L'AMELIORATION DE LA LOGISTIQUE DE LA COMMERCIALISATION</i>	63
7.2	LES OBJECTIFS CHIFFRES DE CETTE STRATEGIE	64
7.2.1	<i>CE QUE L'ON CONNAIT SUR LA SITUATION ACTUELLE</i>	64
7.2.2	<i>LES OBJECTIFS DE PRODUCTION D'ICI A 5 ANS</i>	65
7.2.3	<i>LES OBJECTIFS DE CONSOMMATION D'ICI A 5 ANS</i>	66
7.2.4	<i>LES OBJECTIFS D'EXPORTATION D'ICI A 5 ANS</i>	68
8.	LE PLAN D' ACTIONS	69

8.1	AXE 1 : LE DEVELOPPEMENT DES MARCHES INTERIEURS ET EXTERIEURS	69
	<i>OS 1 : LA CONQUETE DU MARCHE DE LA HAUTE GUINEE</i>	<i>69</i>
	<i>OS 2 : LE DEVELOPPEMENT DE LA CONSOMMATION DANS LES GRANDES VILLES ET LES ZONES MINIERES</i>	<i>73</i>
	<i>OS3 : L'EXPLORATION DES MARCHES EXTERIEURS</i>	<i>77</i>
	<i>OS 4 : MISE EN PLACE D'UN SYSTEME DE SUIVI DU MARCHE NATIONAL</i>	<i>77</i>
8.2	AXE 2 : L'AUGMENTATION DE LA PRODUCTION	78
	<i>OS 1 : L'AUGMENTATION DES SUPERFICIES</i>	<i>78</i>
	<i>OS 2 : AUGMENTATION DE LA PRODUCTIVITE</i>	<i>80</i>
8.3	AXE 3 : L'AMELIORATION DE LA LOGISTIQUE DE LA COMMERCIALISATION	83
	<i>OS 1 : L'AMELIORATION DU STOCKAGE</i>	<i>83</i>
	<i>OS 2 : L'AMELIORATION DU TRANSPORT ET DE SON ENVIRONNEMENT</i>	<i>86</i>
	<i>OS 3 : DEFINITION ET MISE EN PLACE D'UNE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION POUR LES STRUCTURES PAYSANNES</i>	<i>88</i>
8.4	TABLEAU DE PRESENTATION DU PLAN D' ACTIONS ET PRIORISATION	91
	ANNEXES	96
	ANNEXE 1 LISTE DES UNIONS ET GROUPEMENTS APPARTENANT A LA FPPD	97
	ANNEXE 2 LES DIFFERENTES QUALITES DE POMME DE TERRE	98
	ANNEXE 3 STOCKAGE DE POMME DE TERRE REFRIGERE A DOGONDOUTCHI AU NIGER	99
	ANNEXE 4 LA CONSERVATION	101
	ANNEXE 5 TERMES DE REFERENCE	111
	ANNEXE 6 LISTE DES PERSONNES RENCONTREES	113
	ANNEXE 7 NOTE SUR L'OPPORTUNITE DE REALISER UNE ETUDE SUR L'EXPLORATION DES MARCHES DES PAYS LIMITOPHES	117

INDEX DES TABLEAUX, FIGURES, CARTES ET PHOTOS

Tableau 1 : Production estimée de pomme de terre en Guinée	18
Tableau 2 : Estimation des volumes de pomme de terre mis sur le marché Campagne 2019-2020	20
Tableau 3 : Les principales zones de production de la pomme de terre en Guinée	22
Tableau 4 : Volumes gérés par la plateforme et prix de vente	26
Tableau 5 : Capacité de stockage des structures paysannes	29
Tableau 6 : Principales variétés plantées pour la campagne 2019-2020 – en tonnes.....	33
Tableau 7 : Les quantités vendues par calibre au niveau des producteurs de l'UGAS.....	35
Tableau 8 : Composition du prix au consommateur	39
Tableau 9 : Importations de pomme de terre.....	43
Tableau 10 : Les principaux pays fournisseurs de semences	43
Tableau 11 : Volumes et origine des pommes de terre importées au Mali	45
Tableau 12 : Coûts de transport selon différents trajets	51
Tableau 13 : Les membres de syndicats de transporteur dans les principales villes du Fouta. 51	
Tableau 14 : La situation du réseau routier	52
Tableau 15 : Progression de la production pour la FPDF et pour l'UGAS.....	65
Tableau 16 : Projections de la production de pomme de terre sur les 5 années à venir.....	66
Tableau 17 : Calcul du taux de consommation par tête à atteindre en 2025-2026.....	67
Tableau 18 : Projections de la consommation et des exportations d'ici l'année 2025-2026 ...	68
Tableau 19 : Projections des volumes à récupérer sur les exportations maliennes en Haute Guinée	70
Tableau 20 : Répartition entre Siguiri et Kankan des volumes de part de marché à récupérer	70
Tableau 21 : Projections des besoins en superficies supplémentaires d'ici à 2025-2026	80
Tableau 22 : Projections des besoins en stockage d'ici 2025-2026	85
Tableau 23 : Liste des unions et groupements spécialisés dans la production de pomme de terre	97
Tableau 24 : Coût de conservation sans chambre froide.....	108
Tableau 25 : Coût des charges pour 8 mois de conservation frigo/kg	110

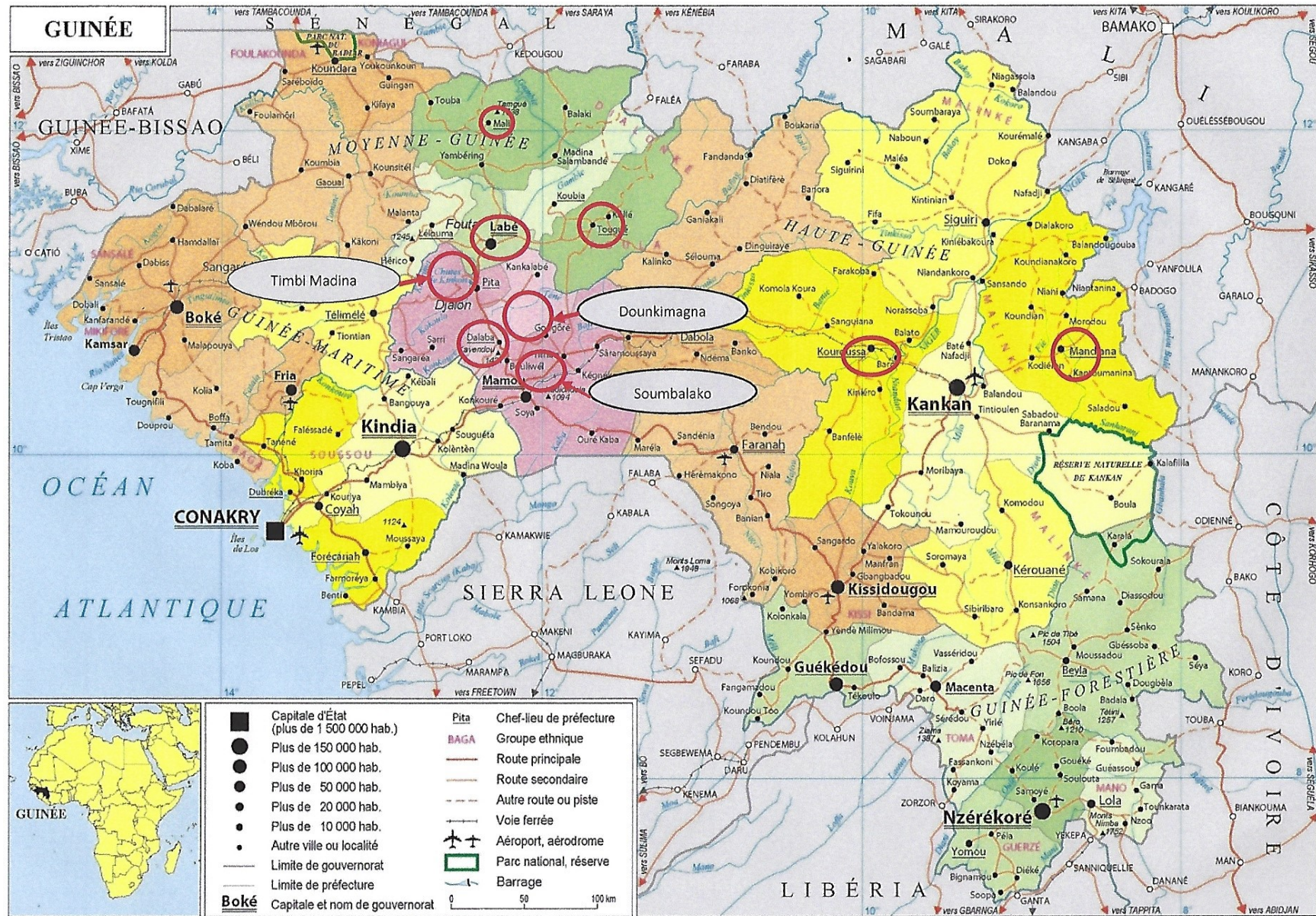
Figure 1 : Les 10 premiers producteurs mondiaux de pomme de terre en 2018	12
Figure 2 : Importance de chaque continent dans la production de pomme de terre en 2018 ...	12
Figure 3 : Evolution de la production mondiale de pomme de terre de 2010 à 2018	13
Figure 4 : Evolution des exportations de pomme de terre par rapport à la production mondiale	14
Figure 5 : Principaux pays exportateurs de pomme de terre en 2018	14
Figure 6 : Production de pomme de terre en Afrique Subsaharienne en 2018.....	15
Figure 7 : Production de pomme de terre en Afrique de l'Ouest – Année 2018.....	16
Figure 8 : Consommation de pomme de terre en Afrique par personne et par an en 2017.....	17
Figure 9 : Evolution de la production de la FPDF et de l'UGAS	19
Figure 10 : Calendrier des saisons et des activités de production	21
Figure 11 : Répartition de la production 2019-2020 par génération de semence F1, F2, F3 ...	21
Figure 12 : La pomme de terre et la gestion de l'occupation des sols	23
Figure 13 : Evolution des prix de la pomme de terre sur les marchés de Labé et de Mamou .	37
Figure 14 : Evolution des prix de la pomme de terre sur les marchés de Kindia et Boké	37

Figure 15 : Evolution des prix de la pomme de terre sur les marchés de Kankan et N’Zérékoré	37
Figure 16 : Prix moyens de la pomme de terre en 2019 sur différents marchés du pays	38
Figure 17 : Répartition des coûts et des marges dans le prix au consommateur	40
Figure 18 : Moyenne des prix sur 5 ans (2015-2019 ou 2014-2018) de différents produits sur les principaux marchés de Guinée	48
Figure 19 : Répartition de la population entre les grandes régions de Guinée en 2020	69
Figure 20 : Répartition de la population entre les préfectures de Haute Guinée en 2020	69
Figure 21 : Evaluation du pourcentage des pertes en poids en conservation sans utilisation de chambre froide	108
Figure 22 : Exemple de prix de revient de la pomme de terre conservée de 1 à 4 mois sans utilisation de chambre froide	109

Carte 1 : Les zones de production de la pomme de terre en Guinée	7
Carte 2 : Carte des flux de la pomme de terre produite en Guinée et de la pomme de terre importée du Mali	42

photo 1 : Modèle de caisse en bois pour le stockage de la pomme de terre (60 x40 x 40 cm)	86
photo 2 : Caisse de transport empilable pour les pommes de terre	88
Photo 3 : Stockage réfrigéré à Dogondoutchi - Niger	99
Photo 4 : Stockage en caisse plastique – stockage réfrigéré - Niger	100
Photo 5 : Différents types de stockage en Afrique de l’Ouest	103
Photo 6 : Stockage en chambre froide	105
Photo 7 : Magasin de stockage amélioré avec aération et bassin à eau	106

CARTE 1 : LES ZONES DE PRODUCTION DE LA POMME DE TERRE EN GUINÉE



RESUME

La mission avait pour objectif d'analyser la situation actuelle du marché de la pomme de terre et sur la base des atouts et des difficultés de la filière, de proposer une stratégie à moyen terme et un plan d'actions afin d'augmenter les parts de marché de la pomme de terre sur le marché national et à l'exportation dans la sous-région.

Les résultats de la mission ont permis de mettre en évidence les caractéristiques de cette filière pomme de terre aussi bien au niveau de la production, de la commercialisation que de l'exportation.

Il est intéressant de replacer le marché guinéen dans le contexte du marché mondial. La production mondiale atteignait 234, 8 Mt en 2018 et était dominé par la Chine, plus gros producteur mondial avec 90,3 Mt et par l'Inde avec 48,6 Mt la même année. Ces deux pays représentent plus d'un tiers (38%) de la production mondiale. Les exportations de pomme de terre ne représentent que 3 à 4% de cette production. La pomme de terre est la 3ème culture la plus consommée dans le monde avec l'Asie qui consomme près de la moitié des volumes produits. Cependant les plus gros consommateurs par tête sont les Européens avec 64 kg/pers/an.

De son côté, le continent africain a produit 26 millions de tonnes de pomme de terre en 2018 et le plus gros producteur reste l'Afrique du Sud avec près de 2,5 millions de tonnes. Le Nigéria est le premier producteur en Afrique de l'Ouest avec 1,3 millions de tonnes. Dans tous les pays producteurs, la pomme de terre est principalement auto-consommée. Les flux transfrontaliers sont peu importants. La consommation par habitant est plutôt faible : le plus gros consommateur est le Rwanda avec 94 kg/pers/an mais c'est en Afrique de l'Ouest qu'on enregistre les plus faibles consommations.

En Guinée, la production de pomme de terre était estimée à 52.000 tonnes en 2019-2020. L'estimation se fait à partir des volumes de semences importées. Cette production est dominée par la FPF¹ qui représente au moins 80% des volumes produits. L'autre grande structure coopérative est l'UGAS² qui produit près de 6,5% de la production nationale.

Cette production est en constante augmentation mais elle n'est pas régulière. Elle a été ralentie par plusieurs événements ces dernières années : Ebola en 2014, le mildiou en 2016 et le Covid en 2020. A cela s'ajoute un assèchement des zones de production dû au dérèglement climatique.

La production mise en marché est différente des volumes récoltés : elle est estimée en déduisant les volumes destinés aux semences et à l'autoconsommation par les producteurs. En 2019-2020, la production consommable est estimée à 35.000 tonnes, soit 67% de la production récoltée.

Cette production présente certaines caractéristiques qui lui donnent des avantages par rapport à la production des autres pays producteurs de la sous-région : c'est une production implantée depuis longtemps ; elle se développe dans le Fouta Djallon qui est une zone géographique et climatique bien adaptée et surtout, elle se pratique sur 3 saisons ce qui donne à la Guinée un avantage indéniable par rapport aux autres producteurs de la sous-région. C'est surtout la zone couverte par la FPF qui pratique les 3 saisons de production avec 33% en saison sèche, 36% en saison pluvieuse et 31% en intersaison. C'est une production qui est bien adaptée à la rotation des cultures et qui favorise la diversification alimentaire.

¹ Fédération des Producteurs du Fouta Djallon

² Union des groupements agricoles de Soumbalako

Cette production se caractérise aussi par le fait qu'elle est bien encadrée et organisée par les organisations de producteurs, en particulier, la FPDF et l'UGAS. Deux autres zones de production tentent de se développer en Haute Guinée, à proximité de Kouroussa et de Kankan, mais les productions sont très faibles actuellement.

Cette bonne organisation de la production se traduit entre autres par une bonne organisation des campagnes surtout au niveau de l'achat et de la distribution des semences et des crédits intrants. Cet encadrement par les organisations paysannes concerne plus de 85% de la production nationale.

La commercialisation de la pomme de terre est moins bien organisée que la production. Elle est aux mains des commerçants individuels. Les ventes groupées sont très réduites (environ 4% des volumes vendus). Des aides sont cependant apportées aux producteurs par les systèmes coopératifs, en particulier, la recherche d'acheteurs pour les adhérents au niveau de l'UGAS et une aide sur les prix avec : le calcul d'un prix plancher pour la FPDF et une information sur les prix de Conakry pour l'UGAS.

Les ventes se font surtout juste après la récolte. A cette période c'est entre 50 et 70% des volumes qui sont vendus car le stockage reste une stratégie difficile à développer. Les taux de perte par le stockage peuvent aller de 10 à 20% selon les saisons (voire plus).

Le commerce de la pomme de terre s'organise entre les grossistes qui achètent dans les zones de production, les grossistes installés sur les marchés de consommation et les détaillantes et demi-grossistes qui vendent aux consommateurs. Ce sont majoritairement des femmes.

Cette commercialisation portait sur environ 35.000 tonnes en 2019-2020. Le produit est généralement conditionné en sac filet de 25 kg. Il est composé pour 50% par des calibres moyens et la variété Nicola, qui est la plus répandue, représentait 62 % des volumes en 2019-2020.

Le transport de la pomme de terre est à la source de beaucoup de pertes à cause de l'état du matériel roulant et de l'état des routes. C'est un des grands points faibles de la filière avec le stockage.

Les prix de la pomme de terre ont progressé depuis plusieurs années. Ils suivent le rythme des récoltes avec un fléchissement au moment des récoltes (mars-avril et août-septembre) et une hausse en période de soudure (juin-juillet et octobre-janvier). A l'intérieur du pays, les écarts peuvent être importants entre les différentes régions : du simple au double entre Labé et N'Zérékoré par exemple en moyenne annuelle.

La filière pomme de terre est rentable pour tous les acteurs du marché. En période de récolte le producteur perçoit une marge nette située entre 600 à 750 FG/kg. Pour la même période, les grossistes perçoivent une marge nette allant de 550 à 700 FG/kg et les détaillantes, une marge brute de 400 FG/kg.

Les principaux flux sont orientés vers Conakry qui est le marché de consommation le plus important du pays mais aussi une zone de transit qui approvisionne les zones minières du Nord de la Guinée Maritime et les pays limitrophes du Sud (Sierra Leone et Liberia). Des flux sont également orientés vers Siguiri et les zones minières de Diguiraye. Kankan est plutôt approvisionné par le Mali. Les flux orientés vers le Sénégal et la Guinée Bissau sont en pertes de vitesse depuis quelques années.

Les importations se font par deux portes d'entrée: le port de Conakry et la frontière malienne. Les importations hors Afrique de l'Ouest qui arrivent à Conakry sont devenues très faibles pour les pommes de terre tubercules et transformées (moins de 1% de la production nationale commercialisée), mais sont en progression pour les semences. D'autres importations sont faites

par la frontière malienne, originaires du Mali et du Maroc, mais les volumes concernés ne sont pas connus.

Les exportations se font principalement vers la Sierra Leone et le Libéria et de manière moins importante vers le Sénégal, la Guinée Bissau et la Gambie. La mission estime que l'ensemble ces exportations représentent environ $\frac{1}{4}$ de la production commercialisée soit 8.750 tonnes pour 2019-2020.

La consommation de pomme de terre reste limitée en Guinée au profit de produits comme le riz, la patate douce, le taro, l'igname et d'autres céréales. La mission estime que la taille du marché peut atteindre les $\frac{3}{4}$ de la production commercialisée, c'est-à-dire 26.250 tonnes environ pour 2019-2020 ce qui permet d'estimer la consommation nationale à 2,1 kg/pers/an. Cependant, cette consommation progresse relativement vite puisque, depuis 2006, elle a été multipliée par 5.

La pomme de terre est surtout consommée sous forme de frites dans les restaurants et cuite dans la sauce ou en salade au niveau des ménages et dans les plats pour les cérémonies (baptême, mariage, enterrement).

La transformation industrielle est en train de se développer avec la mise en place d'une usine de frites surgelées à Mamou d'une capacité de 36 tonnes/jour qui n'a pas encore démarré.

Malgré son importance pour le pays et surtout pour l'économie de la Moyenne Guinée, la filière et le marché de la pomme de terre ne sont pas soutenus par une politique prioritaire de l'Etat.

Pour pallier les difficultés de la filière et augmenter les parts de marché de la pomme de terre, **une stratégie à moyen terme** (5 ans) est proposée, basée sur l'augmentation des ventes, ce qui peut se faire d'une part en captant le marché de la concurrence et d'autre part en augmentant le marché potentiel par d'autres consommateurs. Le marché de la concurrence est représenté par les exportations maliennes approvisionnant la Haute Guinée et le marché potentiel par le marché national et le marché des pays limitrophes qui consomment de la pomme de terre.

Trois axes stratégiques sont proposés pour augmenter ces parts de marché :

- ❖ L'axe stratégique 1 portant sur le développement de la consommation avec 4 objectifs spécifiques à atteindre : l'OS 1 portant sur la conquête du marché de la Haute Guinée, l'OS 2 portant sur le développement de la consommation dans les grandes villes et les zones minières, l'OS3 portant sur l'exploration des marchés extérieurs et l'OS 4 portant sur la mise en place d'un système de suivi du marché national de la pomme de terre.
- ❖ L'axe stratégie 2 portant sur l'augmentation de la production qui doit accompagner l'augmentation des ventes. Deux objectifs spécifiques sont à atteindre : l'OS1 portant sur l'augmentation des superficies et l'OS2 portant sur l'augmentation de la productivité.
- ❖ L'axe stratégique 3 portant sur l'amélioration de la logistique de la commercialisation, toujours dans le but d'accompagner l'augmentation des ventes, avec trois objectifs spécifiques à atteindre : l'OS1 portant sur l'amélioration du stockage, l'OS2 portant sur l'amélioration du transport et l'OS3 portant sur la définition et la mise en place d'une stratégie de commercialisation pour les structures paysannes.

INTRODUCTION

La mission qui a été confiée à l'équipe d'EUCORD a pour objectif de proposer une stratégie et des plans d'actions individualisés aux structures encadrantes pour augmenter les parts de marché de la pomme de terre de Guinée sur le marché national et à l'exportation. Pour atteindre cet objectif, il est prévu d'analyser le fonctionnement de la filière sur des aspects qui peuvent favoriser l'augmentation de ces parts de marché, c'est-à-dire :

- ❖ Analyser la demande et plus particulièrement identifier les qualités du produit appréciées par le consommateur et ses avantages face aux produits concurrents sur le marché ;
- ❖ Identifier les freins au développement de l'offre, c'est-à-dire analyser les principales difficultés qui entravent le bon déroulement de la production et de la commercialisation.

A. DIAGNOSTIC DE LA SITUATION DU MARCHE DE LA POMME DE TERRE EN GUINEE

1. SITUATION DU MARCHE MONDIAL DE LA POMME DE TERRE

Il paraît important de positionner la production guinéenne dans le contexte plus large du marché mondial et du marché africain. Cela va permettre de savoir si les grandes tendances de ces deux marchés sont également perçues sur le marché plus restreint de la pomme de terre de Guinée. Le comportement de ces deux marchés se retrouve confronté au marché guinéen dans le cadre des importations et exportations qui participent à augmenter ou restreindre l'offre et la demande.

1.1 LA PRODUCTION MONDIALE DE POMME DE TERRE

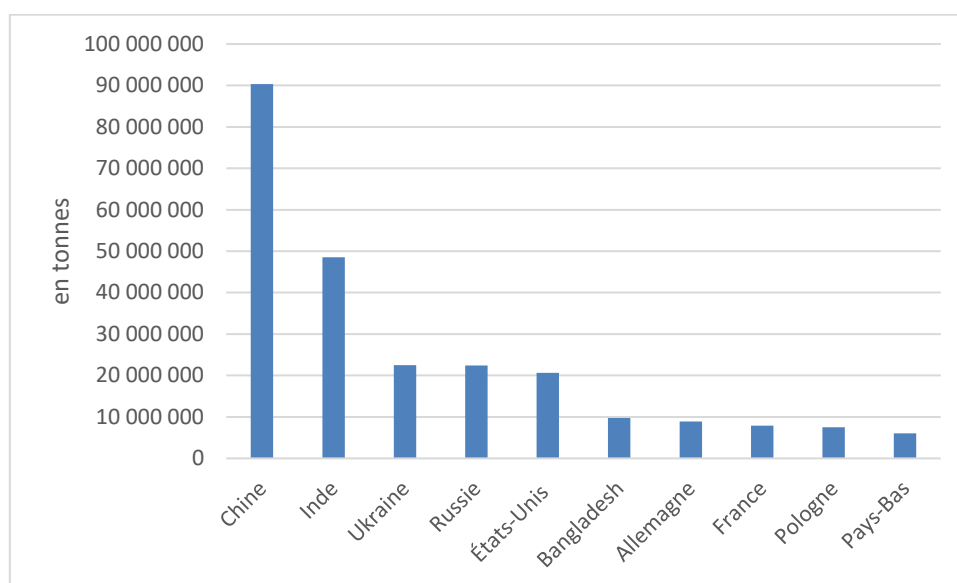
Le secteur de la pomme de terre est en pleine évolution. Jusqu'au début des années 90, la plupart des pommes de terre étaient cultivées et consommées en Europe, en Amérique du Nord et dans les pays de l'ex-Union Soviétique. Depuis lors, la production et la demande de pommes de terre ont enregistré une forte croissance en Asie, en Afrique et en Amérique latine, où la production est passée de moins de 30 Mt³ au début des années 60 à plus de 234,8 Mt en 2018. En 2005, pour la première fois, la production de la pomme de terre du monde en développement a dépassé celle du monde développé. La Chine est devenue le premier producteur mondial de pommes de terre, et plus d'un tiers de tous les tubercules (38%) sont désormais récoltés en Chine (90,3 Mt en 2018) et en Inde (48,6 Mt en 2018).

L'Asie (188 Mt en 2018) et l'Europe (105 Mt en 2018) sont les deux principales régions productrices de pommes de terre du monde ; elles fournissent 80% de la production mondiale depuis près de 15 ans. Bien que les récoltes de l'Afrique et de l'Amérique latine soient nettement inférieures, elles ont atteint en 2018, 26 Mt pour l'Afrique et 20 Mt pour l'Amérique latine. C'est l'Amérique du Nord qui obtient de loin les rendements les plus élevés, avec plus de 40 tonnes par hectare.

La tendance de la production mondiale de pomme de terre est à la hausse depuis 2010 ; elle atteint 368 Mt en 2018.

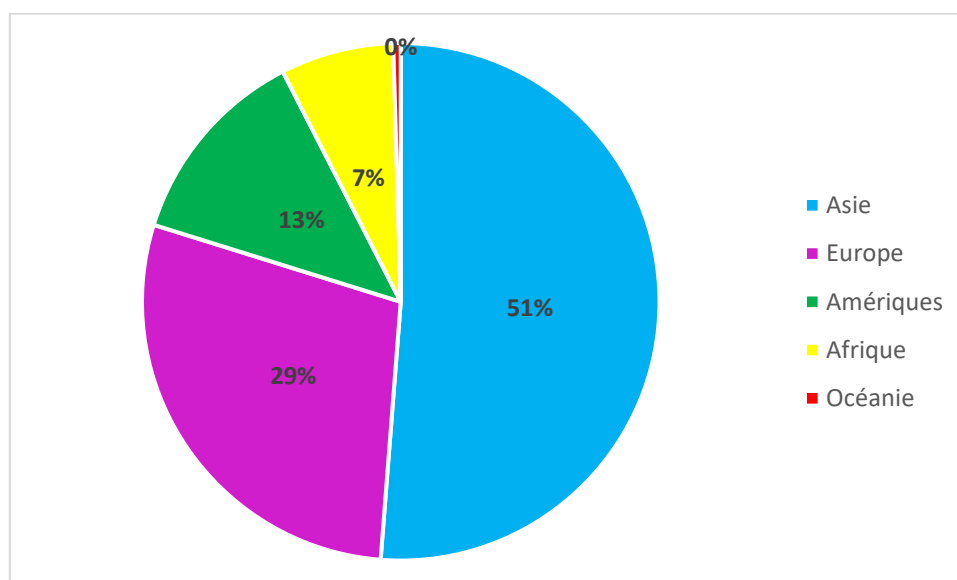
³ Millions de tonnes

FIGURE 1 : LES 10 PREMIERS PRODUCTEURS MONDIAUX DE POMME DE TERRE EN 2018



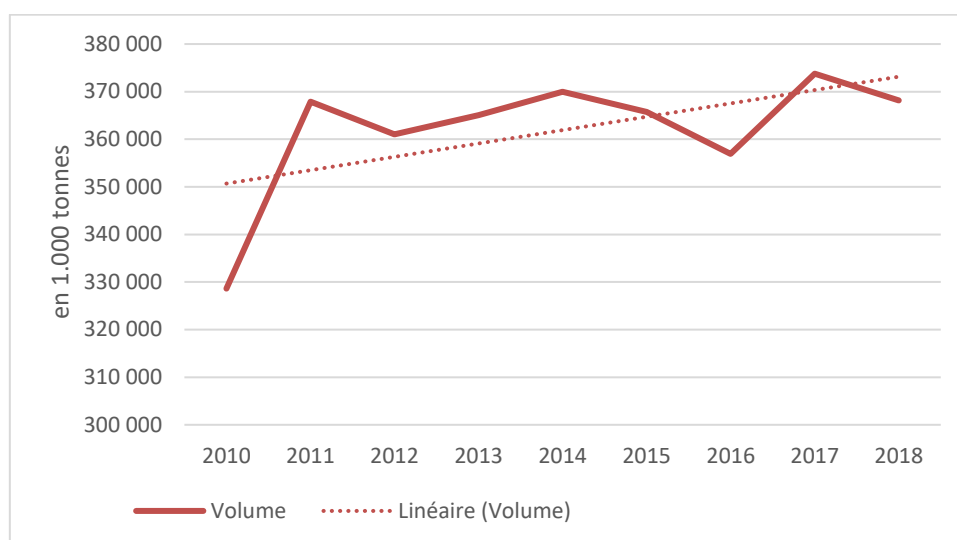
Source : FAOSTAT

FIGURE 2 : IMPORTANCE DE CHAQUE CONTINENT DANS LA PRODUCTION DE POMME DE TERRE EN 2018



Source : FAOSTAT

FIGURE 3 : EVOLUTION DE LA PRODUCTION MONDIALE DE POMME DE TERRE DE 2010 A 2018



Source : FAOSTAT

1.2 LA SITUATION DES EXPORTATIONS MONDIALES

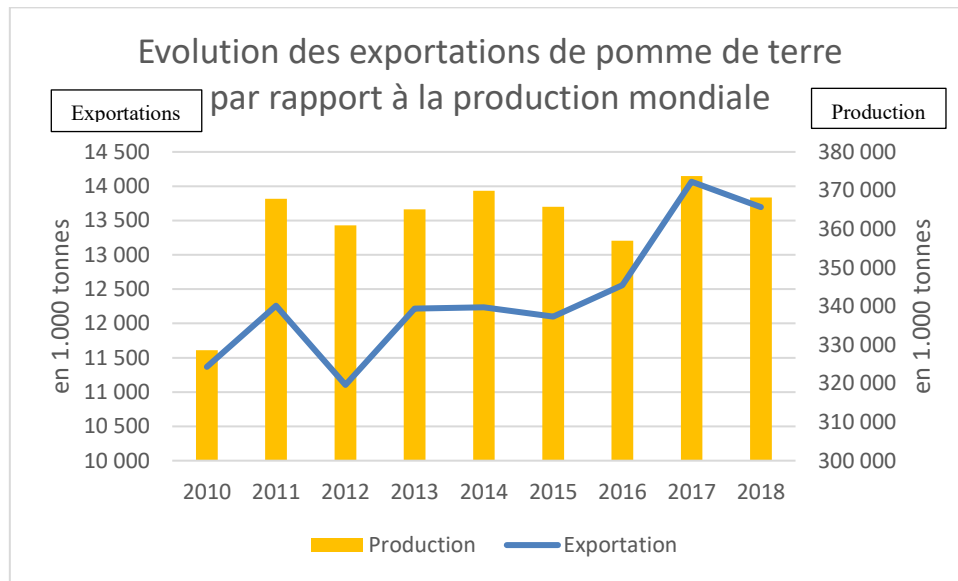
Les exportations de pomme de terre représentent qu'une faible part de la production mondiale. Elles varient entre 3% et 4% de cette production. La pomme de terre est presque entièrement autoconsommée par les pays producteurs. Les flux mondiaux sont faibles : en 2018, les exportations mondiales atteignaient 13,7 Mt.

Les principaux pays exportateurs de pomme de terre sont les pays de l'Union Européenne (France, Allemagne, Pays Bas et Belgique), mais ces exportations approvisionnent principalement le marché intérieur européen. Seulement un quart des pommes de terre en frais exportées d'un pays de l'UE a pour destination l'espace extra-communautaire.

La France est le premier exportateur mondial de pomme de terre. Entre 2,3 et 2,5 Mt de pommes de terre de conservation sont exportées à chaque campagne, à destination du marché du frais (près de 55% des volumes) et de l'industrie de la transformation (près de 45% des volumes).⁴

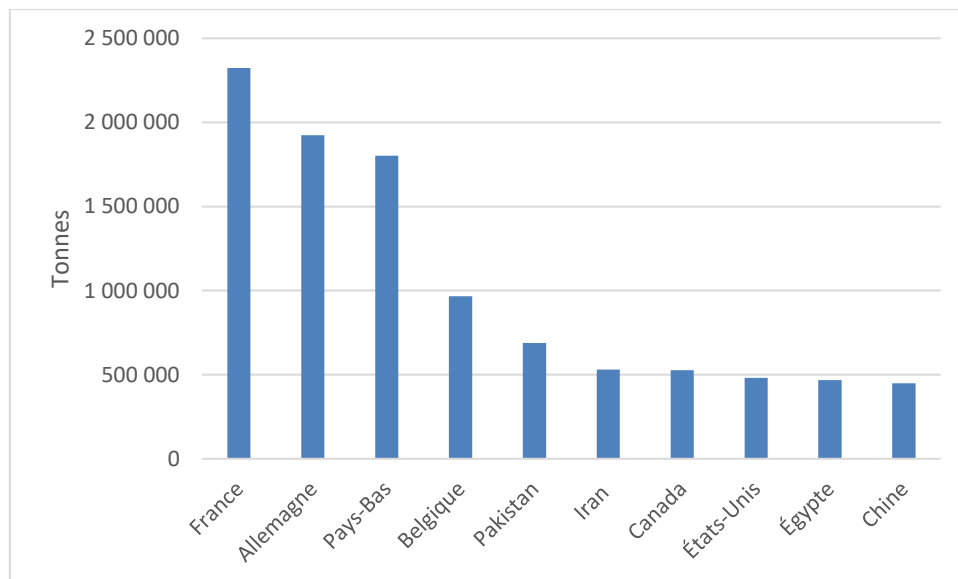
⁴ Comité National Interprofessionnel de la pomme de terre (CNIPT) - <http://www.cnipt.fr/economie/chiffres-cles/#top-of-page>

**FIGURE 4 : EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE POMME DE TERRE
PAR RAPPORT A LA PRODUCTION MONDIALE**



Source : FAOSTAT

FIGURE 5 : PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS DE POMME DE TERRE EN 2018



Source : FAOSTAT

1.3 LA SITUATION DE LA CONSOMMATION MONDIALE

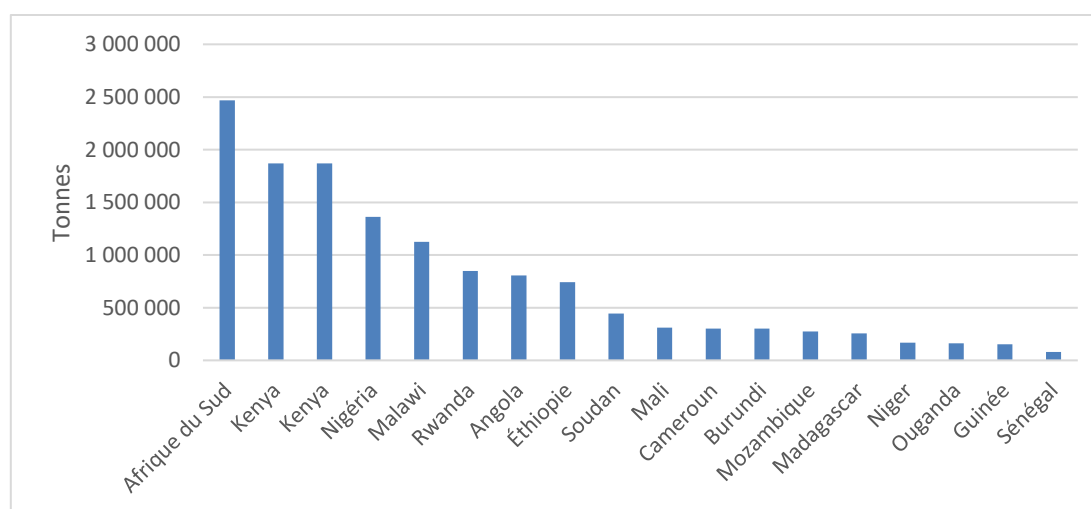
L'Asie consomme près de la moitié des pommes de terre produites dans le monde, mais comme elle est très peuplée, la consommation par habitant est modeste: 24,7 kg en 2015. Les plus gros consommateurs de pommes de terre sont les Européens avec 64 kg/pers/an, et en particulier les consommateurs d'Europe de l'Est (dont Biélorussie : 171 kg/pers/an, Russie : 113 kg/pers/an). La consommation de l'Afrique et de l'Amérique latine est moins élevée, mais elle augmente.

La pomme de terre est la troisième culture la plus consommée par l'homme, après le riz et le blé au niveau mondial⁵. Cependant, depuis 2010, on observe que la production augmente rapidement alors que les exportations se sont stabilisées⁶. Une étude prospective réalisée en 2017 par l'UNPT⁷ et FranceAgriMer, estime que d'ici 2025, la consommation mondiale de pomme de terre devrait augmenter de 32 Mt en frais (+17 %) et de 17 Mt en transformé (+35 %) du fait principalement de la croissance démographique, avec 95 % de cette hausse située en Afrique et en Asie. De plus, la hausse de la population urbaine devrait faire augmenter la part de la consommation de pomme de terre transformée de 20 %. La forte hausse de la demande des pays émergents en produits transformés devrait rester le moteur principal de la croissance du commerce mondial.

1.4 LE MARCHÉ DE LA POMME DE TERRE EN AFRIQUE

La pomme de terre est arrivée tardivement en Afrique, environ au tournant du XXe siècle. Ces dernières années, la production n'a cessé d'augmenter, passant de 2 millions de tonnes en 1960 au chiffre record de 26 millions de tonnes en 2018. La pomme de terre fait aussi bien l'objet d'une culture irriguée dans des exploitations à orientation commerciale d'Égypte et d'Afrique du Sud que d'une culture intensive dans les régions montagneuses tropicales de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique centrale, pratiquée surtout par de petits exploitants. Elle reste encore peu développée dans les pays d'Afrique de l'Ouest. Dans cette zone d'Afrique, le Nigeria est de loin le plus gros producteur avec 1.363.358 tonnes pour 2018, loin devant les autres pays producteurs comme le Mali, le Niger ou la Guinée. La production estimée par FAOSTAT pour la Guinée semble très importante pour l'année 2018. Elle se situe plutôt proche de 50.000 tonnes

FIGURE 6 : PRODUCTION DE POMME DE TERRE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE EN 2018



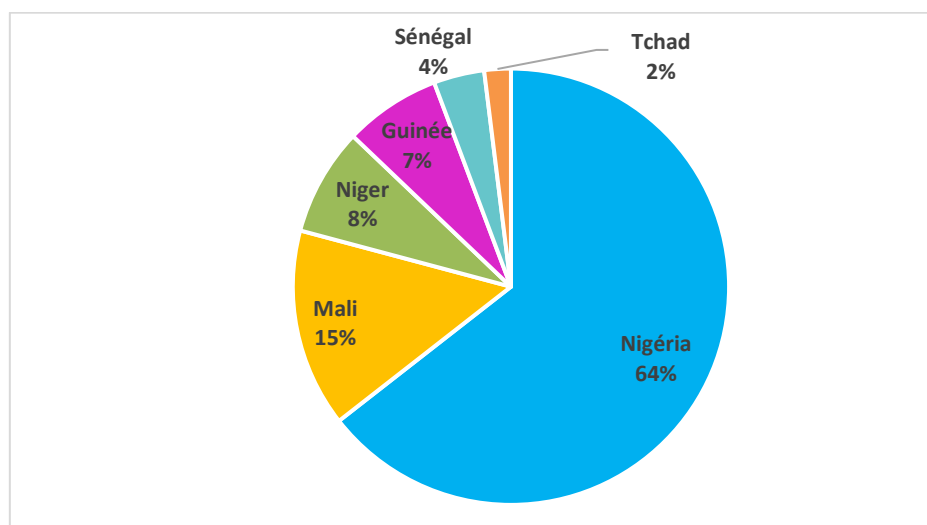
Source : FAOSTAT

⁵ Planétoscope - <https://www.planetoscope.com/fruits-legumes/462-production-mondiale-de-pommes-de-terre.html>

⁶ La France Agricole – 24/01/2017

⁷ Union nationale des producteurs de pommes de terre

FIGURE 7 : PRODUCTION DE POMME DE TERRE EN AFRIQUE DE L'OUEST – ANNEE 2018



Production de pomme de terre en Afrique de l'Ouest en tonnes - Année 2018			
Nigeria	1 363 358	Guinée	151 326
Mali	310 902	Sénégal	79 499
Niger	168 569	Tchad	41 583

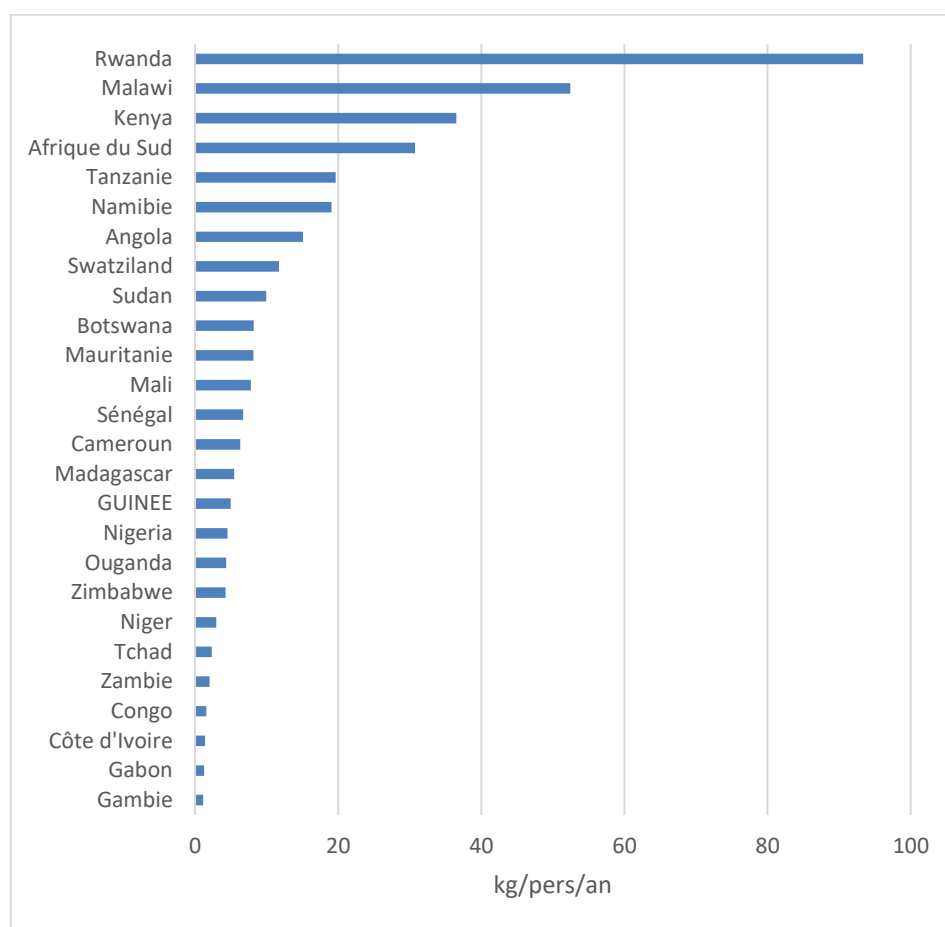
Source : FAOSTAT

Les flux sous-régionaux d'importation et d'exportation sont difficilement mesurables et il n'existe pas vraiment de statistiques fiables. Ces flux cependant existent même si les productions nationales sont principalement auto-consommées.

La consommation de pommes de terre par habitant est plutôt faible dans la plupart des pays. En 2017, le pays africain qui consomme le plus par habitant est le Rwanda avec 94 kg/pers/an, suivi par le Malawi (52 kg/pers/an), puis le Kenya (37 kg/pers/an) et l'Afrique du Sud (31 kg/pers/an). Ensuite la consommation tombe rapidement en dessous de 20 kg/pers/an. C'est en Afrique de l'Ouest qu'on enregistre les plus faibles consommations avec la Mauritanie (8 kg/pers/an, le Mali (7,8 kg/pers/an), le Sénégal (6,7 kg/pers/an), la Guinée (5 kg/pers/an), le Nigeria (4,5 kg/pers/an), et le Niger (3 kg/pers/an). On constate que, en dehors de la Mauritanie, tous ces pays sont des pays producteurs de pomme de terre. La consommation dans les autres pays d'Afrique de l'Ouest est insignifiante.

En Guinée, la consommation varie d'une année sur l'autre mais elle est globalement en progression : elle est passée de 1,6 kg/pers/an en 2011 à 5 kg/pers/an en 2017 (selon FAOSTAT).

FIGURE 8 : CONSOMMATION DE POMME DE TERRE EN AFRIQUE PAR PERSONNE ET PAR AN EN 2017



Source : www.helgilibrary.com/indicators/potato-consumption-per-capita/ et FAOSTAT

2. EVALUATION ET CARACTERISATION DE L'OFFRE DE POMME DE TERRE EN GUINEE

L'offre de pomme de terre en Guinée peut être analysée en explorant différents aspects : évolution des volumes (production nationale + importations – exportations), mais aussi étude de l'organisation de cette offre, des flux et des prix, qualité du produit mis sur le marché. L'analyse de chacun de ces aspects va permettre d'identifier les contraintes et les avantages que présente cette offre et ainsi mettre en lumière de quelle manière il sera possible d'augmenter les parts de marché.

2.1 CARACTERISATION DE LA PRODUCTION NATIONALE

2.1.1 Volumes produits et volumes mis sur le marché

2.1.1.1 Les volumes produits

Les volumes de production sont actuellement estimés à partir des volumes de semences importées à partir de l'Europe pour la saison sèche (génération F1) et des semences produites localement par les producteurs mais issues des semences importées (génération F2 et F3) qui servent à la production de la saison des pluies et de l'inter-saison. On applique un rendement

moyen à l'ha⁸ selon la variété concernée. Ce calcul permet d'estimer la production de la FPDF et de l'UGAS.

Selon certains documents⁹ de la FPDF déjà un peu anciens, la Fédération représente plus ou moins 80% de la production nationale. Selon les années, UGAS représente entre 5 et 6% de la production nationale connue. Il y a aussi une production faite par des producteurs non affiliés aux systèmes coopératifs connus. Sur la base de l'information qui estime que la FPDF représente 80% de la production nationale et sachant que dans le solde de 20% on trouve la production de l'UGAS, on peut donc estimer que la production réalisée hors système des organisations paysannes connues, représente entre 13 et 15%¹⁰.

TABEAU 1 : PRODUCTION ESTIMEE DE POMME DE TERRE EN GUINEE

Production de pomme de terre				
	FPDF	UGAS	Productions individuelles (2)	Total
en tonnes				
2015-2016	18 823			
2016-2017	26 098	1350	5 175	32 623
2017-2018	28 814	1 890	5 314	36 018
2018-2019	30 176	2 470	5 074	37 720
2019-2020	41 593	3 330	7 068	51 991
2020-2021 (1)	45 769	1 908	9 534	57 211
(1) estimations				
(2) Le calcul de ces productions individuelles est fait sur la base que la FPDF est connue pour produire 80% de la production nationale				

Source : FPDF, UGAS et estimations de l'auteur

Pour la FPDF, sur les 5 dernières campagnes, la production est en constante augmentation mais elle n'est pas régulière : pour 2016-2017 on enregistre + 39% par rapport à la campagne précédente, puis +10% avec la campagne 2017-2018, puis +5% pour la campagne 2018-2019 et de nouveau +38% avec la campagne 2019-2020. Pour la campagne en cours, les prévisions tablent sur une hausse de +10%. Pour l'UGAS, la hausse varie entre +30 et +40% pour les quatre dernières campagnes, mais les prévisions pour l'année en cours (2020-2021) tablent sur une baisse de – 43%.

Cette production de pomme de terre a subi plusieurs aléas depuis les 10 dernières années. En 2014, c'est la fièvre Ebola qui oblige le Gouvernement à fermer les frontières, ce qui dérègle tout le système commercial et les exportations. Les producteurs ne peuvent plus vendre, on enregistre beaucoup de pertes.

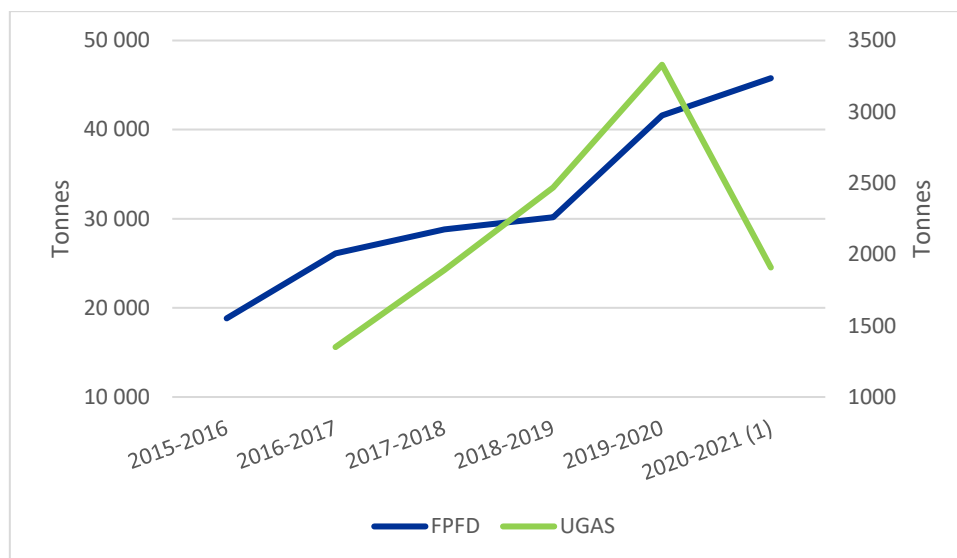
⁸ Le rendement moyen utilisé est souvent celui de la variété Nicola qui est de 18 tonnes/ha.

⁹ *Activités de commercialisation de la FPDF : Capitalisation du vécu et perspectives* – Page 9 - FPDF – Juin 2006

¹⁰ Le Directeur régional de l'Agriculture de Dalaba estime que les productions non-encadrées dans sa zone représentent 30% de la production. Le Directeur régional de l'Agriculture de Mamou estime, lui, que dans sa zone, ces productions non encadrées représentent 10% de la production.

En 2016, c'est l'apparition du mildiou, maladie qui a été importée par des semences non conformes venant des pays limitrophes. La zone a enregistré pour plus de 50 milliards de FG de pertes. Des récoltes entières ont été perdues et les paysans ont été ruinés.

FIGURE 9 : EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE LA FPDF ET DE L'UGAS



Source : FPDF et UGAS

En 2020, le dernier aléas c'est le Covid 19 qui, comme pour Ebola, oblige le gouvernement à fermer les frontières, interdire les entrées à Conakry, ferme les marchés, interdit les rassemblements publics, ce qui fait chuter la consommation, condamne le commerce de la pomme de terre et entraîne à nouveau des pertes énormes au niveau des producteurs. Certaines Unions appartenant à la FPDF, comme celle de Mali-Centre, ont vu leur production baisser en 2017-2018 de 24%¹¹ à cause du mildiou et en 2019-2020, près de 75% des producteurs se sont tournés vers la production de chou et d'autres produits maraichers pendant la saison pluvieuse. Les pertes financières pour cette dernière campagne sont estimées à plus de 4 milliards de FG selon les producteurs et la Chambre d'agriculture de Mali.

A toutes ces catastrophes qui se succèdent, s'ajoute le dérèglement climatique qui aggrave les difficultés des producteurs ; des épisodes de sécheresse qui revenaient tous les 10 ans sont en train d'être observés plus souvent. Alors que la saison des pluies dure en général sept mois, de mai à fin novembre, elle s'achève désormais plus souvent début octobre, et elle est moins intense qu'auparavant ce qui entraîne un assèchement des mares dès le mois de mars¹².

Malgré ces épisodes qui réduisent fortement la production certaines années, celle-ci enregistre cependant une augmentation constante d'une année sur l'autre quand elle n'est pas perturbée. Cela montre que la production de pomme de terre est bien maîtrisée par les producteurs, que le système des organisations paysannes joue son rôle protecteur et permet de relancer la production malgré les épisodes difficiles et que les commerçants jouent aussi leur rôle face à la demande qui ne faiblit pas.

¹¹ En 2016-2017 la production était de 1.066 tonnes tandis qu'en 2017-2018 elle a baissé à 811 tonnes à cause du mildiou.

¹² Faim et Développement – N° 289 – Septembre-octobre 2015

2.1.1.2 Les volumes mis sur le marché

Il n'existe aucune statistique sur les volumes commercialisés. Comme les structures paysannes ne sont pas directement impliquées dans la vente, il apparaît difficile de collecter des informations précises.

Cependant, on sait que les volumes commercialisés se divisent en deux grandes catégories : les petits calibres destinés à la semence¹³ qui représentent 25 à 30% des volumes récoltés¹⁴, et les moyens et gros calibres destinés à la consommation humaine. Une part de ce dernier volume est destiné à l'autoconsommation (10% environ¹⁵) et le reste est mis sur le marché. Les semences sont aussi en partie vendues.

On peut donc estimer que sur la récolte de 2019-2020 estimée à 52.000 tonnes, c'est 35.000 tonnes seulement qui ont été mis sur le marché pour la consommation humaine. On estime à près de 13.000 tonnes les volumes utilisées comme semences, et près de 4.000 tonnes sont autoconsommées par les producteurs.

**TABLEAU 2 : ESTIMATION DES VOLUMES DE POMME DE TERRE MIS SUR LE MARCHÉ
CAMPAGNE 2019-2020**

	Tonnage
Récolte 2019-2020	51 991
Part pour la semence (25%)	12 998
Part pour l'autoconsommation (10%)	3 899
Volumes mis sur le marché	35 094
Volumes mis sur le marché arrondis	35 000

2.1.2 Organisation de la production

1) La production de pomme de terre en Guinée est bien implantée et depuis longtemps.

Elle a été introduite en Guinée depuis 1920, mais son développement est resté marginal jusqu'au début des années 1980. C'est à cette période que sa promotion a été assurée successivement par les Fermes Agro Pastorales d'Arrondissement (FAPA), la FAO, le Projet de Développement Agricole de Timbi (PDA) et depuis 1992 par la Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPFD). A cette date, et grâce à des accords-cadres, les producteurs ont pu obtenir la fermeture des frontières à l'importation pendant la période de commercialisation de la pomme de terre du Fouta sur la période 1992 – 1998. Depuis cette date, les volumes produits sont en croissance constante : d'une production de 500 tonnes en 1992, elle atteint désormais près de 52.000 tonnes/an.

¹³ Surtout en saison sèche où les petits calibres constituent la semence dite F2 plutôt de bonne qualité puisqu'elle est issue de la génération des semences importées.

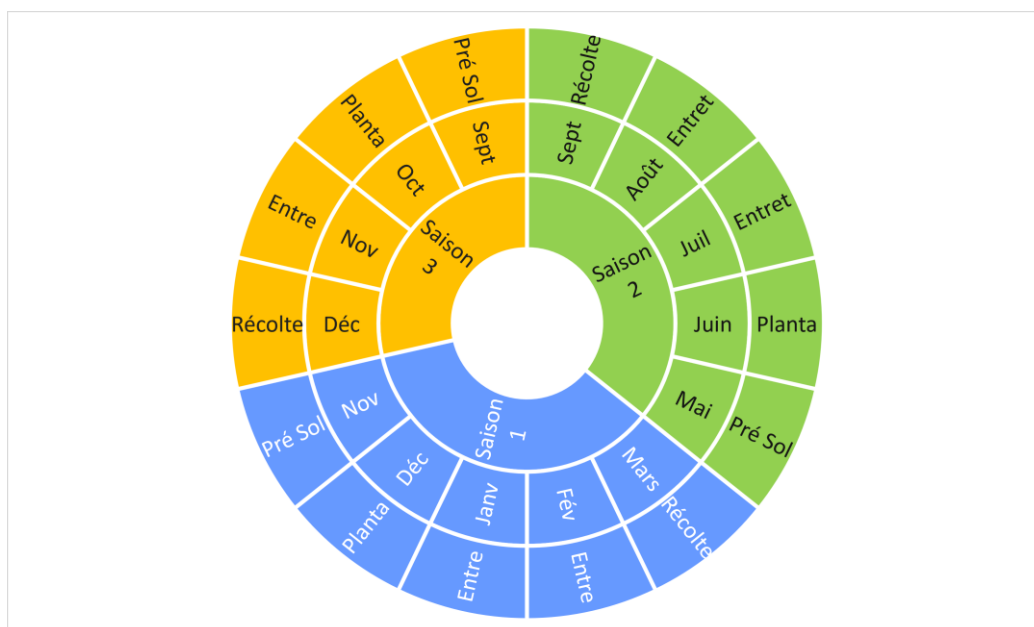
¹⁴ Donnée fournie par les producteurs interrogés.

¹⁵ Etude diagnostic sur la fonctionnalité des acteurs et plans d'actions à destination des acteurs ciblés par le projet PEP – EUCORD - Octobre 2020

2) C'est une production qui se développe dans une zone géographique bien adaptée

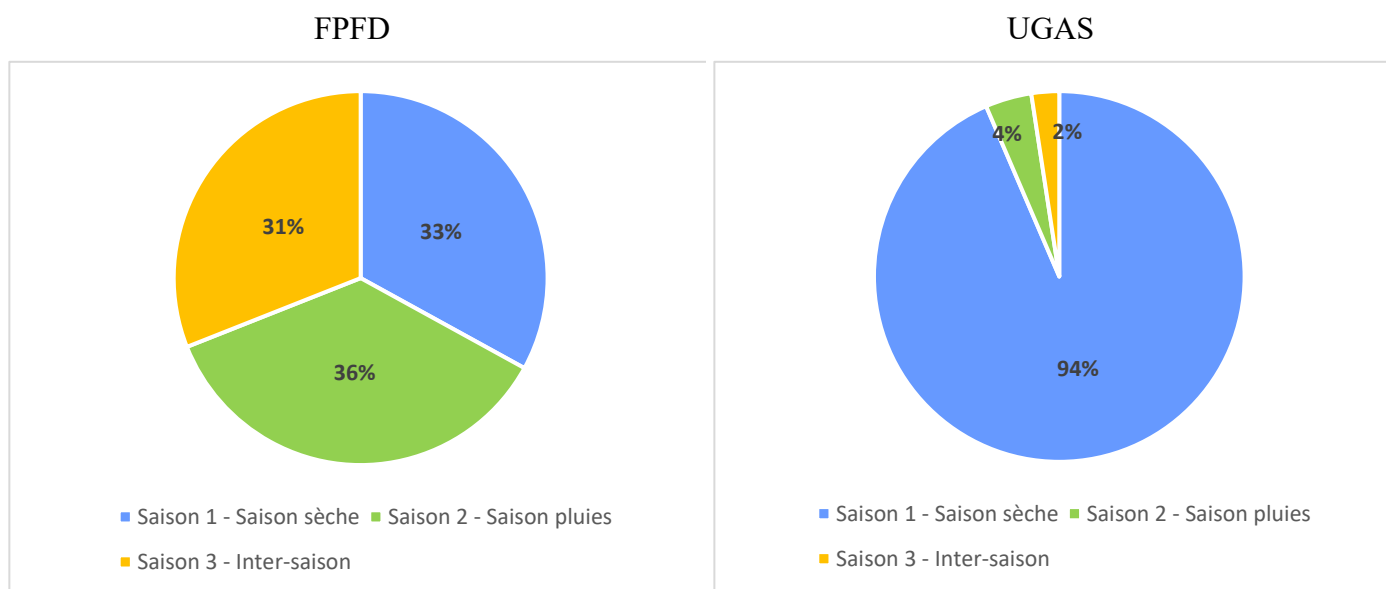
Les principales zones de culture se situent sur les hauts plateaux du Fouta Djallon. La pomme de terre s'est développée principalement dans la région de Pita (Timbi Madina – 60% de la production¹⁶) et de Mamou (Soumbalako) mais aussi dans des zones d'extension à fort potentiel

FIGURE 10 : CALENDRIER DES SAISONS ET DES ACTIVITES DE PRODUCTION



Source : Rapport EUCORD – Novembre 2020

FIGURE 11 : REPARTITION DE LA PRODUCTION 2019-2020 PAR GENERATION DE SEMENCE F1, F2, F3



Source : FPDF

Source : UGAS

¹⁶ « Guinée : La production de pomme de terre se développe au Fouta Djallon – IPS (Inter Press News Agency) – Avril 2020

comme Labé, Dalaba, Mali et Tougué (voir carte 1). Ces zones de montagne sont bien adaptées aux besoins de la pomme de terre puisque les températures enregistrent des écarts suffisamment importants et le climat est plutôt de type tempéré. Grâce à un cycle de production court (90 jours en moyenne pour la pomme de terre), ces zones permettent de pratiquer 3 récoltes par an avec 3 saisons de production (saison sèche, saison des pluies et inter-saison). C'est surtout dans les zones couvertes par la FPDF que ces 3 saisons de production se sont développées. Dans les zones couvertes par l'UGAS (Mamou), la production se fait surtout en saison sèche.

Cette production, tout au long de l'année et surtout dans la plus grosse zone de production, apporte un avantage majeur à la production nationale vis-à-vis de l'importation en provenance du Mali par exemple où la production de pomme de terre est principalement limitée à la saison sèche (Sikasso et Bamako). Et cette production bien présente tout au long de l'année laisse aussi peu de place à l'importation en provenance des pays européens.

D'autres zones de production tentent de percer dans la production de pomme de terre ; elles se situent en Haute Guinée dans la région de Kouroussa et de Kankan. Mais la production reste encore très réduite car elle est récente ; mais elle semble prometteuse malgré un climat différent de celui du Fouta Djallon .

TABLEAU 3 : LES PRINCIPALES ZONES DE PRODUCTION DE LA POMME DE TERRE EN GUINÉE

Les zones de production de la pomme de terre		
Région	Zone/Préfecture	Période de production
Pita	Timbi Madina et Timbi Touni	en toute saison
Labé	Safatou, Hafia	en toute saison
Dalaba	Dalaba et Ditinn	en toute saison
Mamou	Soumbalako	en contre saison
Mali	Mali, Yambering, Fougou	en toute saison

Source : Le Système d'information sur le marché de la pomme de terre en Guinée: un instrument au service de la FPDF¹⁷ -

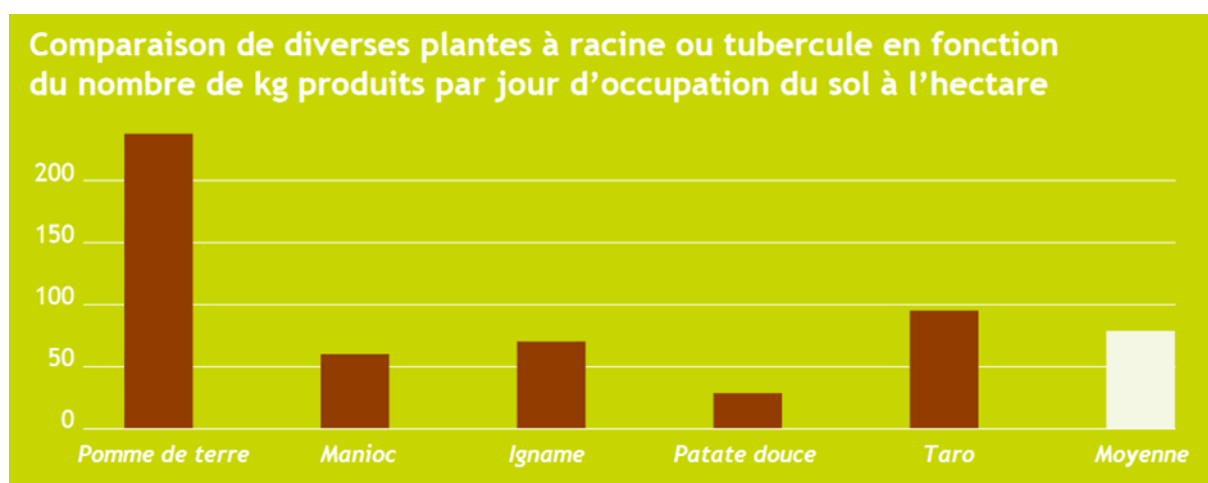
3) C'est une production bien adaptée à la rotation des cultures et qui favorise la diversification alimentaire

Une des contraintes principales de la culture de la pomme de terre est liée aux maladies cryptogamiques (mildiou...) et bactérioses diverses qui peuvent résister plusieurs années dans le sol et obligent le producteur à ne pas revenir sur la même parcelle avant 3 ou 4 ans. Cette obligation agronomique de pratiquer la rotation des cultures a un impact positif sur les cultures entrant dans cette rotation. Placée en tête de rotation, la pomme de terre a une action « nettoyante » qui laisse le sol très propre à la récolte pour les autres cultures avec lesquelles elle entre en rotation. Elle exige en plus beaucoup de fertilisants qui ne sont pas tous consommés et restent disponibles pour les cultures intervenant dans la suite de la rotation.

Ce système de rotation favorise la diversification alimentaire grâce aux produits entrant dans la rotation : riz, maïs, légumineuses ou légumes (choux, etc.).

¹⁷ Séminaire à Montpellier sur «les systèmes d'information sur les marchés agricoles en Afrique: renouveau et impact» - Saliou Cherif DIALLO Mars 2010

FIGURE 12 : LA POMME DE TERRE ET LA GESTION DE L'OCCUPATION DES SOLS



Source : Le développement de la filière pomme de terre en zone sahélienne
Dynamiques Paysannes – Septembre 2009

Il est intéressant de souligner que la pomme de terre est la plante qui produit la plus grande quantité de tubercules par jour d'occupation du sol.

4) C'est une production bien encadrée et organisée par des structures d'organisations paysannes

La production de pomme de terre s'est développée dans le pays grâce à l'encadrement du système des organisations paysannes qui a organisé la filière. Cet encadrement et cette organisation représentent des atouts majeurs pour la Guinée face à la concurrence du Mali et des importations européennes. Plusieurs structures d'organisations paysannes sont présentes dont les deux plus importantes sont :

➤ La Fédération des Producteurs du Fouta Djallon (FPFD)

La principale structure paysanne qui a été un véritable moteur dans le développement de la production de la pomme de terre est la FPFD créée en 1992 à Timbi Madina. Elle évolue désormais sur 10 préfectures de la Moyenne Guinée et compte actuellement 46 unions et 1218 groupements avec 34.496 adhérents (69% de femmes et 31% d'hommes). Elle couvre actuellement 5 filières de produits : la pomme de terre, l'oignon, la tomate, le riz et le maïs.

Les producteurs de pomme de terre sont installés dans différentes préfectures de la région de Mamou et de Labé au sein de 13 unions (voir Annexe 1) dont les plus nombreuses en groupement sont installées dans la préfecture de Pita. Cet ensemble d'unions compte 9.158 producteurs impliqués dans la pomme de terre dont 71% sont des femmes.

La FPFD apporte différents services à ses membres en matière de conseils agricoles, de recherche/développement et de commercialisation. Elle facilite l'accès aux intrants de production (semences et engrais) et de commercialisation (sacs de conditionnement) et aux équipements importés.

La plupart des adhérents, producteurs de pomme de terre, sont des petits producteurs ayant moins de 0,5 ha planté en pomme de terre¹⁸. Cependant, dans la zone de Timbi Madina, 70% des producteurs cultivent plus de 1,5 ha de pomme de terre.

Sur le plan production, la FPDF domine la production de pomme de terre en fournissant près de 80% de la production nationale à travers ses unions de groupements de producteurs. Sa production couvre environ 2.300 ha¹⁹ pour la campagne 2019-2020.

➤ **L'Union des groupements agricoles de Soumbalako (UGAS)**

L'UGAS a été créée en 1995 mais a démarré en 1988 à partir de deux groupements qui comptaient 18 membres. L'Union compte actuellement 79 groupements et 4.332 membres dont 35% de femmes. Ses membres produisent un grand nombre de produits qui entrent en rotation avec la pomme de terre : riz, maïs, haricot, aubergine, gombo, tomate, piment.

L'UGAS apporte différents services à ses membres, en particulier l'aménagement de périmètres agricoles, le renforcement des capacités des membres, la construction de magasin de stockage, la construction de forage, l'entretien des pistes et la fourniture d'intrants (semences et engrais).

La superficie consacrée à la pomme de terre en 2019-2020 a été d'environ 137 ha²⁰.

Au contraire de la FPDF, les producteurs de pomme de terre rattachés à l'UGAS ont des parcelles plutôt grandes puisque pour 50% d'entre eux, elles vont au-delà d'un ha et peuvent atteindre plus de 10 ha pour 5% d'entre eux²¹.

5) Cette production intéresse également le secteur privé dans d'autres régions

Dans la région de Kankan et de Kouroussa, des productions privées de petite envergure sont en train de se développer. Deux sociétés privées sont en train d'investir dans la production de pomme de terre.

- ❖ La société Baro-Business située à 10 km du village de Baro dans la préfecture de Kouroussa. Elle a démarré en 2015 et possède 10 ha en culture dont 2 ha en pomme de terre. Elle est impliquée également dans l'élevage de petits et gros ruminants et dans la production avicole. Pour la production de pomme de terre, les semences proviennent du Fouta et principalement de l'UGAS. L'achat de semence représente 1,5 à 2 tonnes/an. La production ne dépasse pas 24 tonnes (rendement de 12 t/ha). La production se fait surtout en saison sèche (70% en contre-saison) avec un arrosage manuel. La société Baro-Business essaye de vulgariser la production de pomme de terre auprès des petits producteurs situés dans les préfectures de Kouroussa, Kankan et Mandiana. Elle met à leur disposition des semences mais les producteurs ne sont pas encadrés par les services de l'agriculture et les résultats ne sont pas très encourageants.
- ❖ L'Entreprise Agricole de la Pomme de Terre pour le Développement de Kokoudouni (EAPT-DEK) est installée à 15 km de Kankan dans le village de Kobasandö (district de Balandou). Elle a été créée en 2018 et est spécialisée dans la production de pomme de terre. En 2018, elle a produit 1,2 tonne sur 0,5 ha ; en 2019, elle a produit 4 tonnes sur 1,5 ha et en 2020, elle a produit 20 tonnes sur 4,5 ha. Les rendements restent encore très

¹⁸ Etude diagnostic sur la fonctionnalité des acteurs et plans d'actions à destination des acteurs ciblés par le projet PEP – EUCORD - Octobre 2020

¹⁹ Chiffre calculé par l'auteur sur la base d'une production de 41.593 tonnes et un rendement moyen de 18 t/ha.

²⁰ Chiffre calculé par l'auteur sur la base d'une production de 2.470 tonnes et un rendement de 18 t/ha.

²¹ Etude diagnostic sur la fonctionnalité des acteurs et plans d'actions à destination des acteurs ciblés par le projet PEP – EUCORD - Octobre 2020.

faibles. Elle produit essentiellement en saison des pluies car elle n'a pas de point d'eau pour arroser pendant la saison sèche. Elle utilise des semences provenant du Fouta (variété Mondela) mais aussi du Mali (variétés Sahel et Pamia).

Pour cette production débutante, on constate que les rendements restent faibles par rapport à ceux constatés dans le Fouta. Il ne dépasse pas 12 tonnes/ha alors que le rendement moyen au Fouta est de 18 tonnes/ha.

6) Grâce au système des organisations paysannes, la production bénéficie d'une bonne organisation des campagnes

Avec la mise en place de la FPDF puis de l'UGAS, les campagnes de production ont pu s'organiser pour le bénéfice des producteurs. L'un des facteurs, qui aurait pu être un frein au développement de cette production, c'est la mise à disposition des intrants (semences et engrais) dans le bon « timing » de la saison de production. Ces intrants arrivent dans les zones de production pendant le mois de novembre. Cet arrivage est garanti par les commandes qui sont passées par les deux principales structures d'organisations paysannes pour le compte de leurs adhérents. Le fait de pouvoir assurer aux producteurs un arrivage des semences et des engrais dans une période sécurisée, constitue un atout indéniable pour la production guinéenne.

Les semences utilisées lors de la saison 1, qui reste la saison principale de production de la pomme de terre, sont, pour une part importante des volumes, des semences importées²² à partir d'Europe. Cependant, pour des raisons de cycles culturels en Europe, cette semence est rarement disponible en Guinée avant la mi-novembre. Or, les producteurs doivent impérativement planter avant la fin décembre pour bénéficier de la fraîcheur des nuits de décembre à février. Cela se traduit par des récoltes très groupées dans le temps qui a pour conséquence, de provoquer une chute des prix à ce moment-là. Afin d'allonger la durée de commercialisation, il serait donc profitable pour les producteurs, non seulement de pouvoir commencer à planter plus tôt (dès la mi-octobre), mais aussi de conserver les récoltes afin de pouvoir échelonner les ventes.

La fourniture des intrants nécessaires à la production s'accompagne d'un système de crédit de campagne qui permet aux producteurs adhérant à un des systèmes coopératifs (FPFD et UGAS) de pouvoir accéder à ces intrants au bon moment en payant le crédit au moment de la récolte. C'est d'ailleurs sur ces crédits de campagne que les deux structures paysannes ont bâti l'essentiel de leur action auprès des producteurs.

Pour la FPDF, la récupération des crédits de campagne se fait en grande partie en cash. La limite du paiement en nature est donnée par la capacité de stockage des deux chambres froides installées à Timbi Madina qui est techniquement²³ de 1.200 tonnes avec une première chambre froide de 800 tonnes destinées à la pomme de terre de consommation et une deuxième chambre froide de 400 tonnes destinée aux semences. In fine, la plateforme de conservation²⁴ ne réceptionne que 1,5 % de la production de pomme de terre d'après le coordinateur de la FPDF. Le solde de paiement se fait en cash à partir des unions qui sont chargées de récupérer les crédits

²² Elles sont dites de gros calibre (GC) à la différence des semences produites localement qui sont de petit calibre (PC) appelées aussi F3.

²³ Théoriquement la capacité des chambres froides est de 1.500 tonnes et 500 tonnes, soit 2.000 tonnes, mais compte tenu des espaces à libérer pour organiser le stockage, la capacité technique est un peu plus faible

²⁴ En 2020, la gestion des deux chambres froides a été retirée à la FPDF pour être confiée à la Chambre d'Agriculture de Labé.

auprès des groupements. Au 31 juillet de chaque année, l'ensemble des crédits et des cotisations²⁵ doivent avoir été payés. Pour l'UGAS, tous les crédits sont récupérés en cash.

On constate que le système des organisations paysannes intervient de manière très importante dans la production de pomme de terre puisque, par exemple sur la préfecture de Dalaba, 70% des groupements producteurs de pomme de terre sont encadrés par une de ces structures.

2.1.3 Organisation de la commercialisation

La commercialisation de la pomme de terre est moins bien organisée que la production car d'une part la pomme de terre est difficile à stocker et d'autre part la commercialisation fait intervenir toute une série d'acteurs dont les stratégies et les difficultés ne sont pas toujours identiques.

Plusieurs particularités marquent la commercialisation de la pomme de terre au Fouta.

7) La vente met en contact direct le producteur et le commerçant ; les ventes groupées sont réduites

La vente de la pomme de terre est majoritairement faite de manière individuelle. Chaque producteur vend au commerçant de son choix. Cette situation se rencontre aussi bien pour les producteurs de l'UGAS que pour ceux de la FPF, ainsi que pour tous les producteurs non affiliés à un de ces deux systèmes des organisations paysannes.

Seule 4 unions, adhérentes de la FPF, pratiquent une commercialisation groupée pour une partie des volumes produits. Il s'agit de l'UGTM qui représente 50% des volumes mis en stock dans la plateforme, et des Unions de Sonké, de Bamikouré et de Hafia qui représentent à toutes les trois 10 à 15% des volumes stockés dans cette plateforme. Cette commercialisation se pratique de la manière suivante : après un premier tri pratiqué au champ, un deuxième tri est réalisé ensuite dans le magasin relais des Unions. Après pesage, le produit est acheminé vers la plateforme où se trouvent les chambres froides et dont la capacité atteint 1.200 tonnes dont 800 tonnes sont disponibles pour la pomme de terre de consommation. C'est à ce niveau-là que les commerçants viennent acheter les produits stockés. Le prix de vente est alors fixé en fonction du coût du stockage et du prix du marché. Ces ventes groupées restent faibles par rapport aux volumes de production encadrés de la FPF. Elles n'ont représenté que 4% de la production en 2018-2019. En 2020, le coordinateur de la FPF déclarait²⁶ que la plateforme de conservation ne réceptionnait que 1,5 % de la production de pomme de terre.

TABLEAU 4 : VOLUMES GERES PAR LA PLATEFORME ET PRIX DE VENTE

	Volume vendus en tonnes	Prix de vente FG/kg
2016-2017	1 479	5 066
2017-2018	1 362	5 076
2018-2019	1 810	

Source : FPF

²⁵ Le montant des cotisations annuelles est de 10.000 FG/adhérent dont 1.000 FG sont destinés au groupement, 1.000 FG à l'Union et 8.000 FG à la Fédération et

²⁶ <https://www.visionguinee.info/2020/06/12/letat-retire-la-gestion-de-la-chambre-froide-a-moussa-para-diallo-il-ny-aura-aucun-impact-sur-lagriculture-a-timbi-madina/>

Pour les ventes individuelles, les producteurs sont cependant aidés par différentes actions et moyens que les structures d'organisations paysannes mettent à la disposition de leurs adhérents :

➤ **La recherche d'acheteurs pour les adhérents**

Chaque année, lorsque la récolte est proche, l'UGAS enregistre des commandes provenant des grossistes qui ont l'habitude de travailler avec l'Union et les redirige vers les producteurs dont les produits sont arrivés à maturité. Cette maturité est déterminée par les techniciens de l'Union qui encadrent techniquement les producteurs : 15 jours avant la date de récolte, ces derniers conseillent aux adhérents de stopper l'arrosage pour éviter aux tubercules d'être gorgés d'eau ce qui favorise le pourrissement. A ce moment-là, l'Union contacte les commerçants qui avaient lancé des commandes et les met en relation avec les producteurs.

Jusqu'en 2015, cependant, l'UGAS pratiquait la vente groupée : elle rassemblait les productions de ses membres pour aller les vendre sur le marché de Conakry. Mais après avoir essuyé plusieurs périodes de perte, entre-autre à cause des mauvaises conditions de stockage à Conakry, elle a renoncé à la vente groupée et mis en place une aide à la commercialisation pour ses adhérents.

➤ **Une aide pour le prix de vente**

A ce niveau, deux types d'aide sont constatées sur le terrain selon les structures d'organisations paysannes.

- Au niveau de l'UGAS, les producteurs sont informés des prix de vente par l'Union qui s'est informé des prix de vente sur le marché de Conakry. Lorsque le commerçant contacte le producteur, celui-ci est alors en mesure de discuter le prix sur la base d'une information sûre fournie par l'UGAS.
- Au niveau de la FPFD, c'est plutôt la décision d'un prix plancher au moment de la récolte de la saison sèche qui permet au producteur d'obtenir un prix de vente qui couvre ses coûts de production. Le calcul de ce prix plancher se fait en février lors d'une rencontre entre les commerçants et les unions qui composent la FPFD. Le calcul de ce prix se fait en tenant compte du prix de revient pour le producteur. Le prix plancher recommandé en 2019 était de 5.500 FG/kg et en 2020 de 4.500 FG/kg²⁷.

8) Les ventes se font surtout au moment de la récolte

Les ventes faites par les producteurs sont échelonnées sur les 2 mois qui suivent la récolte. Mais comme le stockage reste une opération difficile à cause des pertes, c'est entre 50 et 70 % des volumes qui sont vendus au moment de la récolte selon les producteurs. Le solde est vendu au plus tard dans les 2 mois qui suivent. Sur la base des calculs réalisés dans le tableau 2 où l'on estime que le volume mis sur le marché est de 35.000 tonne, on peut donc évaluer que les volumes mis sur le marché au moment de la récolte se situent autour de 17.500 tonnes sur l'ensemble des 3 saisons soit 5.830 tonnes pour chacune des saisons.

Au moment de la récolte, les producteurs privilégient les ventes bord champ car cela évite les frais de transport et de manutention et les pertes pendant le stockage. Après avoir effectué un premier tri au niveau du champ sous contrôle du collecteur, c'est ce dernier qui fournit les sacs d'emballage. Mais si la vente bord champ n'est pas retenue, le producteur vend sur le marché

²⁷ Enquête EUCORD - 2020

hebdomadaire ou au niveau du magasin de l'Union ou du groupement lorsqu'il n'est pas trop éloigné.

9) Le stockage reste une stratégie difficile à développer

Une politique du stockage est difficilement applicable à la pomme de terre qui est un tubercule et supporte mal un stockage long. Comme tous les autres tubercules (igname²⁸, manioc, patate douce, tarot), le stockage de la pomme de terre fraîche ne peut se faire que sur quelques semaines²⁹. Les pertes sont importantes s'il doit durer dans le temps. Pour certains tubercules, les populations ont trouvé la parade en faisant sécher ces tubercules en cossettes et en les consommant sous forme de farine. C'est le cas du manioc où ce système de conservation est très développé. Pour les autres produits, les tubercules sont principalement consommés frais comme la pomme de terre. Et les pertes sont aussi importantes à leur niveau.

Au niveau du stockage, la pomme de terre se dégrade rapidement sous l'effet du pourrissement pendant la saison pluvieuse et des attaques de la teigne pendant la saison sèche. Avec deux mois de stockage, c'est 50% des volumes stockés qui sont perdus. Un stockage idéal se fait dans une température située entre 12 et 14°C. A température ambiante et dans de mauvaises conditions, c'est 40% des volumes stockés qui sont perdus.

❖ Le stockage au niveau de la plateforme

Face à ce défi technique, des stratégies ont été mises en œuvre et la plus emblématique a été la construction de 2 chambres froides à Timbi Madina installées au niveau de la plateforme. Cette dernière est gérée par un comité de gestion qui compte 21 membres dont 4 techniciens gestionnaires de la FPDF et 17 commerçants grossistes. L'une des chambres froides a une capacité de 400 tonnes utiles et est réservée au stockage des semences de la saison sèche. Elle fonctionne 7 à 8 mois/an. L'autre chambre froide a une capacité de 800 tonnes utiles et réceptionne les volumes destinés à la consommation humaine. Elle fonctionne 4 à 5 mois/an et met environ 2 mois pour être remplie. Cette capacité de stockage reste limitée par rapport à la production de l'ensemble de la Fédération (1,8%). Ces chambres froides sont principalement utilisées par les Unions de Timbi Madina (UGTM, Sonké, Bamikouré) pour des raisons évidentes de proximité géographique. Elles sont aussi utilisées par les jeunes agriculteurs, certains non adhérents et la ferme de Koubi. Et malgré cette proximité, les unions ne l'utilisent que pour une petite partie de leur récolte. L'UGTM, par exemple, qui produit 5.300 tonnes annuellement dont environ 4.000 tonnes de moyens et gros calibres, ne stocke qu'environ 400 tonnes³⁰ dans la chambre froide dédiée à la pomme de terre de consommation, ce qui représente 10% de sa production de pommes de terre consommables.

On peut donc dire que cette chambre froide stockant de la pomme de terre de consommation n'a pas un grand impact sur le marché mais elle permet de limiter les pertes de stockage à 2 ou 3% alors qu'elles pouvaient atteindre jusqu'à 10 voire 20% avant la plateforme. Par ailleurs, elle n'est utilisée que pour la récolte de la saison sèche et la mise sur le marché des stocks se fait en fonction de la libération du marché des stocks producteurs. Elle ne vient donc pas concurrencer la vente des stocks faits par les producteurs.

²⁸ Le stockage pour l'igname ne dépasse pas deux mois.

²⁹ Un stockage sur 2 semaines permet de durcir la peau de la pomme de terre pour résister aux chocs, au-delà de cette période, les pertes deviennent importantes.

³⁰ 50% de la chambre froide de 800 tonnes sont utilisés par l'UGTM.

Le coût du stockage n'est pas très important puisqu'il va de 600 et 833 FG/kg, soit environ 10% du prix de vente du marché au moment de la sortie du produit en juin-juillet³¹. En année normale (hors Ebola, mildiou ou Covid), ce coût est facilement récupéré au moment de la vente.

❖ Le stockage au niveau des Unions

L'autre système de stockage utilisé se situe dans les magasins de stockage construits dans les zones de production. Au niveau de la FPDF, il y a 26 magasins de stockage fonctionnels destinés à la pomme de terre dont la capacité globale est de 4.643 tonnes utiles (8.047 m³ utiles) et la capacité unitaire est d'environ 90 tonnes utiles (157,5 m³). Pour l'UGAS, la capacité globale de stockage est de 403 tonnes et la capacité unitaire va de 50 à 60 tonnes.

TABEAU 5 : CAPACITE DE STOCKAGE DES STRUCTURES PAYSANNES

Capacité de stockage en pomme de terre pour la FPDF							Capacité de stockage pour l'UGAS		
Localisation	Nbre de Magasins	fonctionnel	Non fonctionnel	Volume utile en m3	Volume utile fonctionnel en m3	Volume utile fonctionnel en tonne (1)	Localisation	Superficie en m ²	Capacité en tonnes
Mali	2	1	1	578	288,75		Sallya	300	100
Labé	4	4	0	1 260	1 260		Sallya	400	135
Dalaba	3	2	1	315	210		Sodé	125	42
Mamou	1	0	1	157,5	0		Hamdallaye	125	42
Pita	23	19	4	7 613	6 289		Amirya	125	42
TOTAL	33	26	7	9 923	8 047	4 643	Bodhewel	125	42
Chambre froide (en tonne)	2	2		2 000		1 200	Total	1200	403
Total capacité de stockage						5 843			

(1) base de calcul : 52 m³ = 30 tonnes de pomme de terre

Source : FPDF et UGAS

Ces magasins sont peu aménagés. La plupart sont équipés de palettes pour éviter que les sacs soient en contact direct avec le sol et sont équipés de ventilateurs. Seuls 2 ou 3 magasins de la FPDF ont des étagères équipées de clayettes. Seules les chambres froides possèdent des caisses de 800 kg de capacité. Ces magasins sont utilisés plusieurs mois dans l'année, de février à avril et d'août à septembre, qui correspondent aux mois suivant les récoltes. Le coût de ce stockage est de 12.000 FG/tonne dans les magasins de l'UGAS. Les pertes enregistrées dans ces magasins peuvent facilement atteindre 10 à 20% des quantités stockées.

❖ Le stockage au niveau des producteurs

Le stockage chez les producteurs peut se faire de différentes façons : 1) sur clayette en bambou dans les cases tôlées ou en chaume³² ; 2) en étalant les pommes de terre par terre dans les maisons non habitées ou sous un hangar³³ ; 3) dans la région de Mali, les tubercules sont gardées dans le sol bien recouverts de terre et d'herbes jusqu'à deux mois après maturité. Les pertes enregistrées pour le stockage chez le producteur restent importantes.

³¹ Le prix de vente de la pomme de terre enregistré sur le marché de Labé en juin et juillet 2019 était de 7.800 FG/kg – Prix du SIM

³² Groupement de Bhantal Tolo

³³ Producteurs de Dounkimagna, de Timbi Touni

❖ Le stockage au niveau des commerçants

Les commerçants ne stockent pas. Dans la zone de production, ils essaient de vendre les pommes de terre achetées le plus rapidement possible. Ils peuvent stocker entre une semaine et dix jours maximum, le temps de vendre. Certains, lorsqu'ils achètent, ont déjà un acheteur en face, ce qui limite au maximum les risques de perte. Pour les commerçants qui stockent, ils estiment que les pertes peuvent atteindre de 20 à 30% en saison sèche, 30 à 40% en saison pluvieuse et 10% en intersaison.

Au niveau de Conakry, le stockage des commerçantes grossistes est aussi un stockage de court terme : il ne dépasse pas deux semaines. Il se fait dans des magasins de petite capacité (environ 2,5 tonnes) qui appartiennent en propre aux grossistes. Pour des stocks plus importants, le produit est stocké dans des magasins loués auprès d'autres opérateurs et qui se trouvent dans les alentours de leur emplacement de vente. Le coût de la location est d'environ 1.500 FG/sac/semaine (Madina) ou 400.000 FG/mois (Matoto).

Les taux de perte en magasin peuvent varier entre 10 et 20%, surtout pendant l'hivernage et si les pommes de terre ne sont pas à pleine maturité. C'est surtout dans les magasins de stockage de Conakry que les pertes sont les plus importantes car les bâtiments ne sont pas adaptés, ils sont mal aérés et il fait chaud et humide en bord de mer, les sacs sont empilés les uns sur les autres ce qui ne répond pas aux bonnes pratiques du stockage des tubercules.

10) Les commerçants sont omniprésents dans la commercialisation de la pomme de terre

La totalité de la production commercialisée passe par les commerçants pour atteindre le consommateur. Même pour les ventes groupées, ce sont les commerçants qui achètent au niveau de la plateforme. Malgré l'importance du secteur coopératif, leur rôle reste fondamental dans la filière de la pomme de terre. On peut aussi relever que ce commerce est aux mains des femmes.

Ce commerce s'organise entre des grossistes situés dans la région de production et des grossistes situées sur les marchés de Conakry (Matoto, Madina, km 36). Généralement, ces circuits sont bien organisés et fonctionnent sur une bonne connaissance et une confiance entre les protagonistes. Certains travaillent en répondant à des commandes mais il existe aussi beaucoup de grossistes qui achètent sans commande particulière de leurs clients et acheminent le produit sur les trois grands marchés de gros de la capitale.

❖ Commerçants dans les zones de production

Les commerçants situés dans les zones de production (certains grossistes de Conakry se déplacent aussi dans les régions pour acheter les produits) utilisent des collecteurs qui vont acheter et rassembler les produits dans les villages et sur les petits marchés hebdomadaires. La mise en relation entre producteurs et négociants peut se faire à travers la structure coopérative (UGAS) ou directement par téléphone entre le négociant et le producteur. D'une saison à l'autre, une relation de confiance se crée entre producteur et acheteur. Dès lors que la récolte est faite, le négociant envoie ses collecteurs qui achètent bord champ ou au niveau des magasins de stockage des producteurs ou des unions. Les collecteurs contrôlent le calibrage et fournissent les sacs pour l'emballage. Quand tout est prêt, le négociant envoie un camion pour charger les produits et ceux-ci partent directement vers le marché de Conakry, ce qui évite une rupture de charge dans la grande ville la plus proche et la manipulation des sacs (déchargement/chargement) qui favorise les chocs et les blessures pour les produits.

❖ Commerçants à Conakry

A Conakry, les produits sont déchargés sur les marchés de gros de Matoto ou de Madina ou au Km 36 selon l'implantation des clients du négociant. Les grossistes qui amènent le produit sur le marché revendent à des demi-grossistes ou des détaillantes originaires de tous les marchés de Conakry et qui viennent s'approvisionner le lundi et le mercredi, jours d'arrivée des produits du Fouta. Le paiement se fait au comptant. Ces grossistes qui vendent sur les marchés de gros de la capitale sont estimés au nombre de 40 personnes.

Ces mêmes grossistes approvisionnent aussi les hôtels et les restaurants de la ville ainsi que les petites boutiques. Ces acheteurs, bien installés, passent commande auprès des grossistes et payent souvent par virement bancaire. Les supermarchés sont plutôt de petits acheteurs.

Les supermarchés de Conakry, notamment « Belle France » et « Continental Group », commercialisent à la fois la pomme de terre locale et la pomme de terre importée à destination d'une clientèle plutôt aisée composée des expatriés et des cadres du pays. Leur approvisionnement en pomme de terre fraîche est plutôt faible et ne dépasse pas 5 sacs de 25 kg par mois toute origine confondue. Les ventes sont faites au détail par kilo. Les prix pratiqués sont très élevés : ils atteignent 15.000 FG/kg.

Le marché de Conakry est également un marché de transit : les grossistes qui acheminent le produit vers la capitale revendent aussi à d'autres grossistes qui acheminent les pommes de terre vers les zones minières de la Guinée Maritime et vers la Sierra Leone.

Au niveau de ces grossistes, les ventes continuent de se faire en sac de 25kg. C'est au niveau des détaillantes que les sacs sont ouverts et les pommes de terre vendues en tas.

Les volumes traités par les commerçants rencontrés sont de :

- 70 tonnes pour l'année pour un commerçant de Labé *
- 40 tonnes pour l'année (100 sacs de 25 kg x 4 fois/mois pendant 4 mois) pour une commerçante de Timbi Tounni ;
- 620 tonnes pour l'année (1.000 sacs de 25 kg par semaine pendant 4 mois + 5 à 7 tonnes/semaine pour le reste de l'année) pour une grossiste installée à Timbi Madina ;
- 800 tonnes pour l'année (20/25 tonnes par semaine de janvier à juillet puis d'août à octobre) pour une commerçante de Mamou.

❖ Commerçants à Siguiri et à Kankan

Les grossistes installés à Siguiri travaillent à la fois la pomme de terre en provenance du Fouta et la pomme de terre provenant du Mali.

- Au niveau du Fouta, ils achètent dans les zones de Dalaba et de Mamou auprès de collecteurs/commerçants installés dans ces zones et qui leur expédient les produits sur commande. Les commerçants de Siguiri ne font pas le déplacement. Les prix d'achat pratiqués vont de 6.000 FG à 6.500 FG/kg et le paiement se fait par virement une semaine après l'expédition des produits. Les collecteurs sont rémunérés de 200 à 500 FG/kg. A Siguiri, il y a une dizaine de grossistes impliqués dans la pomme de terre et qui commercialisent environ 5 tonnes/semaine, soit environ 200 tonnes par mois pendant la période de récolte du Fouta. Les prix de vente aux détaillants ou aux grossistes installés dans les zones minières est de 8.000 FG/kg et le prix au consommateur est de 9.000 FG/kg. Ces prix sont maintenus à ce niveau tout au long de l'année.

- Lorsque les possibilités de collecte du Fouta sont réduites après les pics de la récolte, les commerçants de Siguiri privilégient les importations du Mali en suivant le même mode de commande et de paiement. Les fournisseurs du Mali sont des grossistes installés sur les marchés de Bamako qui commercialisent à la fois la production locale malienne et la pomme de terre en provenance du Sénégal et du Maroc. Les prix de la pomme de terre malienne sont plus bas que ceux de la pomme de terre du Fouta puisqu'ils varient de 3.500 à 4.500 FG/kg. Par contre, la pomme de terre en provenance du Sénégal ou du Maroc est achetée à 8.000 FG/kg. Elle est revendue à 8.500 FG aux détaillants et aux commerçants des zones minières et à 9.000 FG/kg au consommateur.

Au niveau de Kankan, les grossistes impliqués dans la pomme de terre sont au nombre de 150 dont la majorité est composée de femmes. Elles importent toute l'année de Bamako (production malienne et importation marocaine) au rythme de 16 à 24 tonnes toutes les deux semaines. Contrairement aux grossistes de Siguiri qui ne se déplacent pas et qui préfèrent envoyer l'argent à leurs fournisseurs du Fouta et du Mali, les grossistes de Kankan se déplacent souvent pour les achats à Bamako, précisément sur le marché de Soukounikoura. Le sac de 25 kg est acheté à un prix équivalent de 150.000 FG, soit 6.000 FG/kg. Le paiement se fait au comptant, par Western Union ou par virement bancaire. Les grossistes vendent principalement aux commerçants-détaillants des zones minières (Mandiana et Kouroussa) qui représentent les 2/3 des volumes vendus. Le prix de vente à ces commerçants varie entre 240.000 et 250.000 FG/sac, soit 9.600 à 10.000 FG/kg.

Il faut noter qu'il n'y a pas de pomme de terre importée d'Europe en Haute Guinée. Sur le marché de Kankan, pendant les mois de septembre à décembre, 70% des ventes de pommes de terre sont composées de la production marocaine transitant par le Mali, car à cette période de l'année, la production locale malienne est au plus bas.

11) Les transactions privilégient le paiement comptant

Toute la chaîne de transaction privilégie les ventes au comptant que ce soit entre les producteurs et les collecteurs, puis entre le négociant qui ramènent le produit vers Conakry et leurs clients. Cependant, certains paiements sont faits à crédit et le virement se fait à travers Orange Money ou par virement bancaire lorsque les clients sont connus et crédibles. C'est le cas en particulier pour les transactions entre les commerçants/collecteurs de Mamou et Dalaba et les grossistes de Siguiri qui ne se déplacent pas. Les produits sont payés une semaine après avoir été livrés. Ils sont en grande partie, voire en totalité, revendus et le paiement se fait par virement.

12) Des emballages adaptés sont disponibles au niveau du pays

Les pommes de terre sont conditionnées en sacs de 25 kg qui sont fabriqués dans une usine de Conakry. Ces sacs filets sont relativement bien adaptés au produit du fait qu'ils laissent passer l'air et qu'ils permettent de contrôler le calibrage.

Mais ils présentent certains inconvénients qui sont :

- Lorsque le produit est stocké dans un endroit mal aéré, le plastique dans lequel ils sont fabriqués a tendance à chauffer ce qui joue sur la bonne conservation du produit.
- Au moment du transport et du stockage, on enregistre beaucoup de pertes qui sont dues essentiellement aux mauvaises conditions de transport. Les sacs filets ne protègent pas les pommes de terre des chocs qui sont générés par les mauvaises routes. Dès lors qu'une blessure est enregistrée sur une pomme de

terre, elle se détériore rapidement et la pourriture peut contaminer les autres pommes de terre.

- Auparavant ces emballages de 25 kg pouvaient contenir jusqu'à 30 kg, et comme ils n'étaient pas pesés au moment du remplissage, les producteurs pouvaient perdre plusieurs kilos par sac car le commerçant ne payait que 25 kg. Mais depuis 2 ans, la FPFd a fait modifier les sacs qui ne dépassent plus 26 kg.

L'approvisionnement en sacs filet se fait par la FPFd qui en commande chaque année et dessert ainsi certains commerçants du Fouta. Mais les commerçants, et les grossistes de Conakry en particulier, se fournissent directement à l'usine au prix de 2.000 FG l'unité³⁴.

D'autres emballages sont également souvent utilisés :

- Les sacs filets « oignons » qui contiennent entre 25 et 30 kg.; leur prix est d'environ 2.500 FG/sac.
- Les sacs « farine » qui ne sont pas des sacs filets et peuvent contenir entre 50 et 60 kg. Ils sont vendus autour de 3.000 FG/sac. Ces derniers se rencontrent sur le marché de Labé et dans la région de Mali cette dernière n'étant pas approvisionnée par les sacs filets pour la pomme de terre.
- Les sacs de jute (provenant des semences de pomme de terre importées) qui contiennent 25 kg mais qui ne se trouvent pas facilement. Ce sont les plus adaptés pour le transport de la pomme de terre.
Pour l'ensemble de ces sacs, les prix varient entre 2.000 et 3.000 FG/sac selon les zones.
- Les bassines en plastique (30.000 FG) ou en fer (25.000 FG) qui contiennent 15 kg mais peuvent aller jusqu'à 20kg, payé 15. Les bassines ont l'avantage d'apporter une certaine protection aux tubercules au moment du transport.

2.1.4 La qualité des produits mis sur le marché

Sur le marché, la pomme de terre est appréciée par le consommateur sur la base de deux grands attributs : le calibre et la variété. Ils participent à l'évaluation de la qualité des pommes de terre mises sur le marché.

2.1.4.1 Les variétés commercialisées

Plusieurs variétés sont produites au niveau du Fouta. C'est principalement la variétés Nicola, importées par la Fédération et l'UGAS qui domine la production. Elle est d'origine française.

TABLEAU 6 : PRINCIPALES VARIETES PLANTEES POUR LA CAMPAGNE 2019-2020 – EN TONNES

Variétés	FPFD	UGAS	Total	Importance
Nicola	1 179	100	1 279	62%
Mandola	96	250	346	17%
Spunta		200	200	10%
Albaida		250	250	12%

Source : FPFd et UGAS

³⁴ Le ballot de 1.000 unités est vendu 200.000 FG.

D'autres variétés sont citées dans les zones de Dounkimagna et de Mali : Arizona, Arnova, Faluka, toutes originaires des Pays Bas et importées par Agrico.

Chacune de ces variétés a des qualités techniques particulières pour le producteur :

- La variété Nicola domine le marché car elle est très résistante aux maladies et aux chocs/manipulations et elle se stocke mieux que d'autres variétés mais elle est moins productive (18 tonnes/ha) et demande beaucoup d'eau en saison sèche avec un cycle plutôt long (90 jours).
- La variété Mandola a à peu près les mêmes caractéristiques que la Nicola mais son cycle est plus court (80 jours) et elle a un rendement nettement supérieur (20-25 tonnes/ha).
- La variété Spunta enregistre un bon rendement (20-25 tonnes/ha) mais supporte beaucoup moins bien le stockage que d'autres variétés car elle a un faible taux de matière sèche. Elle est souvent vendue bord champ par le producteur pour éviter le stockage.
- La variété Albeida présente aussi un bon rendement mais rencontre aussi le même problème de stockage ; par ailleurs, elle résiste mal aux manipulations et au transport, et à cause de sa couleur blanche les écornures se voient facilement, et cela affecte sa valeur marchande.
- Les variétés Faluka, Arnova et Arizona donnent de bons rendements et sont plus précoces que les autres variétés, mais elles sont moins résistantes aux maladies et au stockage.

D'autres variétés sont aussi présentes sur le marché de Kankan qui est fourni par les importations en provenance du Mali. On trouve les variétés Sikasso, Ségou, Sahel. La variété Sikasso est la plus appréciée par les consommateurs de Kankan et de sa région car les tubercules sont de gros calibre, elle résiste bien aux conditions de transport et de stockage. Elle constitue les 2/3 des importations maliennes sur le marché de Kankan.

Une nouvelle variété, Alouette (variété rouge), a été expérimentée pendant la campagne 2019-2020. Elle est productive et surtout résistante aux maladies (dont le mildiou). Elle se conserve bien et est appréciée par les consommateurs.

Pour le consommateur, la variété est appréciée différemment.

- La Nicola et la Mendola sont appréciées pour les frites. Elles sont particulièrement demandées par le secteur de la restauration/hôtellerie;
- La Spunta et l'Albeida sont plutôt utilisées pour les soupes et les ragouts. Elles sont plus demandées par les ménages et utilisées pour les repas de cérémonies ;

Ces diverses variétés n'enregistrent pas de différence de prix sur les marchés.

2.1.4.2 Les calibres commercialisés

Il existe trois types de calibre : le gros calibre (GC = 45/55), le calibre moyen (CM = 35/45) et le petit calibre (PC = 28/35). Les deux premiers calibres sont réservés à la consommation humaine tandis que le petit calibre constitue la semence F2 et F3 (2^{ème} et 3^{ème} génération).

TABLEAU 7 : LES QUANTITES VENDUES PAR CALIBRE AU NIVEAU DES PRODUCTEURS DE L'UGAS

Calibres	Volumes 2019-2020	Prix de vente à la récolte en FG/kg
28 - 35	160	3 500
35 - 45	400	4 000
45 -55 et plus	240	4 000
Total	800	

Source : UGAS

Les calibres les plus courants sont les calibres moyens. Pour l'UGAS, ils représentent 50% des quantités produites et 62% des volumes mis sur le marché pour la campagne 2019-2020. Par contre les très gros calibres (50-55) sont très demandés par les consommateurs et sur les marchés de détail ils ont souvent un prix supérieur aux moyens calibres.

2.1.5 Les prix

Les prix de la pomme de terre ont progressé à la hausse depuis plusieurs années. Sur le marché de Labé par exemple, le prix moyen annuel³⁵ est passé de 5.359 FG/kg en 2013 à 8.473 FG/kg en 2018³⁶ pour redescendre à 6.994 FG/kg en 2019, soit une progression de 30% en 7 ans.

2.1.5.1 Les prix aux producteurs

Les prix de la pomme de terre sont rythmés par les périodes de récolte des 3 grandes saisons de production. La collecte des prix par le SIM de Guinée, SIPAG³⁷, permet de faire une analyse de ces prix et de voir le comportement du marché.

Globalement on constate, pour la période de janvier 2018 à décembre 2019 sur deux grands marchés de la zone de production (Labé et Mamou – voir Figure 13) :

- ❖ Une baisse des prix au mois de mars et avril et au mois d'août et septembre, périodes qui correspondent à la récolte de la saisons sèche et de la saison des pluies. A Labé, situé au cœur de la zone de production, ils se situent entre 5.000 FG/kg et 5.750 FG/kg. A Mamou, les prix sont plus élevés : ils varient entre 7.000 et 8.000 FG/kg.
- ❖ Les prix montent en juin et juillet puis d'octobre à janvier, qui correspondent aux périodes de pénurie sur le marché. A Labé, ils atteignent 7.800 à 10.000 FG/kg. A Mamou, ils varient entre 12.000 et 15.000 FG/kg.

Ces prix sont plus élevés que les prix payés au producteur car ils correspondent à des prix de détail. Ils incluent des coûts de transport et de manutention et des coûts d'emballage.

Au niveau du producteur, les prix varient entre 4.000 FG/kg au moment de la récolte, à 5.000 FG/kg après un mois de stockage et jusqu'à 8.000 FG/kg après deux mois de stockage. Les prix bord champ peuvent descendre à 3.500 FG/kg. Cependant lors de la dernière campagne 2019-2020, les prix ont réagi de manière excessive :

³⁵ Moyenne des prix collectés par le SIPAG

³⁶ Il est possible que ce prix haut soit encore un impact du Mildiou apparu en 2016.

³⁷ Système d'Information sur les Prix Agricoles de Guinée

- ❖ Ils ont beaucoup baissé lors de la récolte de la saison sèche et ont pu atteindre 2.750 FG/kg³⁸ à cause du Covid et la fermeture des frontières. A cause de l'état d'urgence sanitaire, les producteurs de pomme de terre qui écoulaient leurs marchandises à Conakry et à l'étranger ont accumulé des stocks d'invendus, voire n'ont pas récolté.
- ❖ Pour la récolte de la saison des pluies, la situation s'est complètement inversée : on a enregistré une hausse très importante par rapport à 2019, car à cause de la situation qui a suivi la saison sèche, les superficies cultivées en saison pluvieuse ont diminué du fait qu'une grande majorité de producteurs n'a pas voulu prendre le risque de produire. Du coup, cela a entraîné une baisse des offres sur les marchés et une augmentation du prix de 50% en septembre 2020 au niveau des producteurs : les prix sont passés de 4.000 FG/kg à une fourchette de 6.500-7.000 FG/kg³⁹.

2.1.5.2 Les prix aux consommateurs

Au niveau des marchés de consommation, et toujours pour la même période janvier 2018 – décembre 2019, on constate :

- Le marché de Kankan n'est pas connecté aux cycles de production qu'on trouve en Guinée. Les prix bas se présentent sur plusieurs mois (de janvier à mai) tandis que pour le reste de l'année les prix sont plutôt hauts.
- Le marché de N'Zérékoré présente des similitudes de mouvements avec celui de Labé, avec une forte baisse de prix en mars-avril puis une nouvelle baisse moins forte en septembre-octobre. Il est donc bien approvisionné par les produits du Fouta.
- Le marché de Boké enregistre bien une baisse de prix en septembre-octobre 2019 mais les données disponibles sont trop restreintes pour avoir une analyse plus approfondie ;
- Le marché de Kindia reste difficile à analyser avec les données du SIM.

2.1.5.3 Variations des prix moyens pendant l'année 2019 entre les différents marchés

- On constate dans la Figure 16 que les prix les plus bas sont observés à Labé, situé au cœur de la zone de production. Sur l'ensemble de l'année, la moyenne des prix se situe à près de 7.000 FG/kg .
- Les prix les plus hauts sont enregistrés à Nzérékoré, qui est la destination la plus lointaine pour les pommes de terre du Fouta. Ils se situent à 13.000 FG/kg en moyenne.
- Les prix de Kankan sont plutôt bas puisque le prix moyen est à près de 8.500 FG/kg c'est-à-dire à peine plus élevé qu'à Mamou (8.000 FG/kg). Ce qui confirme que Kankan n'est pas desservi par le Fouta.
- Les prix de Kindia et Faranah semblent particulièrement élevés. La question se pose de savoir s'ils représentent bien les prix réellement constatés sur les marchés.
- Les prix de Boké sont situés en moyenne à 9.000 FG/kg, ce qui paraît cohérent par rapport au prix de la zone de production auxquels s'ajoute une marge de 2.000 FG/kg pour le transport, les marges commerçantes et la manutention.

³⁸ Les OP face à la crise du coronavirus. En Guinée, les producteurs de pomme de terre de la FPPD ne peuvent pas vendre leur récolte – AFDI – mai 2020

³⁹ Etude diagnostic sur la fonctionnalité des acteurs et plans d'actions à destination des acteurs ciblés par le projet PEP – EUCORD - Octobre 2020.

FIGURE 13 : EVOLUTION DES PRIX DE LA POMME DE TERRE SUR LES MARCHES DE LABE ET DE MAMOU

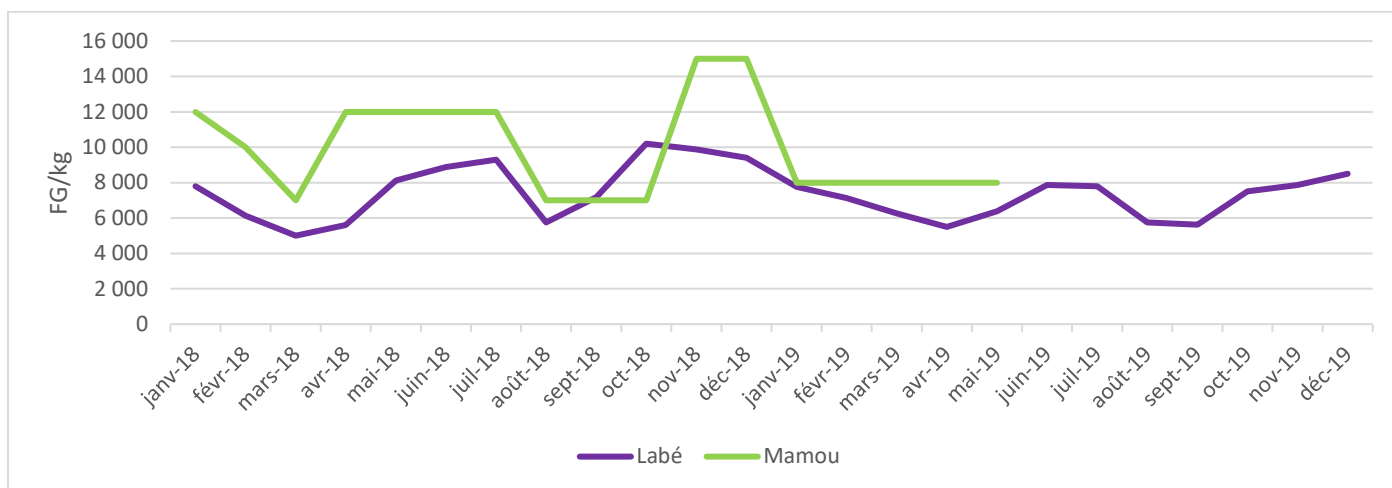


FIGURE 14 : EVOLUTION DES PRIX DE LA POMME DE TERRE SUR LES MARCHES DE KINDIA ET BOKE

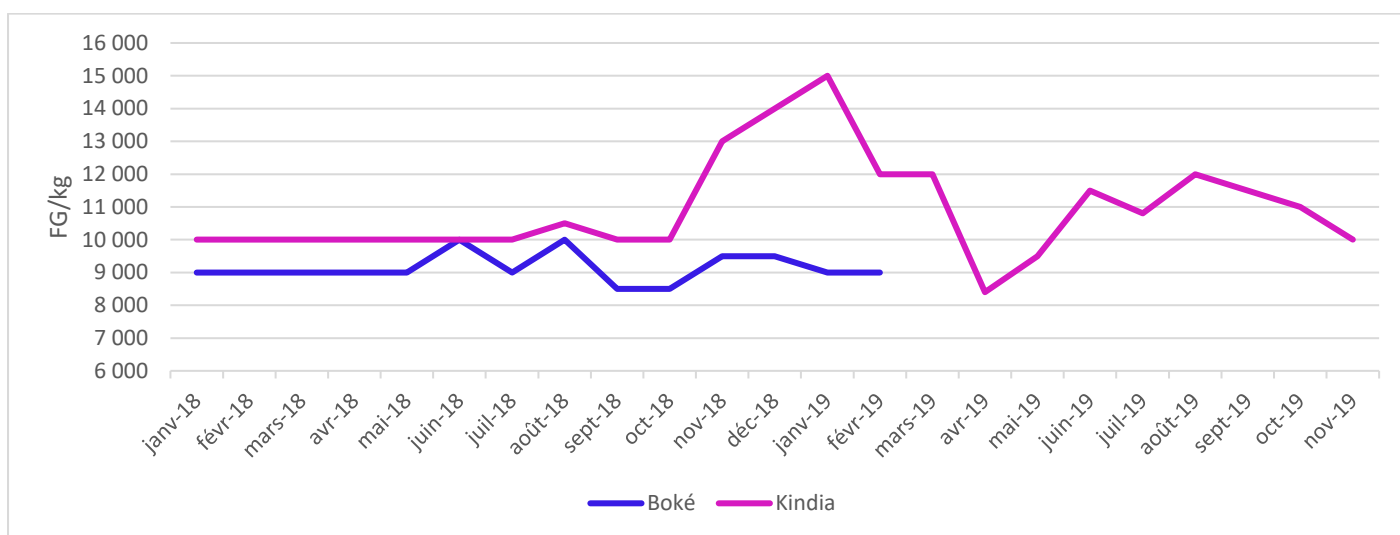
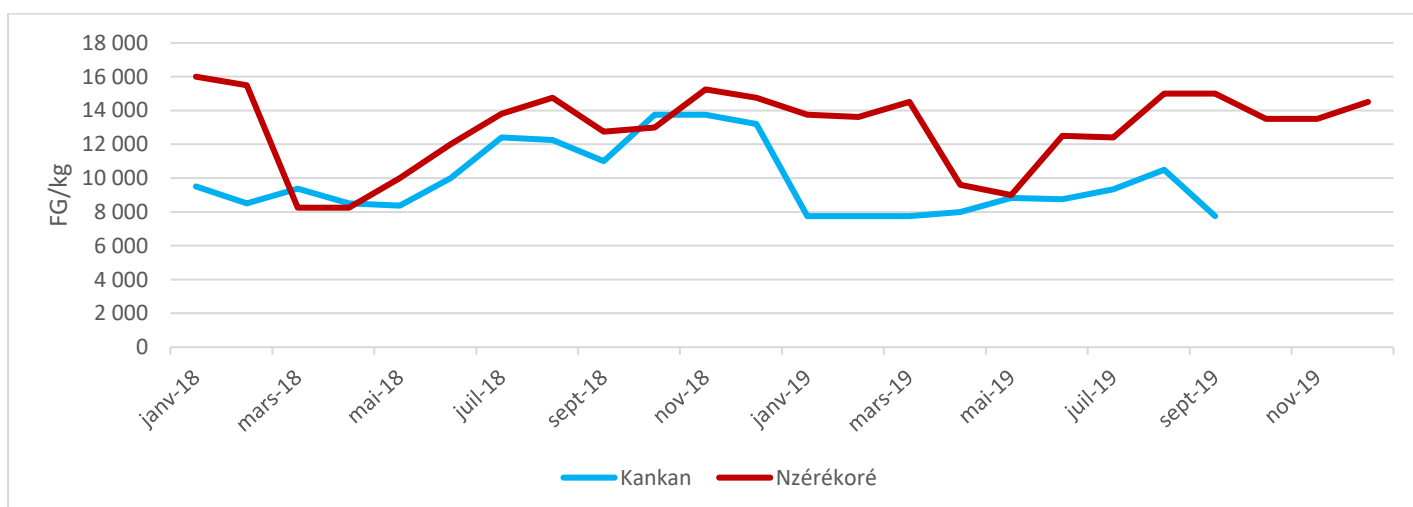
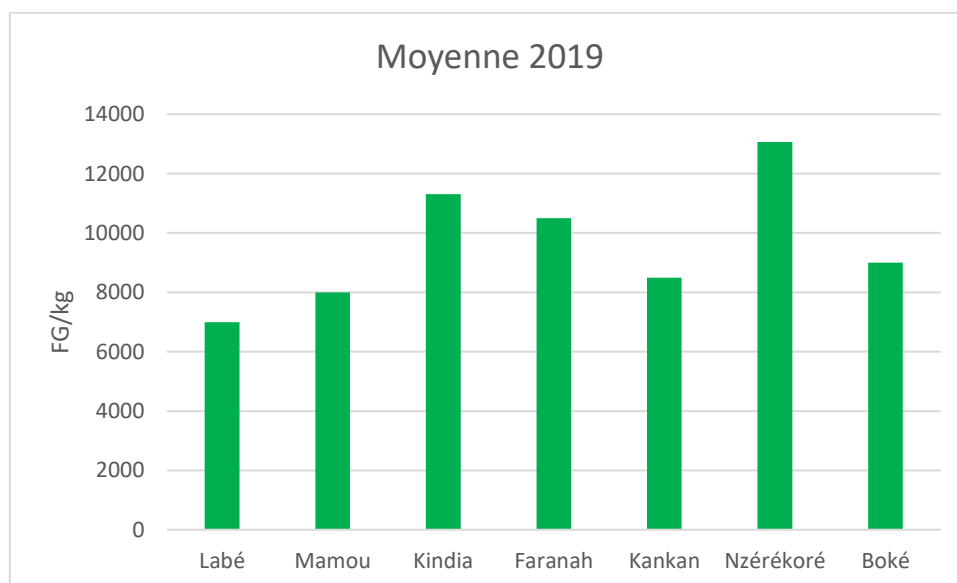


FIGURE 15 : EVOLUTION DES PRIX DE LA POMME DE TERRE SUR LES MARCHES DE KANKAN ET N'ZEREKORE



Source : SIPAG

FIGURE 16 : PRIX MOYENS DE LA POMME DE TERRE EN 2019 SUR DIFFERENTS MARCHES DU PAYS



Source : SIPAG

2.1.6 Répartition des coûts et des marges – Rentabilité de la filière pour les acteurs

Il semble que la filière pomme de terre est rentable pour tous les acteurs impliqués, en particuliers les producteurs et les commerçants.

Dans le document récent d'EUCORD⁴⁰, une analyse des coûts de production montre que pour un ha de pomme de terre, un producteur de l'UGAS peut obtenir 18,8 millions de FG sur la base du prix d'achat au moment de la récolte, tandis qu'un producteur de la FPDF à Timbi Madina peut aller jusqu'à 21,5 millions de FG. La différence est expliquée par des coûts de production plus élevés pour l'UGAS (61,2 millions de FG/ha) par rapport aux Unions de la FPDF à Timbi Madina et Timbi Tounni (en moyenne 46 millions de FG/ha).

En période de récolte (mars, avril), sur la base d'un prix d'achat de 4.000 FG le kilo pour la pomme de terre de consommation, le producteur fait un bénéfice net qui va de 600 FG/kg⁴¹ à 750 FG/kg. Le producteur vend aussi une partie ou la totalité de ses semences F2 et F3 et les prix atteignent 6.500 à 7.000 FG/kg⁴². Cette opération de vente est plutôt très rentable.

Pour la même période, sur la base d'un prix de vente en gros de 140.000 FG/sac, les grossistes ont une marge nette⁴³ située entre 550 et 700 FG/kg environ. Pour les détaillantes et sur la base d'un prix de vente au consommateur de 150.000 FG/sac, la marge brute⁴⁴ est de 400 FG/kg.

⁴⁰ Etude diagnostic sur la fonctionnalité des acteurs et plans d'actions à destination des acteurs ciblés par le projet PEP – EUCORD - Octobre 2020.

⁴¹ En considérant que le producteur a un rendement de 18 tonnes/ha.

⁴² Information provenant des entretiens avec la FPDF.

⁴³ Les frais de voyage et de nourriture, de téléphone et de taxes routières informelles sont déduits.

⁴⁴ Aucun frais nécessaire au travail de la détaillante n'est déduit.

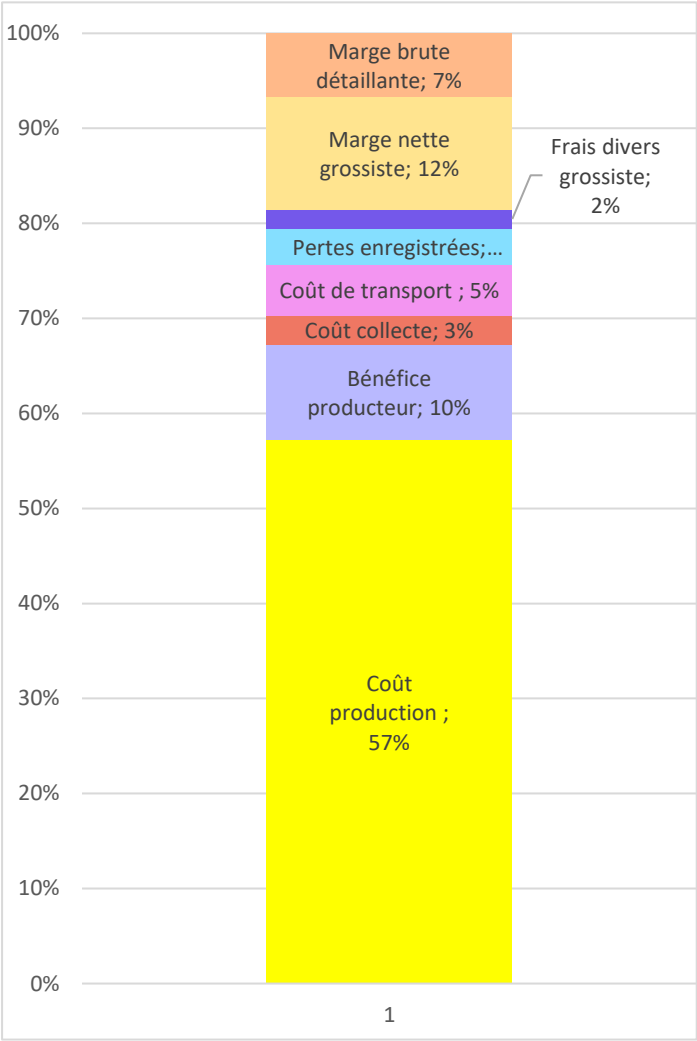
TABLEAU 8 : COMPOSITION DU PRIX AU CONSOMMATEUR

Différentiel du prix de la pomme de terre en période de récolte (mars-avril) à partir de la zone de production de Soumbalako					
1 tonne = 40 sacs de 25 kg					
	Prix à l'unité	Unité		Prix total pour une tonne - FG	Prix au sac FG
Coût de production			Rendement moyen = 18 t/ha	3 400 000	85 000
Bénéfice net producteur				600 000	15 000
Prix bord champ	4 000	Fg/kg	4.000 Fg x 1000 kg	4 000 000	100 000
Coût du collecteur	2 000	FG/sac	2.000 FG x 40 sacs	80 000	2 000
Coût sacherie	2 500	FG/sac	2.500 FG x 40 sacs	100 000	2 500
Chargement Douné	1 000	FG/sac	1.000 FG x 40 sacs	40 000	1 000
Coût du transport Douné - Conakry	6 000	FG/sac	3.000 FG x 40 sacs	240 000	6 000
Déchargement Conakry	1 000	FG/sac	1.000 FG x 40 sacs	40 000	1 000
Taxes de marché à Conakry	300	FG/sac	300 FG x 40 sacs	12 000	300
Frais de magasinage	1 000	Fg/sac	1.000 FG/sac pendant 7 jours	40 000	1 000
Pertes enregistrées			Tx de perte sur l'ensemble du parcours = 5%	225 600	5 640
Prix de revient à Conakry/Matoto				4 777 600	119 440
Frais divers grossiste : téléphone, repas, transport	3 000		3.000 Fg x 40 sacs	120 000	3 000
Marge nette grossiste				702 400	17 560
Prix de vente aux détaillantes (moy GC et CM)	140 000	FG/sac		5 600 000	140 000
Marge brute détaillante				400 000	10 000
Prix de vente aux consommateurs	150 000	FG/sac		6 000 000	150 000

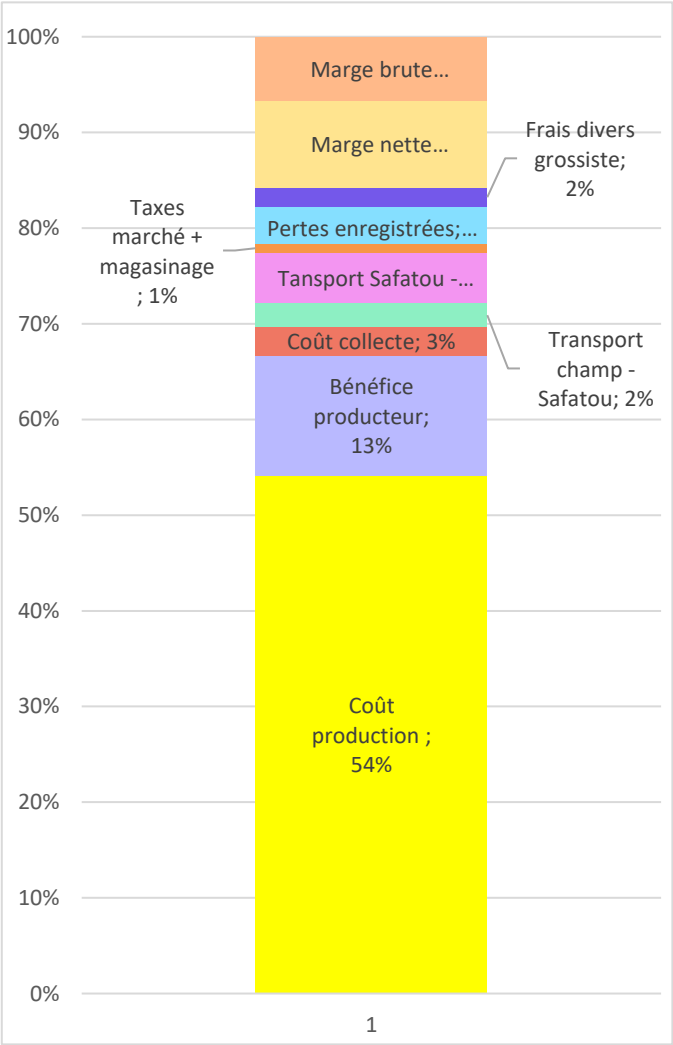
Différentiel du prix de la pomme de terre en période de récolte (mars-avril) à partir de la zone de production de Labé					
1 tonne = 40 sacs de 25 kg					
	Prix à l'unité	Unité	Détails des calculs	Prix total pour une tonne - FG	Prix au sac FG
Coût de production			Rendement moyen = 18 t/ha	3 250 000	81 250
Bénéfice net producteur				750 000	18 750
Prix bord champ	4 000	Fg/kg	4.000 Fg x 1000 kg	4 000 000	100 000
Coût du collecteur	2 000	Fg/sac	2.000 Fg x 40 sacs	80 000	2 000
Sacherie	2 500	Fg/sac	2.500 Fg x 40 sacs	100 000	2 500
Frais embarquement	1 000	Fg/sac	1.000 Fg x 40 sacs	40 000	700
Transport du champ vers lieu d'embarquement Safatou	3 000	Fg/sac	3.000 Fg x 40 sacs	120 000	3 000
Chargement pour Conakry	1 000	Fg/sac	1.000 Fg x 40 sacs	40 000	1 000
Coût du transport Safatou - Conakry	6 000	Fg/sac	6.000 Fg x 40 sacs	240 000	6 000
Déchargement Conakry	1 000	Fg/sac	1.000 Fg x 40 sacs	40 000	1 000
Taxes de marché à Conakry	300	Fg/sac	500 Fg x 40 sacs	12 000	300
Frais de magasinage	1 000	Fg/sac	1.000 FG/sac pendant 7 jours	40 000	1 000
Pertes enregistrées			Tx de perte sur l'ensemble du parcours = 5%	233 600	5 840
Prix de revient à Conakry/Matoto				4 945 600	123 340
Frais divers grossiste : téléphone, repas, transport	3 000		3.000 Fg x 40 sacs	120 000	3 000
Marge nette des grossistes				534 400	13 660
Prix de vente aux détaillantes (moy GC et CM)	140 000			5 600 000	140 000
Marge des détaillantes				400 000	10 000
Prix de vente aux consommateurs	150 000			6 000 000	150 000

FIGURE 17 : REPARTITION DES COUTS ET DES MARGES DANS LE PRIX AU CONSOMMATEUR

Composition du prix au consommateur à partir de Soumbalako



Composition du prix au consommateur à partir de Labé



2.1.7 Les flux

Les flux de la pomme de terre relient les zones de production et les zones de consommation. Les marchés de production de Timbi, Labé, Mali, Dalaba et Mamou drainent chaque année environ 35.000 tonnes de pomme de terre vers différentes destinations.

Le flux le plus important est orienté vers Conakry, capitale du pays qui est à la fois le marché de consommation le plus important mais aussi une zone de transit vers d'autres destinations. C'est à partir des marchés finaux de Conakry (Matoto, Madina et le Km 36), que les zones minières situées au Nord de Conakry (Boké, Fria, Kamsar, Sangarédi) et les pays limitrophes situés au Sud (Sierra Leone, Liberia) sont approvisionnés selon la demande des consommateurs. Les commerçants de Timbi Tounni considèrent que 1/3 des pommes de terre qui arrivent à Conakry sont exportées par voie maritime (barques et pirogues) sur la Sierra Leone et la Guinée Bissau.

Il existe cependant des flux directs de Dounkimagna (Dalaba) vers Boké et vers la Sierra Leone. Les commerçants de cette zone considèrent que 30% des volumes qu'ils commercialisent partent vers la Sierra Leone. Des flux directs sont aussi constatés de Soumbalako vers Boké, Kamsar et Sangarédi.

D'autres flux partent du Fouta (Dalaba et Mamou/Soumbalako principalement) pour aller vers Siguiri afin d'approvisionner les zones minières de la Haute Guinée (Siguiri, Diguiraye). La ville de Kankan est, elle, plutôt approvisionnée par les importations à partir du Mali. De là, 2/3 des produits repartent vers les zones minières de Kouroussa et Mandiana. Il existe cependant certains flux allant de Labé vers Kankan.

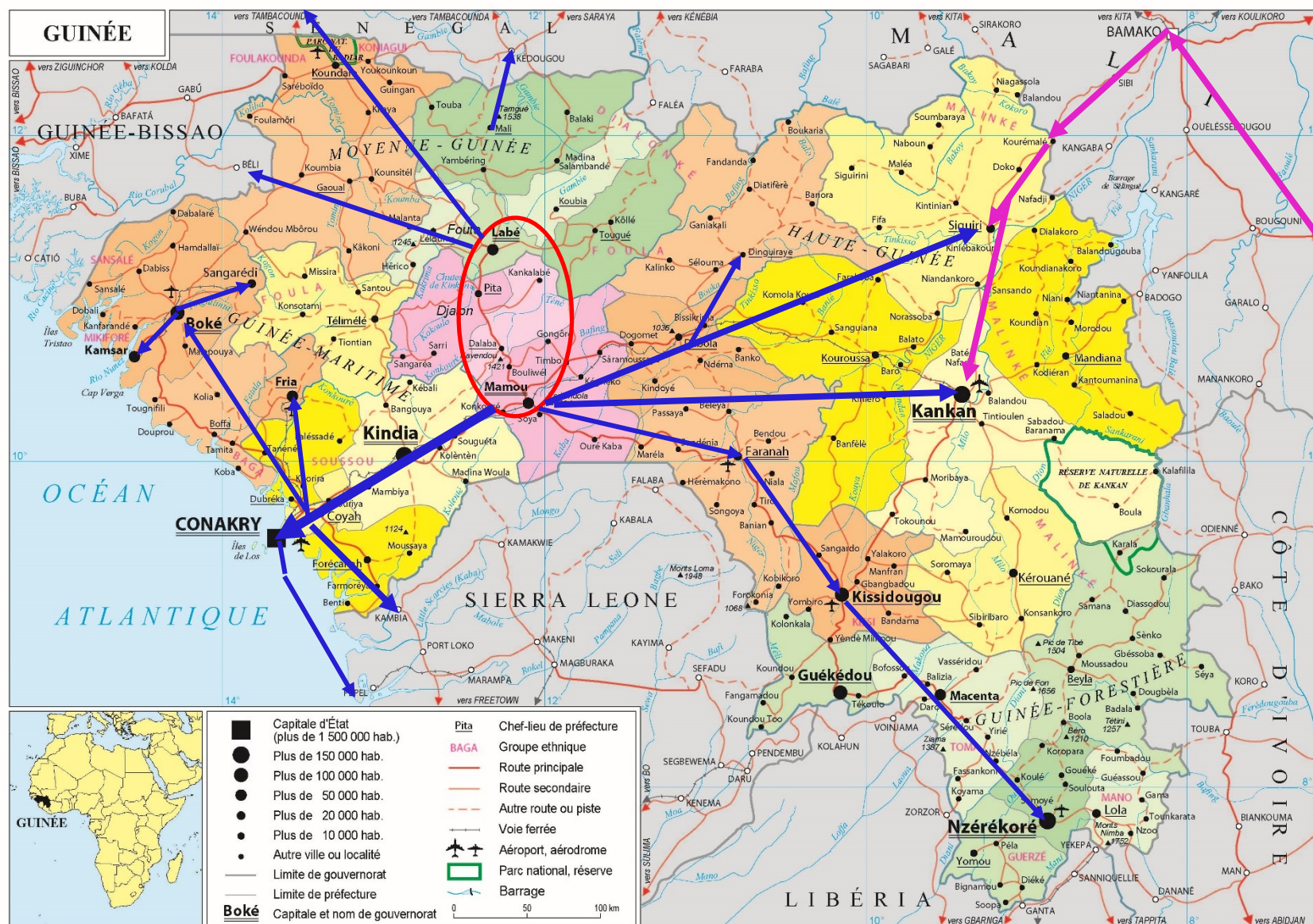
Des flux quittent aussi Labé pour aller vers Koundara et Gaoual pour une exportation vers le Sénégal, la Gambie et la Guinée Bissau. Les flux vers le Sénégal sont estimés à 200-250 tonnes pour l'année 2019, et à 200 tonnes vers la Guinée Bissau. A partir de Mali, des flux partaient vers le marché de Kédougou au Sénégal, en Guinée Bissau et en Gambie : 40% à 50% des volumes produits par l'Union de Mali-Centre (soit 400 à 500 tonnes⁴⁵) partaient vers l'exportation, mais depuis le mildiou et la fermeture des frontières à cause du Covid, les exportations ont fortement chuté.

Une grossiste de Timbi Madina déclare envoyer des pomme de terre vers Faranah mais son principale marché reste Madina à Conakry.

Les volumes de flux sont difficiles à évaluer car la plupart des commerçants ne commercialisent pas que la pomme de terre. La plupart d'entre-eux, lorsqu'ils louent un camion, complètent toujours avec d'autres produits agricoles, que ce soient avec des légumes ou d'autres produits. Il n'est donc pas possible de comptabiliser des camions pour estimer les volumes qui sortent des zones de production.

⁴⁵ La production de l'Union était de 1.066 tonnes en 2016-2017.

CARTE 2 : CARTE DES FLUX DE LA POMME DE TERRE PRODUITE EN GUINEE ET DE LA POMME DE TERRE IMPORTEE DU MALI



2.2 CARACTERISATION DES IMPORTATIONS

La Guinée importe des semences de pomme de terre et des pommes de terre sous diverses formes par le port de Conakry et par la frontière malienne. Le port de Conakry est le point d'entrée principal des semences de pomme de terre importées d'Europe. Quelques volumes sont aussi importés du Sénégal et du Mali par les frontières terrestres.

TABLEAU 9 : IMPORTATIONS DE POMME DE TERRE

	Semences	Pomme de terre
	en tonnes	
2016	1 135	1 250
2017	1 071	2 004
2018	1 150	1 464
2019	1 614	502
2020 (oct.)	617	348
Source : Douanes - Sydonia		

Dans le Tableau 9, les données de 2020 restent incomplètes puisqu'elles s'arrêtent en octobre 2020.

2.2.1 Les importations de semences

On constate que les importations de semences augmentent toujours d'une année sur l'autre depuis 2016. Entre 2016 et 2019, ces importations enregistrent une hausse de +42% et passent de 1.135 tonnes à 1614 tonnes. La hausse est particulièrement importante entre 2018 et 2019 avec +40%. Le fléchissement enregistré entre 2016 et 2017 est à attribuer à l'attaque du mildiou qui a découragé certains producteurs.

Les principaux pays de provenance sont la France et les Pays Bas. La France est le fournisseur dominant de ces semences depuis plusieurs années. Elle fournit 94 % des volumes en 2019.

TABLEAU 10 : LES PRINCIPAUX PAYS FOURNISSEURS DE SEMENCES

	Total	France		Pays Bas		Irlande		Chine	
	tonnes	tonnes	Importance	tonnes	Importance	tonnes	Importance	tonnes	Importance
2016	1 135	208	18%					891	78%
2017	1 071	923	86%	99	9%	28	3%		
2018	1 150	986	86%	107	9%	52	4%		
2019	1 614	1 515	94%	61	4%	27	2%		
2020 (oct.)	617	539	87%	79	13%				

Source : Douanes – Stat Sydonia

Les principaux importateurs de semences sont les deux grandes organisations paysannes du Fouta : la FPPD et l'UGAS.

2.2.2 Les importations de pomme de terre de consommation

Ces importations se divisent en deux grandes catégories : les pommes de terre fraîches et les pommes de terre transformées, principalement sous forme de frites congelées. Ces importations

enregistrent une forte baisse de – 65 % entre 2018 et 2019. On peut mettre en parallèle cette baisse importante avec la hausse des achats de semences (+40%) à la même période mais sans apporter de commentaires particuliers.

Les importations de pomme de terre de consommation (fraîches et transformées) à partir de l'Europe sont faibles (voir Tableau 9) par rapport à la production commercialisée. Elles ne représentaient que 1% des volumes commercialisés en 2019-2020, estimée à 35.000 tonnes (voir chapitre 2.1.1.2). Les pommes de terre transformées sont vendues par les supermarchés de Conakry (entres-autre) sous forme de frites congelées importées dans des cartons. Le supermarché « Continental Group » importe chaque mois 300 cartons de 10 kg de frites congelées (soit 3 tonnes/mois ou 36 tonnes par an). La vente se fait principalement vers les restaurants et les organisateurs d'événements.

Parmi ces importations, les achats de pommes de terre transformées sont supérieures à ceux des pommes de terre fraîches à raison, pour 2019, de 348 tonnes pour les premières et 155 tonnes les secondes. Les pays fournisseurs sont très divers avec cependant la Belgique et les Pays Bas qui reviennent régulièrement comme origine dans les importations de pommes de terre fraîches sans être les principaux fournisseurs. En 2019, c'est l'Algérie qui était le principal fournisseur avec 100 tonnes exportées vers la Guinée mais elle n'était pas présente les années précédentes. Pour les pommes de terre transformées, ce sont les Pays Bas qui restent les principaux fournisseurs avec 101 tonnes. Les autres pays fournisseurs étaient l'Algérie, le Maroc, la Turquie et l'Ukraine. Les importations sont en baisse au détriment des pays européens dont les Pays Bas⁴⁶. C'est un mouvement de fond pour l'ensemble de l'Afrique car la production africaine augmente.

A cela, il faut ajouter les importations en provenance du Mali qui ne sont pas chiffrées car le poste de douane terrestre de Kourémalé n'enregistre pas ces informations. On sait que sur Kankan, les femmes qui importent du Mali ramènent entre 16 et 24 tonnes toutes les deux semaines pendant toute l'année. La production malienne (environ 310.000 tonnes en 2018⁴⁷) qui ne se fait que pendant la saison sèche, est complétée par les volumes importés du Maroc (47% des importations en 2018 (voir Tableau 11) – la production nationale marocaine est de 1.869.150 tonnes en 2018⁴⁸). Pour cette origine, le Mali sert de pays de transit vers les pays du Sud comme la Côte d'Ivoire et la Guinée.

Les importations de pomme de terre viennent s'ajouter à la production nationale pour constituer l'offre globale mise sur le marché. Cette offre peut donc être estimée à 35.502 tonnes pour 2019-2020 (sans compter les importations en provenance du Mali).

Les périodes d'importation suivent de près les périodes où la production nationale est peu présente sur les marchés. Il s'agit des mois de mai, juin et juillet puis octobre, novembre et décembre de chaque année. Les importations en Guinée se font principalement en septembre, octobre et novembre, ce qui paraît logique au regard de la période de récolte en Europe qui se fait en septembre-octobre chaque année.

⁴⁶ En 2018, la demande en provenance d'Afrique a baissé passant de 88.000 tonnes en 2017 à 47.000 tonnes en 2018. Source : *Le marché mondial : pomme de terre* – <https://www.freshplaza.fr/article/9065455/marche-mondial-la-pomme-de-terre/>

⁴⁷ FAOSTAT

⁴⁸ FAOSTAT

TABLEAU 11 : VOLUMES ET ORIGINE DES POMMES DE TERRE IMPORTÉES AU MALI

	2017	2018	Importance des pays fournisseurs en 2018
	en tonnes		
Afrique du Sud	510		
Belgique	1 397	138	0,5%
Burkina Faso	23		
Chine		889	3%
Espagne		114	0,4%
France	4 983	5 689	20%
Maroc	13 558	13 778	47%
Mauritanie	10		
Namibie	60		
Pays-Bas	26 108	8 117	28%
Sénégal	75	290	1%
Autres	4	70	0,2%
Total	46 728	29 085	100%

Source : FAOSTAT

Les circuits de distribution de la pomme de terre importée fonctionnent parallèlement aux circuits de la pomme de terre locale et sont particulièrement animés pendant les périodes où la production nationale est en baisse. Les grossistes de ces circuits sont beaucoup moins nombreux que ceux de la pomme de terre nationale et possèdent des magasins situés dans divers endroits de Conakry et non spécifiquement dans les marchés de Madina et de Matoto. Les détaillants sont également sur les marchés de Conakry. On compte parmi eux plusieurs détaillants de la pomme de terre locale mais sur les étals de vente, on fait la part des choses en précisant les produits d'importation et ceux de la production nationale.

Lorsque la pomme de terre importée se fait rare à Conakry, certains de ces détaillants de Conakry se déplacent jusqu'à Kankan pour aller y acheter la pomme de terre de provenance marocaine et jouent pendant ce temps le rôle de demi-grossistes couplé à leur statut habituel de détaillants.

Les grossistes de la pomme de terre importée ont des correspondants dans plusieurs villes de l'intérieur du pays qui prennent les produits souvent à crédit. Une partie des exportations de pomme de terre de la Guinée sur la Sierra Léone sont constituées de pomme de terre importée d'Europe.

La concurrence de la pomme de terre importée n'impacte pas beaucoup les circuits commerciaux et les acteurs de la pomme de terre locale. Du reste, les consommateurs ont une préférence pour la pomme de terre locale en raison de son goût et aussi de son aptitude à se conserver plus longtemps⁴⁹. Pour ces raisons la pomme de terre locale reste plus chère car elle est vendue aux consommateurs de Conakry à respectivement 8 000 FG/kg, 6 000 FG/kg pour les gros et moyens calibres et 3 500-4 000 FG pour les petits calibres, contre 5.000-6.000 FG/kg pour la pomme de terre importée qui est essentiellement du gros calibre.

⁴⁹ D'après les commerçants rencontrés.

2.3 CARACTERISATION DES EXPORTATIONS

Les exportations de pomme de terre de Guinée se font par les frontières terrestres, et à cause de cette particularité, il a été impossible à la mission d'avoir des chiffres représentatifs de ces exportations.

Cependant, au fil des entretiens, il apparaît que les circuits d'exportation vers les zones Nord, Sénégal, Guinée Bissau et Gambie, ont été fortement réduits à la suite de la fermeture des frontières au moment de l'épisode Ebola en 2014 puis de la baisse de la production à cause de l'attaque du mildiou en 2016. Cependant, un commerçant de Labé estimait qu'environ 200-250 tonnes avaient été exportés vers le Sénégal pour l'année 2019, et 200 tonnes vers la Guinée Bissau. Les exportations à partir de Mali vers le Sénégal sont désormais pratiquement inexistantes. Il faut bien prendre en compte que le Sénégal⁵⁰ est un plus gros producteur de pomme de terre que la Guinée (117.000 tonnes en 2017) et que sa demande intérieure est estimée à environ 95.000 tonnes. Le pays est donc exportateur net de pommes de terre et les volumes exportés par la Guinée vers ce pays sont surtout pour approvisionner les zones frontalières situées loin des zones de production (région de Dakar et localité de Mbané située dans le Nord du pays). Le pays importe aussi 50.000 tonnes à partir de l'Europe principalement.

L'autre frontière d'exportation est celle de la Sierra Leone. A ce niveau, les flux continuent de passer en volumes mais restent difficiles à évaluer aussi. Après de nombreux entretiens avec les commerçants du Fouta et de Conakry, il apparaît que cette destination est la plus importante à l'heure actuelle. Elle approvisionne la Sierra Leone et le Libéria. Une partie des flux se font par la route et l'autre partie par la mer en pirogue. Une estimation très partielle a été faite par le responsable du service conditionnement de la Direction Préfectorale de Forécariah qui a pu mesurer les volumes provenant directement du Fouta Djallon : pour l'année 2018, 278 tonnes ont été enregistrées et en 2019 c'est 240 tonnes enregistrées. En 2020, il n'y a pas eu d'exportation car les frontières ont été fermées.

Pour ce service conditionnement, il n'est pas possible de mesurer les sorties de pomme de terre lorsque celles-ci sont chargées dans le même camion avec d'autres produits agricoles en vrac (riz, huile de palme, etc..) et des produits non agricoles. Il n'est alors pas possible de faire la part de choses et de connaître les volumes respectifs de ces produits.

Cependant, si les exportations constituent 50%⁵¹ des ventes de pomme de terre consommable, cela représente 17.500 tonnes de produits exportés. Cela ne semble pas réaliste au regard des chiffres qui ont été donnés sur le terrain. Et même si les exportations représentent 1/4 de la production consommable, c'est-à-dire 8.250 tonnes, cela paraît encore très important.

Rappelons qu'en 2020, aucune exportation n'a pu être réalisée vers ces destinations (Nord et Sud) du fait que les frontières étaient fermées à cause du Covid 19 puis des élections présidentielles.

⁵⁰ La production de la pomme de terre sénégalaise a la patate, mais les ventes traînent – senegal-export.com

⁵¹ Dans plusieurs documents, la consommation guinéenne de pomme de terre est estimée à la moitié de la production, l'autre moitié étant exportée.

3. CARACTERISATION DE LA DEMANDE EN POMME DE TERRE

3.1 ESTIMATION DE LA CONSOMMATION

La consommation de pomme de terre reste limitée en Guinée car la population préfère traditionnellement consommer le riz et d'autres tubercules. Actuellement la taille du marché national peut atteindre au moins la moitié⁵², voire les 3/4⁵³ (voire plus) de la production nationale consommable⁵⁴, c'est-à-dire entre 20.000 et 26.250 tonnes, ce qui représente une consommation de 2 kg/personne/an⁵⁵. Plusieurs autres chiffres ont été donnés pour la consommation par tête : les statistiques de la FAO estiment cette consommation à près de 5 kg/personne/an, tandis que l'UGAS estime la consommation à 12 kg/personne/an.

Il est à remarquer que la consommation de la pomme de terre au niveau national progresse bien puisqu'en 2006, le marché national était estimé à 5.500 tonnes⁵⁶. On peut dire que dans tout le pays, particulièrement dans les villes et les zones minières, il existe une forte demande potentielle qui n'est pas satisfaite à cause de 2 facteurs : la faiblesse relative de l'offre et les prix.

La pomme de terre est utilisée comme ingrédient pour des plats spéciaux, en particulier lors des cérémonies (baptême, mariage, décès) ou des fêtes religieuses. Au niveau des ménages, elle est alignée généralement sur les produits maraichers, et la plupart la consomme comme légumes dans la sauce tomate. Les ménages avec des revenus relativement élevés, consomment la pomme de terre sous forme de frites, sautées ou en salade, en petit plat le soir, accompagnée de viande ou de poisson. Elle est également très consommée dans les restaurants et les hôtels sous forme de frites. Dans le Fouta, et plus particulièrement à Labé et Mali, la pomme de terre est consommée en sandwich. Les petits calibres qui ne servent pas à la semences sont cuits, écrasés et mélangés à de la viande pour fourrer des sandwich. Cette recette est très appréciée.

Géographiquement, la pomme de terre est principalement consommée à Conakry qui représente au moins 50% de la consommation nationale⁵⁷. Les principales autres zones de consommation sont les régions de production de Labé et Mamou ; Kindia semble être aussi une zone de consommation ainsi que les zones minières comme Kamsar, Sangarédi, Siguiri, Kouroussa, Mandiana et Kérouané. Dans ces zones minières, les populations ont un pouvoir d'achat supérieur aux autres zones du pays et sont en mesure de consommer plus souvent ce plat « de luxe ».

3.2 LA POMME DE TERRE FACE AUX PRODUITS CONCURRENTS

Les produits concurrents de la pomme de terre locale sont principalement les pommes de terre importées et les autres tubercules.

Pour les pommes de terre importées, on a vu que les volumes importés sont très faibles par rapport à la production nationale. On ne peut donc pas parler de concurrence à ce si faible niveau, même si tout au long des entretiens avec les producteurs et les commerçants, ceux-ci

⁵² Dans plusieurs documents, la consommation guinéenne de pomme de terre est estimée à la moitié de la production, l'autre moitié étant exportée.

⁵³ Avec les événements qui se sont déroulés depuis 2014 (Ebola+mildiou+covid), les exportations ont baissé à cause de la fermeture des frontières et le solde d'inventaire a été consommé par les populations, ce qui a fait augmenter la consommation nationale.

⁵⁴ Production nationale déduite des semences .

⁵⁵ Population nationale estimée à 12.527.440 habitant pour 2020.

⁵⁶ Source FPDF citée dans *Guinea : Staples Food Market Fundamentals* – FEWS NET - 2017

⁵⁷ *Guinea : Staples Food Market Fundamentals* – FEWS NET - 2017

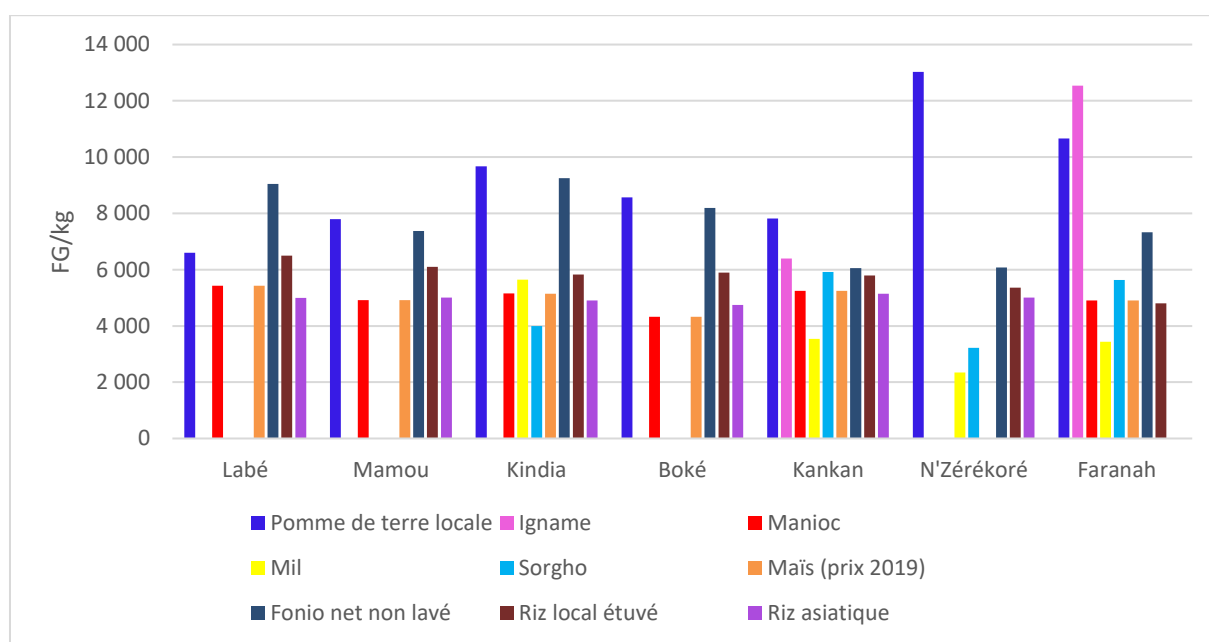
ont constamment accusé les pommes de terre importées de leur faire de la concurrence. Il faut cependant souligner que les prix de la pomme de terre importée sont inférieurs de 25 à 37%⁵⁸ à ceux de la pomme de terre locale sur les marchés de Conakry.

Avec les autres tubercules tels la patate douce, le taro, l'igname ou le manioc, la concurrence est plus importante puisque ces 4 produits constituent la base des repas familiaux quotidiens alors que la pomme de terre est consommée en quantités relativement modestes à des occasions peu fréquentes. Les prix de ces produits est aussi plus à la portée des bourses du guinéen moyen. On peut dire la même chose au sujet des céréales tels que le riz local étuvé, le riz importé, le mil, le sorgho, le maïs ou le fonio.

Dans la Figure 18, on constate que les prix de la pomme de terre sont largement plus élevés que la plupart des céréales et du manioc. Seuls les prix de l'igname et du fonio sont presque aussi élevés (voire plus élevé) que ceux de la pomme de terre. Le prix de la patate douce n'est pas relevé par le SIPAG⁵⁹, mais ce tubercule est généralement peu cher et abondant en production.

A titre d'exemple, le prix de la pomme de terre est en moyenne 60% plus cher que le prix du riz local étuvé et 80% plus cher que le prix du manioc. La concurrence est donc difficile à tenir avec ces produits agricoles cultivés localement. La pomme de terre reste aujourd'hui un produit de luxe, consommé pour des occasions particulières.

FIGURE 18 : MOYENNE DES PRIX SUR 5 ANS (2015-2019 OU 2014-2018) DE DIFFERENTS PRODUITS SUR LES PRINCIPAUX MARCHES DE GUINEE



⁵⁸ Les prix de vente de la pomme de terre importée sur les marchés de Conakry vont de 5.000 FG à 6.000 FG/kg pour les gros calibres tandis que les prix de la pomme de terre locale atteignent 8.000 FG/kg pour les gros calibres.

⁵⁹ Système d'information sur les produits alimentaires en Guinée.

Moyenne des prix sur 5 ans (de 2015 à 2019 ou de 2014 à 2018)							
	Labé	Mamou	Kindia	Boké	Kankan	N'Zérékoré	Faranah
	en FG/kg						
Pomme de terre locale	6 600	7 792	9 667	8 563	7 813	13 025	10 667
Igname					6 394		12 540
Manioc	5 425	4 915	5 151	4 320	5 250		4 911
Mil			5 650		3 540	2 346	3 439
Sorgho			4 000		5 917	3 218	5 639
Maïs (prix 2019)	5 425	4 915	5 150	4 320	5 250		4 911
Fonio net non lavé	9 042	7 374	9 250	8 188	6 060	6 078	7 333
Riz local étuvé	6 500	6 102	5 825	5 900	5 790	5 355	4 800
Riz asiatique	5 000	5 007	4 900	4 750	5 140	5 006	

Source : SIPAG

3.3 LES PERSPECTIVES DE TRANSFORMATION DE LA POMME DE TERRE

Pour résoudre en partie les difficultés de stockage et de détérioration de la pomme de terre, l'Etat guinéen, avec l'aide de fournisseurs de matériel chinois, a investi dans la construction d'une usine de frites congelées à Mamou sur le site de l'ancienne conserverie fermée depuis 30 ans.

La construction de l'unité a démarré en février 2019 et dispose d'équipements de dernière génération adaptées aux normes alimentaires en vigueur avec une chaîne de production mesurant 100 mètres linéaire. Elle comprend des convoyeurs et des zones pour le dépôt, le nettoyage, l'épluchage, le tri, le découpage, les cuissons, le tamisage, le séchage, la congélation, l'emballage. Sa capacité prévisionnelle de production est de 36 tonnes/jour. Elle produira des frites congelées et emballées en sac de 1 kg et 2,5 kg. Elle devrait permettre d'éviter les pertes post-récoltes dues au stockage.

Actuellement, l'usine est entièrement montée mais les techniciens chinois n'ont pas encore pu venir sur le terrain pour mettre en marche l'usine et former le personnel, à cause de l'épidémie du Covid.

L'existence d'une telle usine pourrait être une véritable bouffée d'oxygène pour les producteurs de pomme de terre. Cependant, plusieurs embûches devront être évitées, en particulier :

- Au moment de la passation de contrat d'approvisionnement, les prix offerts aux producteurs devront suivre les prix du marché et ne pas se limiter aux prix les plus bas observés pendant la période de grosse récolte. Si les prix ne suivent pas les prix du marchés, voire soient légèrement plus élevés que ces prix de marché, l'approvisionnement de l'usine ne sera pas assuré car les producteurs vendront au plus offrant sans tenir compte des contrats d'approvisionnement passés avec la direction de l'usine.
- Au niveau de la vente, les frites surgelées vont entrer en concurrence avec les frites congelées importées. Pour que les utilisateurs de frites congelées soient intéressés à changer de fournisseur il faudra que le prix de vente des frites congelées locales soit légèrement inférieur aux prix de vente des frites congelées importées. Par ailleurs, les femmes tenant des restaurants de rue et qui produisent des frites à partir de la pomme de terre fraîche devront aussi y trouver leur compte sinon elles n'abandonneront pas leur système actuel de production de frites qui ne nécessite pas de congélateur (et donc de l'électricité) pour conserver les frites déjà prêtes.

- Le marché actuel de la pomme de terre a subi de fortes pertes en 2020 à cause du Covid 19. Mais lorsqu'il n'y a pas d'événement particulier, le marché de la pomme de terre semble assez fluide et ne souffre pas vraiment d'invendus. Il sera donc peut être difficile à l'usine de transformation de trouver de la pomme de terre régulièrement sur le marché.
- Il est recommandé de lancer une étude faisabilité avant le démarrage de l'usine pour s'assurer de la compétitivité des produits qui seront mis sur les marchés et pouvoir orienter aussi le choix sur les variétés pour augmenter les volumes de pomme de terre et répondre en même temps aux exigences de l'usine.

4. LA SITUATION DU TRANSPORT DE LA POMME DE TERRE

4.1 ORGANISATION DU TRANSPORT

Les pommes de terre sont transportées en camion du marché hebdomadaire situé dans la zone de production vers le grand centre de regroupement. Mais il arrive souvent que lorsque la route est accessible, les gros camions viennent collecter les produits dans les magasins des Unions ou bord champ pour les transporter directement à Conakry sans rupture de charge. Cela évite des manipulations supplémentaires qui ont toujours un impact négatif sur la qualité du produit qui reste fragile.

Les camions utilisés pour sortir du Fouta au niveau de Labé, Timbi Madina, Pita et Dalaba sont plutôt des camions de 25 tonnes. Au niveau de Mamou, les camions qui vont vers Conakry sont plutôt de 40 tonnes.

Les camions sont loués par les commerçantes. Si une seule commerçante ne peut pas remplir le camion, elle partage le volume au prorata avec d'autres commerçantes. Si le camion part de son point de départ sans être complètement plein, les commerçantes peuvent s'arrêter le long de la route dans des marchés hebdomadaires qu'elles ont l'habitude de fréquenter pour acheter d'autres produits. A titre d'exemple : si un camion de 25 tonnes part avec le chargement de plusieurs commerçantes à Wansan (Timbi Tounni) le mercredi, il peut tourner sur différents marchés du Fouta jusqu'au dimanche et arriver à Conakry le lundi matin très tôt pour décharger sur le marché de Matoto.

L'état des camions est souvent vétuste. On les appelle « occasion Bruxelles » car ils sont importés après avoir fait leur temps en Europe. L'intérieur de ces camions n'est pas aménagé pour transporter la pomme de terre. Celle-ci est d'ailleurs souvent mélangée avec d'autres produits, en particulier les choux et autres légumes. Les produits sont généralement transportés en sac mais certains produits peuvent être mis en vrac. Il n'y a pas de caisse pour maintenir les sacs de pomme de terre. Les sacs filet ne les protègent pas des coups portés par les mauvaises routes.

Les prix du transport varient selon le trajet effectué et les saisons. En saison pluvieuse, les prix sont un peu plus élevés car les routes sont généralement en très mauvais état. Au cours de l'enquête, des prix ont été relevés sur certains trajets (voir Tableau 12).

Ces coûts de transport sont définis par les syndicats des transporteurs et les propriétaires des véhicules. Ces derniers louent leur camion à un « locataire » et c'est ce dernier ensuite qui discute avec les commerçante pour fixer le prix du sac.

La plupart des transporteurs appartiennent à un syndicat de transporteur généralement installé dans chaque grande ville de départ des marchandises. Le rôle de ces syndicats consiste entre autres à 1) organiser le transport entre les transporteurs et leurs clients et à gérer les conflits, 2) à faire respecter le tonnage des camions au moment du chargement, 3) à venir en aide

(financière et morale) aux membres du syndicat en cas d'accident ou de maladies, 4) apporter un appui financier lors de cérémonies (baptême, mariage, décès) qui touchent les membres.

TABLEAU 12 : COUTS DE TRANSPORT SELON DIFFERENTS TRAJETS

Trajet	Prix
Timbi Tounni - Conakry	8.000 - 10.000 FG/sac de 25 kg
Timbi Madina - Conakry	7.500 - 10.000 FG/sac de 25 kg
Mali - Labé	4.500 - 5.000 FG/sac de 25 kg
Mali - Kédougou (Sénégal)	35.000 - 45.000 FG/sac de 50 kg
Labé - Conakry	6.000 FG/sac de 25 kg
Dalaba - Conakry	7.500 FG/sac de 25 kg
Mamou (zone de prod.) - Conakry	6.000 - 8.000 FG /sac de 25 kg

TABLEAU 13 : LES MEMBRES DE SYNDICATS DE TRANSPORTEUR DANS LES PRINCIPALES VILLES DU FOUTA

Villes	Nbre de membres
Mali	19
Labé	23
Timbi Tounni	16
Timbi Madina	10
Mamou	25

4.2 L'ETAT DES CAMIONS

Beaucoup de camion sont dans un état vétuste. Ces camions, appelés aussi « occasion Bruxelles », tombent souvent en panne ou provoquent des accidents. Les pièces détachées sont difficiles à trouver.

Associé à un état des routes en déliquescence, l'état des camions est une source de perte importante de produits pour les commerçants :

- Lorsque le camion tombe en panne, les commerçantes et les produits attendent sur le bord de la route pendant des heures. Le produit chauffe dans le camion et s'abîme. Les pertes peuvent aller de 5% à 20%⁶⁰ du chargement de pomme de terre selon la saison. Les commerçantes sont bloquées et ne peuvent assister aux marchés qu'elles visaient ; elles perdent leur temps en attendant un dépannage.
- Si le camion ne peut être dépanné rapidement, il y a transbordement des produits d'un camion vers un autre, ce qui est source de maltraitance pour le produit. Cela va entraîner le pourrissement rapide des produits blessés.

4.3 L'ETAT DES ROUTES

L'état des routes est le problème majeur rencontré par les commerçants qui font transiter les pommes de terre des zones de production vers les zones de consommation.

⁶⁰ Deux sacs sur 10 peuvent être perdus en saison des pluies.

Beaucoup de routes sont en très mauvais état ce qui augmente fortement le temps des trajets, participe à la déliquescence du matériel roulant et à la hausse des coûts de transport, détériore les produits transportés.

Il faut rappeler que les défis récurrents de l'entretien routier restent la programmation efficiente des projets d'entretien, la performance des PME, la qualité du contrôle des travaux, la qualité et la transparence des passations de marchés, le retard dans les procédures des passations de marchés et l'amélioration des ressources du Fonds d'Entretien Routier(FER).

La situation du réseau routier est la suivante au niveau du pays :

TABLEAU 14 : LA SITUATION DU RESEAU ROUTIER

	Total km	Etat		
		Bon	Moyen	Mauvais
Routes nationales (RN)	7 455	15%	31%	54%
- dont routes nationales revêtues	2 230	35%	35%	30%
- dont routes nationales en terre	5 225	7%	29%	64%
Route préfectorales (RP)	15 515	28%	23%	49%
Routes communautaires (RC)	20 378	13%	24%	63%

Source : fer.gov.gn

La plupart des routes qui desservent les zones de production de la pomme de terre sont des pistes, souvent mal entretenues. La situation du réseau routier dans les différentes zones de production de la pomme de terre est la suivante :

Pour la zone de Mamou, il y a actuellement 4 axes routiers en réhabilitation depuis 2017 :

- Tronçon Carrefour Tolo – Poredaka dans Mamou et Bodié vers Dalaba : 70 km – pris en charge par le Fonds d'Entretien Routier (FER).
- Tronçon Oure Kaba – Seleya dans Mamou : 35 km – pris en charge par les Travaux Publics (TP).
- Tronçon Mamou – Farinta : 50 km – pris en charge par les TP.
- Tronçon Mamou – Horé Mamou : 23 km.

Ces tronçons sont des pistes et les travaux de réhabilitation ont été lancés en 2017 et ne sont toujours pas terminés en 2020. Il semble que les budgets alloués à ces réhabilitations n'ont pas été mis à disposition des services techniques au niveau préfectoral.

Par ailleurs, les travaux de réhabilitation sont réalisés par des sociétés locales qui n'ont pas toujours les équipements nécessaires pour faire le travail.

Pour la zone de Timbi Madina, toutes les routes et pistes agricoles sont très dégradées et depuis 2012, sur 80 km de routes et pistes à réhabiliter par la Banque Mondiale autour de la ville, rien n'a été fait après les études de faisabilité. Il est cependant prévu des réhabilitations financées par deux projets :

- ❖ Sur le projet « Développement des chaînes de valeurs » financé par la BID, il est prévu la réhabilitation de plusieurs tronçons :
 - Tronçon Timbi Madina – Hafia : 18 km
 - Tronçon Timbi Madina – Ninguélandé : 15 km ;
 - Tronçon Timbi Madina – Pita : 25 km ;
 - Tronçon Timbi Madina – Lélouma : 40 km.

- ❖ Sur le Projet de Mobilité des Collectivités Rurales (PMCR), il est prévu de réhabiliter 35 km autour de la plateforme comprenant les zones de production de Timbi Tounni et Timbi Madina.

Pour la région de Labé, la situation des routes est également très dégradée. Il est prévu de mettre en place des études de réhabilitation de pistes dans les zones agricoles. Le financement pour ces réhabilitations n'est pas encore obtenu ; c'est le FER qui devrait financer. Les tronçons concernés sont les suivants :

- Zone de Labé (Hafia, Nioguéya, RN5, Leysouriré, Station Labico Satina, Fodoyé , Carrefour Darakétion, Darakétioun) avec au total 25,4 km à réhabiliter.
- Zone de Mali (Commune urbaine, Congoyé, Barrage, Soto, Dounikikaba, CR Sigon, Télico) avec au total 11,5 km à réhabiliter.
- Zone de Tougué (Kona centre, Béliadiawbhé, Parawol, Fatako, Douka, Koin, Koloun, Carrefour Djeinké, Wottaké) avec au total 18,1 km à réhabiliter.

Pour la zone de Mali, l'axe Labé-Mali (112 km – route nationale) est très fortement dégradé. Le dernier entretien remonte à 2016-2017 et actuellement rien n'est envisagé pour le reprofilage de cette route en 2021.

Pour la zone de Dalaba, plusieurs axes routiers sont à réhabiliter ou à entretenir pour faciliter le transport des produits :

- Le tronçon RN Dalaba – Pita via Ditinn sur 35 km;
- Le tronçon Carrefour RN Dalaba – Pita via Koumanssawel centre sur 5 km ;
- Le tronçon RN Dalaba – Pita sur 55 km;
- Le tronçon Dalaba – Mamou sur 55 km.

En 2019⁶¹, les principales difficultés rencontrées, pour un bon entretien des routes, restent l'insuffisance des ressources financières et le manque de diversification de ces ressources. A cela, il faut ajouter un environnement difficile du système global de l'entretien des routes, l'absence ou la mauvaise programmation des travaux, le manque de transparence de la passation des marchés routiers et le faible niveau des performances des PME en charge des travaux de réhabilitation auquel vient s'ajouter le laxisme de l'Administration et les conditions climatiques difficiles.

Pour l'année 2020⁶², le FER comptait, au niveau national, réhabiliter 103,6 km de routes et pistes, de reconstruire 305,5 ml d'ouvrages (ponts et dalots) et d'aménager 6.321 ml de digue route pour un budget 25,228 milliards de FG.

4.4 LES TAXES INFORMELLES

Les barrages routiers et les taxes informelles qu'il faut verser aux agents de contrôle (police, gendarmerie, douane) sont une des plaies de l'Afrique et plus particulièrement de la Guinée. Tout camion qui circule sur les routes n'y échappe pas et les commerçants ont depuis longtemps intégré dans leurs coûts de transport ce racket financier des forces de l'ordre ou de la douane.

En général, c'est le chauffeur de camion qui gère ces taxes informelles, mais le coût est répercuté sur le coût de transport. Cependant, un transporteur déclare qu'il n'y a pas de tracasseries majeures sur les routes quand les papiers du camion sont en règles. A l'entrée de

⁶¹ Rapport d'activité du FER – Année 2019

⁶² Programme 2020 de la Direction Nationale du Génie Rural

Conakry, les transporteurs peuvent payer entre 100.000 et 200.000 FG et à la frontière du Sénégal, le montant atteint 300.000 FG. Le coût moyen par barrage s'élève à 50.000 FG/chargement.

Malgré de nombreuses demandes des commerçants aux autorités publiques pour lever ces barrages routiers, rien n'a jamais été fait et la situation a été complètement intégrée par ces commerçants au fil des années. C'est devenu un fait accompli.

4.5 LA POLITIQUE POUR LE DESENCLAVEMENT DES ZONES DE PRODUCTION

Dans le document de la politique nationale de développement agricole, il est noté un déficit d'infrastructures de mise en marché caractérisé par une dégradation globale du réseau routier du pays, combiné à la vétusté du parc de véhicule de transport des produits agricoles. Le document du PANSADAD renchérit en soulignant les difficultés d'écoulement des produits et les coûts élevés de transport, des zones de production vers les centres de transformation et de consommation en précisant qu'elles constituent des contraintes majeures au développement de toutes les filières agricoles. Ce constat général s'applique à la pomme de terre de production nationale.

5. LA POLITIQUE DE L'ETAT VIS-A-VIS DU DEVELOPPEMENT DE LA POMME DE TERRE

En Guinée, le secteur agricole met en œuvre depuis plusieurs années des politiques agricoles à travers différents documents dont la Politique Nationale de Développement Agricole (PNDA Guinée Vision 2015) qui est un document de référence en la matière. Dans ce document qui concerne le secteur agricole en général et qui ne traite pas spécifiquement de la pomme de terre, il est indiqué que l'objectif général assigné au secteur agricole à l'échéance de 2025 est d'accroître la contribution du secteur agricole à la sécurité alimentaire, à la nutrition et à la réduction de la pauvreté des populations guinéennes. Cet objectif général passe par l'atteinte d'un objectif stratégique qui vise à augmenter la croissance et le commerce agricoles, basé lui-même sur l'achèvement de trois objectifs intermédiaires i) accroître la productivité, ii) améliorer l'accès aux marchés porteurs et iii) améliorer la gouvernance du secteur agricole.

Pour ce qui concerne l'Etat et ses services, le document constate une absence de stratégies de promotion et/ou d'appui de/à la structuration des chaînes de valeurs agro-industrielles et agro-commerciales ainsi qu'une carence d'initiatives en matière de normalisation et de labellisation pour hisser les produits agricoles ou d'origine agricole à un niveau de compétitivité acceptable.

La mise en œuvre de la PNDA est faite à travers son cadre de planification stratégique sur la période considérée (2018 – 2025), à savoir le Plan National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (PNIASAN). L'application du PNIASAN a permis de confirmer les priorités de développement Agricoles dans un Programme Accéléré, de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle et de Développement Agricole Durable (PASANDAD) à l'échéance 2020 et de les mettre en perspective à l'horizon 2025.

A travers une analyse basée sur des critères pédoclimatiques et socioéconomiques, ce document a mis en exergue le riz et les fruits et légumes en précisant que les autres spéculations seront fortement appuyées au côté des filières prioritaires dans la mesure où elles contribuent, à des degrés divers, à la croissance agricole et à la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations guinéennes, tout en générant des revenus supplémentaires aux petits producteurs, et principalement aux productrices.

Plus loin dans le document, il est indiqué que le maïs, l'anacarde, le coton, l'huile de palme, le café et le cacao contribuent de manière non négligeable à la croissance de l'économie nationale et que le fonio, le mil et le sorgho, l'igname et le manioc participent à la diversification

de l'agriculture nationale, gage de la sécurité alimentaire et nutritionnelle et justifient les appuis à apporter pour soutenir leur développement aux côtés des filières bénéficiant d'investissements plus significatifs.

Mais nulle part dans ces documents, la pomme de terre n'est citée de façon explicite parmi les priorités agricoles à moins qu'on ait considéré qu'elle fait partie des produits maraîchers.

Au niveau du Ministère du commerce, l'Agence Guinéenne pour la Promotion des Exportations (AGUIPEX) n'a pas non plus la pomme de terre dans les produits prioritairement suivis par ses services.

Cependant des projets en cours appuient directement les producteurs ; il s'agit du projet « Appui au développement de l'entrepreneuriat agricole sur l'axe Conakry – Kindia – Mamou » financé par ENABEL (Coopération belge) et un projet d'envergure nationale financé par la BID.

Au plan local, notamment au Fouta depuis plusieurs années et maintenant en Haute Guinée depuis 2019, les agents préfectoraux de la Direction Nationale de l'Agriculture (DNA) apportent un appui /conseil dans divers domaines aux organisations paysannes. Au Fouta, l'Agence Nationale pour la Promotion du Conseil agricole (ANPROCA) appuie le transfert des technologies dans les zones de production.

6. LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES DE CETTE FILIERE

6.1 LES POINTS FORTS

6.1.1 La production

La production de pomme de terre constitue un des grands points forts de la filière en Guinée. Les avantages se trouvent :

- ❖ Dans l'organisation de la production par un système des organisations paysannes bien implanté, solide, qui a su initier et fédérer des petits groupements de producteurs en Union puis en Fédération. Cette organisation a permis de défendre les droits des producteurs à plusieurs reprises dans l'histoire de la pomme de terre en Guinée. Elle a permis d'augmenter notablement les volumes de production. Cette organisation a pu survivre aussi grâce à un système de financement du système des organisations paysannes par les adhésions mais aussi par quelques prélèvements judicieux sur le prix des semences et la gestion des magasins de stockage. Cette organisation solide et les actions menées pour défendre les producteurs ont su aussi attirer les bailleurs de fonds qui ont financé des appuis à la filière.
- ❖ Dans la fourniture d'intrants de bonne qualité, en particulier les semences importées, qui malgré la dépendance que cette importation crée vis-à-vis des pays fournisseurs, donne accès aux producteurs à une semence de très bonne qualité qui fournit de bons rendements et permet d'obtenir des semences de génération ultérieure qui restent de bonne qualité (semences F2 et F3).
- ❖ Dans l'encadrement des producteurs par un réseau de techniciens agricoles implantés dans chaque union et qui viennent en aide aux producteurs pour suivre les itinéraires techniques recommandés.
- ❖ Dans le financement d'innovations aussi bien dans la recherche agricole (test de nouvelles variétés, application des doses d'engrais, itinéraires techniques adaptés) que dans les technologies du stockage (chambre froide), et d'emballage.

- ❖ Dans la mise en place d'une production étalée sur 3 saisons et qui limite les importations à partir de l'étranger car il reste peu de mois non couverts par la production nationale.

6.1.2 La commercialisation

La commercialisation de la pomme de terre présente moins de points forts que la production. Cependant, plusieurs aspects de cette commercialisation sont des atouts.

- ❖ Le réseau de commerçants qui s'occupe de cette commercialisation est solide et bien distribué dans les zones de production et les zones de consommation. Les commerçants sont nombreux. Ce réseau a une organisation en étoile composé de collecteurs travaillant pour des grossistes qui acheminent les produits des zones de production vers les zones de consommation. Ces mêmes grossistes sont en relation avec d'autres grossistes situés dans les zones de consommation ou bien avec des détaillantes ou des semi-grossistes en particulier sur le marché de Conakry. L'organisation de ce réseau semble plutôt bien respecté, chacun ayant son rôle bien identifié dans le circuit de commercialisation.
- ❖ Ces commerçants sont majoritairement composés de femmes qui maîtrisent bien les circuits de produits alimentaires. Elles sont dans ces circuits depuis très longtemps ; elles ne commercialisent pas que la pomme de terre mais aussi d'autres légumes ; elles se déplacent plus facilement que les hommes ce qui leur permet de suivre de très près les aléas du transport.

6.1.3 La qualité des produits

La qualité des pommes de terre se juge sur deux critères : les variétés et le calibrage.

- ❖ Sur le plan des variétés, la variété Nicola domine le marché (62%) car elle répond bien à la fois aux besoins des producteurs (résistante aux maladies et aux chocs/manipulations et meilleur se stockage) et aux besoins des consommateurs (bien adaptée à la fabrication de frites).
- ❖ Sur le plan du calibrage, les consommateurs sont demandeurs de gros calibres. Ceux-ci ne dominent pas la production guinéenne mais présentent tout de même un volume qui va de 30 à 50% selon les zones et les producteurs. La concurrence avec les pommes de terre fraîches importées se joue sur le calibrage entre-autre⁶³ car les pommes de terre importées sont toutes de gros calibre.

Dans le document récent d'EUCORD , une analyse des coûts de production montre que pour un ha de pomme de terre, un producteur de l'UGAS peut obtenir 18,8 millions de FG sur la base du prix d'achat au moment de la récolte, tandis qu'un producteur de la FPDF à Timbi Madina peut aller jusqu'à 21,5 millions de FG. La différence est expliquée par des coûts de production plus élevés pour l'UGAS (61,2 millions de FG/ha) par rapport aux Unions de la FPDF à Timbi Madina et Timbi Tounni (en moyenne 46 millions de FG/ha).

En période de récolte (mars, avril), sur la base d'un prix d'achat de 4.000 FG le kilo, le producteur fait un bénéfice net qui va de 600 FG/kg à 750 FG/kg.

Pour la même période, sur la base d'un prix de vente en gros de 140.000 FG/sac, les grossistes ont une marge nette située entre 550 et 700 FG/kg environ. Pour les détaillantes et sur la base d'un prix de vente au consommateur de 150.000 FG/sac, la marge brute est de 400 FG/kg.

⁶³ Elle se joue aussi sur le prix car les pommes de terre importées sont moins chères.

6.1.4 Les coûts et les marges

Les marges dégagées par la production et le commerce de la pomme de terre présentent un atout indéniable pour le développement de ce produit. Tous les acteurs de la filière peuvent vivre des revenus dégagés par leur activité dans la filière. Les producteurs retirent un bénéfice net minimum (période de récolte) de 600 à 700 FG/kg de pomme de terre vendu et une marge nette supérieure s'ils stockent plusieurs semaines.

Pour les commerçantes et les détaillantes, les marges sont estimées entre 400 et 700 FG/kg pendant la période de récolte, mais elles augmentent en période de soudure. Pour une grossiste qui arrive à commercialiser 100 tonnes de pomme de terre pendant l'année, son revenu net peut être estimé à 55 millions de FG (4.400 €).

6.1.5 La consommation de pomme de terre

- ❖ La consommation de pomme de terre est devenue un véritable point fort de la filière pomme de terre. Elle est à la hausse puisque toutes les pommes de terre produites sont vendues. Cette progression n'est que partiellement à mettre au compte des exportations puisque depuis l'épisode Ebola, les circuits d'exportation ont faibli en particulier vers les destinations Nord (Sénégal, Guinée Bissau, Gambie). Ce sont donc bien les consommateurs guinéens qui sont responsables de la l'absorption de la hausse de la production. Celle-ci a évolué de +44% entre 2017-2018 et 2019-2020.

Cette hausse est en grande partie due à l'augmentation des besoins dans les zones minières. De nouvelles mines sont ouvertes et génèrent une demande en produits agricoles sur l'ensemble du territoire.

- ❖ Sur le plan du goût, la pomme de terre locale semble plus appréciée que la pomme de terre importée et cela constitue un point fort sur lequel la filière doit s'appuyer pour développer la consommation.
- ❖ Par ailleurs, d'un point de vue nutritionnel pour les populations, la pomme de terre se classe parmi les plantes à racine ou tubercule les plus nutritives. Elle participe donc à une amélioration de la sécurité alimentaire du pays.

6.1.6 Les importations

La baisse des importations de pomme de terre en provenance d'Europe ou d'autres pays est un atout majeur pour la production nationale. Seules les importations à partir du Mali nécessiteront de mener des actions pour les remplacer par la production nationale. On peut dire que le pays est plus ou moins autosuffisant en pomme de terre.

6.1.7 Les exportations

Elles existent et constituaient jusqu'à il y a quelques années, un véritable atout pour les débouchés de la pomme de terre guinéenne. Mais les fermetures de frontières ont sérieusement ébranlé les circuits de vente qui vont devoir se reconstruire après l'épisode Covid et les élections présidentielles.

6.1.8 La transformation

La transformation de la pomme de terre est un atout potentiel intéressant pour absorber les mises en vente excessives au moment de la récolte. Mais avant qu'elle devienne pleinement un atout pour la filière et le marché, il faut que l'usine de transformation démarre et que l'organisation des achats de matière première et de distribution de frites soit bien rodée.

6.2 LES POINTS FAIBLES

Les points faibles de la filière restent encore nombreux et touchent plus spécifiquement la commercialisation et l'organisation du marché.

6.2.1 Le stockage de la pomme de terre

C'est sans doute le point faible le plus important de la filière. La pomme de terre est un tubercule qui a des difficultés de stockage comme la plupart des tubercules. Cependant, différents facteurs peuvent faire varier le problème.

- ❖ L'utilisation excessive des engrais ou leur application au mauvais moment va entraîner une concentration d'eau dans le tubercule qui sera totalement défavorable à son stockage. Idem pour l'arrosage de la plante : celui-ci doit être arrêté au moins deux semaines avant la récolte afin de limiter le taux d'humidité du produit. Il faut que le tubercule ait un taux de matière sèche suffisamment important pour pouvoir être conservé plusieurs semaines. Les pommes de terre importées d'Europe ont généralement un taux de matières sèches important et elles se conservent plutôt bien en Afrique.
- ❖ Les lieux de stockage sont très mal adaptés aux besoins de la pomme de terre. Le lieu de stockage doit être aéré et la pomme de terre placée sur des systèmes de claies qui permettent au produit de ne pas chauffer par l'entassement ou la mauvaise aération. Idéalement, la pomme de terre devrait être stockée dans un lieu qui ne dépasse pas 15°C. Mais, ni au niveau des producteurs, ni au niveau des magasins des Unions, ni au niveau du stockage sur les marchés on ne trouve des équipements adaptés. Le seul stockage conforme est actuellement au niveau des chambres froides de la Plateforme de Timbi Madina. Et leur capacité est limitée à 400 tonnes pour les semences et 800 tonnes pour la production commercialisée.

Les pertes dues au stockage peuvent être importantes : certains commerçants parlent de 5 à 10%, d'autres de 30%. La faiblesse du stockage gêne la bonne commercialisation car cela ne permet pas d'étaler dans le temps la mise sur le marché de la pomme de terre, ce qui permettrait de maintenir les prix de vente à un certain niveau et d'avoir la production nationale présente sur le marché tout au long de l'année.

6.2.2 L'emballage des pommes de terre

Deux problèmes se posent pour les emballages :

- ❖ L'emballage de la pomme de terre est actuellement constitué d'un sac en filet fait de fibres plastiques. Ces sacs ont un côté positif : ils sont solides, ils permettent l'aération du produit et on peut voir la grosseur des pommes de terre. Ils ne sont pas chers à l'achat et sont produits sur place à Conakry. Mais par contre, ils ne protègent pas les tubercules contre les chocs et les blessures, en particulier pendant le transport et les manutentions. Les blessures sur la pomme de terre sont source de pourrissement rapide et de perte de produit. Les sacs en jute sont plus recommandés pour le transport du produit mais ils sont très rares et ne sont pas produits dans le pays.
- ❖ La contenance des sacs filets est de 25 kg. Au niveau des grossistes, la contenance de ces sacs est bonne. Elle est également bonne pour les restauratrices qui produisent des frites pour la restauration de rue. Mais pour les ménages, la contenance est trop importante par rapport à leurs capacités financières. Si la production veut s'adapter à la consommation des ménages, il faut prévoir des contenances plus faibles, de l'ordre de 5 à 10 kg.

- ❖ Les sacs filets sont prévus pour contenir 25 kg de pomme de terre. Au moment de l'achat au producteur, les sacs ne sont pas pesés mais sont payés sur la base de 25 kg/sac. Mais les commerçants maximisent la contenance du sac en le remplissant à ras bord ce qui leur permet ainsi de profiter de 3 à 5 kg gratuits par sac. Le producteur est donc souvent perdant avec ce système d'emballage.

6.2.3 Le transport de la pomme de terre

Le transport de la pomme de terre représente le deuxième grand point faible de la filière de commercialisation. Et à ce niveau, plusieurs volets sont à revoir :

- ❖ Le volet matériel de transport : les camions sont vieux et en mauvais état au niveau mécanique, ce qui est source d'accident et de panne. Ce problème ne touche pas seulement la pomme de terre mais l'ensemble du transport des produits agricoles périssables. Les pièces détachées sont difficiles à trouver.
- ❖ Le volet équipement intérieur des camions : les camions ne sont pas équipés pour transporter la pomme de terre dans de bonnes conditions. Il n'y a pas de caisse, pas de zone dédiée dans le camion. Les pommes de terre sont souvent transportées avec d'autres légumes en vrac, ce qui peut être source d'humidité et de blessures.
- ❖ Le volet état des routes : la situation des routes en Guinée est particulièrement mauvaise puisque plus de 50% sont en mauvais état dans l'ensemble du pays et tout type de route confondu. Transporter des produits d'un point à un autre relève très souvent d'une aventure qui dure la journée entière, voire plus. Ce mauvais état des routes participe au mauvais traitement des pommes de terre engendrant blessures et pourrissement.
- ❖ Les prix du transport sont estimés trop élevés par la plupart des acteurs de terrain. Les tarifs sont généralement un résultat de négociation entre le syndicat et le propriétaire du camion, entre le propriétaire du camion et son locataire, puis entre le locataire et les utilisateurs (commerçants). Il y a trop de personnes dans les négociations de ce prix et chacun veut pouvoir obtenir sa marge sur les trajets à effectuer. Le fonctionnement et l'organisation de la filière transport est à revoir avec les acteurs concernés pour éliminer ceux qui ne sont pas indispensables. Les tarifs doivent être affichés et non-négociables à la hausse ou à la baisse.

6.2.4 Les taxes routières informelles

La Guinée n'échappe pas à ce qui constitue la plaie des axes routiers partout en Afrique de l'Ouest : la taxe routière informelle que les chauffeurs doivent payer pour tout chargement qui rencontre un barrage de police, de gendarmerie ou de douanes. Malgré de nombreuses plaintes et demandes à l'Etat pour faire stopper ce racket, la situation n'évolue pas et impacte finalement sur le prix du produit au consommateur.

Ce point faible de l'administration guinéenne doit pouvoir être amélioré par des actions à mener auprès des administrations concernées et une vraie volonté politique.

6.2.5 La vente individuelle au niveau des producteurs

Cette vente individuelle des producteurs, largement développée dans toutes les zones de production, n'est pas un atout pour la filière. Des tentatives de regroupement des ventes à travers le système des organisations paysannes n'a malheureusement pas donné de bons résultats et ont été abandonnées à cause en particulier des pertes enregistrées à cause du stockage. Si les conditions de stockage s'amélioraient, il serait positif pour le système des organisations paysannes de maîtriser la commercialisation le plus loin possible afin de maîtriser les prix sur les grands marchés de consommation.

6.2.6 Les importations du Mali en Haute Guinée

Il apparaît que l'approvisionnement de la Haute Guinée en pomme de terre se fait en grande partie à partir du Mali. C'est un point faible évident dans le système de commercialisation de la pomme de terre du Fouta, d'autant plus que la Haute Guinée est une zone de grande consommation à cause des nombreuses zones minières présentes dans cette région et d'autre part du fait que le Mali ne produit pas toute l'année comme la Guinée et devrait être moins présent sur le marché guinéen.

La situation actuelle est favorisée par plusieurs aspects : 1) la cherté de la pomme de terre du Fouta par rapport à celle de Bamako, 2) le mauvais état des routes entre le Fouta et la Haute Guinée alors que la route vers Bamako est en meilleur état, 3) des pertes occasionnées par le transport sont partagées entre les commerçants de Bamako et de Kankan, ce que les commerçantes du Fouta refusent 4) l'irrégularité du stock des pommes de terre du Fouta ce qui engendre un risque sur les volumes disponibles lors du déplacement des commerçantes de Kankan vers le Fouta.

Tous ces aspects doivent trouver une solution entre les commerçants du Fouta et les commerçants de Haute Guinée.

6.2.7 La concurrence de la pomme de terre avec d'autres produits

La consommation de la pomme de terre est freinée par la présence d'autres produits plus habituels dans la diète journalière des guinéens (patate douce, manioc, tarot, riz, fonio, mil, sorgho, maïs) et dont les prix sont nettement moins élevés. Des actions d'information doivent être menées pour introduire de manière plus importante la présence de la pomme de terre dans la diète journalière des populations.

6.2.8 La politique de l'Etat

La politique de l'Etat sur la pomme de terre n'est pas clairement visible dans les différents documents de stratégie du secteur agricole. Cette incapacité à donner une stratégie bien définie au développement de la pomme de terre et à son marché laisse supposer que la production de pomme de terre est un peu mise de côté par le Ministère de l'Agriculture alors que la filière génère des montants importants et fait vivre beaucoup de petits acteurs dans l'agriculture et dans les marchés. Par ailleurs, c'est un produit d'exportation dont l'envergure pourrait être développée car certains pays limitrophes sont demandeurs.

6.2.9 L'apparition de nouvelles maladies

L'arrivée du mildiou en 2016 peut être considéré comme un problème introduit plus ou moins définitivement dans une zone qui en était exempte. Cela a été une catastrophe pour la production de cette année là où beaucoup de producteurs ont perdu leur récolte. Et la maladie introduite nécessite désormais des traitements qui augmentent les coûts de production.

L'introduction de matériel végétal non contrôlé par les frontières terrestres est un point faible sur lequel le système des organisations paysannes doit travailler avec les services du conditionnement basés aux frontières.

B. LA STRATEGIE A MOYEN TERME ET LE PLAN D' ACTIONS

7. LA STRATEGIE A MOYEN TERME

L'étude menée a pour objectif d'accroître les parts de marché de la pomme de terre de Guinée sur les marchés nationaux et dans les pays de la sous-région Ouest africaine.

Développer les parts de marché d'un produit, c'est augmenter les ventes du produit soit par rapport à la concurrence si le marché n'a pas de grandes possibilités de développement, soit en élargissant le marché potentiel vers d'autres consommateurs. En ce qui concerne la pomme de terre fraîche de Guinée, l'augmentation des parts de marché peut se faire sur ces deux plans :

- ❖ L'augmentation en captant le marché de la concurrence est possible surtout sur la zone de la Haute Guinée qui est actuellement largement desservie par l'importation de pomme de terre en provenance du Mali. L'augmentation des ventes, en prenant le marché des importations provenant d'Europe ou d'autres pays par le port de Conakry, sera moins intéressant car ces importations, comme on l'a vu dans l'analyse de la filière, ont été particulièrement réduites ces deux dernières années et représentent un volume peu significatif.
- ❖ L'augmentation en élargissant le marché potentiel vers d'autres clients est sans doute l'action qui donnera les meilleurs résultats. Deux types de marché sont à viser :
 - le marché national qui a une capacité de progression comme on l'a vu dans l'analyse précédente et qui consomme déjà une grande part de la production nationale ;
 - Les marchés des pays limitrophes en choisissant ceux où le potentiel d'augmentation est important. Ces marchés sont déjà clients de la pomme de terre de Guinée mais ils ont été particulièrement malmenés ces dernières années avec les problèmes sanitaires d'Ebola et du Covid, voire les élections présidentielles tout récemment qui ont engendré la fermeture des frontières.

Sur la base de ces deux objectifs de développement des parts de marché, il faut que les moyens logistiques suivent, c'est-à-dire que la production continue d'augmenter, que le stockage devienne un véritable outil de gestion des volumes mis sur le marché, que les flux de produits soient facilités par un système de transport en bon état de fonctionnement et par des acteurs dynamiques, organisés et bien introduits dans les réseaux commerciaux transfrontaliers, que le produit soit bien adapté aux besoins des consommateurs et que les prix restent abordables pour ces consommateurs. Pour que cette stratégie puisse être mise en œuvre il faut également une structure pour piloter son développement.

7.1 LES AXES DE DEVELOPPEMENT DE CETTE STRATEGIE

Cette stratégie va se développer selon 3 axes principaux :

7.1.1 Axe 1 : Le développement des marchés intérieurs et extérieurs

Le marché intérieur est composé de différentes zones de consommation :

- ❖ Le marché de Conakry qui représente le plus gros marché de consommation du pays du fait que les 2.317.376 habitants qui l'habitent sont tous des consommateurs potentiels ; C'est aussi une zone de transit pour orienter la pomme de terre vers d'autres destinations.

- ❖ Les zones minières où les habitants ont des revenus suffisants qui leur permettent d’être des consommateurs clefs pour la pomme de terre ;
- ❖ La zone du Fouta Djallon qui est une zone de consommation naturelle de la pomme de terre du fait qu’elle est produite dans cette région et que des habitudes alimentaires se sont développées au fil du temps en incluant la pomme de terre. Elle représente près de 2 millions d’habitants entre les régions de Mamou et de Labé ;
- ❖ La zone de Haute Guinée qui est consommatrice de pomme de terre à cause entre autres des zones minières qui s’y trouvent mais dont une grosse partie de l’approvisionnement vient du Mali. Elle représente entre 3,5 et 4 millions d’habitants entre les régions de Faranah et de Kankan.

Tous ces marchés sont à développer et à ceux-là il faut aussi ajouter les marchés extérieurs dont il est actuellement difficile d’évaluer l’importance faute d’informations sur les volumes passant la frontière.

Pour développer cet axe stratégique 1, plusieurs objectifs spécifiques (OS) seront à atteindre.

➤ **OS 1 : La conquête du marché de la Haute Guinée**

Pour la zone de la Haute Guinée, il est clair que la pomme de terre du Fouta doit récupérer ce marché à son profit en identifiant les avantages actuels de l’approvisionnement malien par rapport à celui du Fouta pour les commerçants de la Haute Guinée et en évaluant les volumes concernés par ce commerce. Dans un deuxième temps, il faut que les commerçants de Haute Guinée puissent rencontrer leurs homologues du Fouta pour mettre en place des relations commerciales constructives.

➤ **OS2 : Le développement de la consommation dans les grandes villes et les zones minières**

Pour augmenter la consommation de la pomme de terre dans ces lieux où la population est plutôt dense et où les revenus financiers sont présents pour un certain nombre de consommateurs (cadres de l’administration, riches commerçants, employés des mines, etc.) plusieurs actions devront être engagées :

- Une présence toute l’année de la pomme de terre du Fouta sur les marchés de façon à faire baisser les importations ;
- La création d’une zone de stockage adaptée à Conakry et dans d’autres grandes villes pour faciliter l’étalement de l’offre dans l’année ;
- La création d’événements commerciaux et la mise en place d’une information sur la pomme de terre et ses bienfaits auprès des consommateurs ;
- L’adaptation des produits vendus aux besoins des consommateurs (variétés, emballage, produits transformés).
- L’appui pour l’émergence de petites unités de transformation à travers la promotion de l’entrepreneuriat urbain.

➤ **OS3 : L’exploration des marchés extérieurs**

On sait que tous les pays limitrophes sont consommateurs de pomme de terre de manière plus ou moins importante. Certains de ces pays sont de plus gros producteurs que la Guinée (Sénégal, Mali) mais restent importateurs car ils produisent principalement que pendant une seule saison alors que la Guinée produit pendant 3 saisons chaque année. D’autres pays (Sierra Leone, Libéria, Guinée Bissau, Gambie, Côte d’Ivoire) ne sont pas producteurs mais importent tout au long de l’année en provenance des pays européens mais aussi de certains pays ouest africains dont la Guinée.

Ce marché extérieur est actuellement insuffisamment connu et avant de lancer toute action d'appui au développement des exportations vers les pays voisins, il faut faire un bilan de la situation de l'offre et la demande dans chacun de ces pays.

➤ **OS4 : La mise en place d'un système de suivi du marché national**

Tout au long de l'analyse du marché national, le manque de données statistiques a fait cruellement défaut et l'équipe de la mission a dû travailler sur la base d'estimations qui manquent de précision. Il apparaît indispensable que pour connaître ce marché intérieur, des données soient collectées à différents niveaux de la filière afin de pouvoir mieux suivre le fonctionnement de ce marché et l'importance de chaque zone de consommation.

La collecte et le traitement de données apparaissent indispensables pour le bon développement de la filière et de son marché.

7.1.2 Axe 2 : L'augmentation de la production

L'objectif visé par la stratégie est le moyen terme (3 à 5 ans). Actuellement la production commercialisée porte sur un volume estimé de 35.000 tonnes (voir Chapitre 2.1.1.2.). Sur ce volume, on peut estimer que les $\frac{3}{4}$ sont consommés dans le pays, soit environ 26.250 tonnes et 8.750 tonnes sont exportés. Pour que l'axe 1 de la stratégie puisse réussir, il faut que la production commercialisée soit à la hauteur de la demande du marché tout au long des 5 années à venir, ce qui veut dire qu'une augmentation des superficies cultivées soit réalisée ainsi qu'une amélioration de la productivité.

➤ **OS1 : L'augmentation des superficies**

Des efforts importants doivent être menés pour augmenter les investissements agricoles, en particulier ceux qui touchent aux aménagements hydro-agricoles, aux équipements, et à l'installation de nouveaux producteurs qui mettront en valeur les nouvelles superficies créées.

Certaines zones de production ont déjà un potentiel important à développer. Par exemple, l'UGAS possède 192 ha de périmètres déjà aménagés et qui restent à valoriser. De son côté, la FPDF projette d'augmenter ses superficies de 100 ha par an. Ces perspectives montrent que l'augmentation de la production est possible et qu'elle sera en mesure d'atteindre les besoins du marché.

➤ **OS2 : L'augmentation de la productivité**

Pour accompagner l'augmentation des superficies, il faut aussi envisager une augmentation des rendements. Des gains de productivité sont encore envisageables en appliquant partout les recommandations techniques qui permettent à la pomme de terre de pousser dans de bonnes conditions.

7.1.3 Axe 3 : L'amélioration de la logistique de la commercialisation

Comme on l'a fait apparaître dans les difficultés rencontrées par la filière pomme de terre, la logistique de la commercialisation présente de nombreux problèmes qu'il va falloir résoudre pour qu'elle puisse prendre la suite de la production et participer à l'amélioration des parts de marché. Plusieurs défis sont à relever portant en particulier sur le stockage et sur le transport, mais aussi sur la mise en place d'une stratégie de commercialisation claire pour les structures paysannes qui encadrent la production et qui restent actuellement peu impliquées dans la commercialisation.

➤ **OS1 : L'amélioration du stockage**

Comme on l'a décrit dans les contraintes, le stockage est une des grandes faiblesses de la filière de la pomme de terre. C'est une faiblesse technique qu'il n'est pas facile de solutionner.

Cependant plusieurs pays africains sont producteurs de pomme de terre (en particulier le Rwanda, le Sénégal, le Mali) et ont pu mettre en œuvre certaines avancées techniques pour améliorer le stockage. Ces innovations techniques doivent être analysées et transposées au niveau du stockage dans les zones de production et dans les zones de consommation. Des investissements importants devront être faits pour améliorer la situation.

➤ **Défi 2 : L'amélioration du transport et de son environnement**

Le transport et l'état des axes routiers sont deux autres points faibles de la commercialisation. Au niveau du transport, l'état du matériel roulant, les coûts de transport et les taxes informelles sont les principaux thèmes sur lequel il faudra apporter des améliorations. Quant aux axes routiers, c'est l'Etat qui devra investir et améliorer le désenclavement des zones de production et les principaux axes routiers qui permettent l'acheminement des produits vers les consommateurs. Si ces investissements ne sont pas réalisés, c'est toute la logistique de la commercialisation qui sera impactée.

➤ **Défi 3 : La définition et la mise en place d'une stratégie de commercialisation pour les structures d'organisations paysannes**

Pour faciliter l'augmentation des ventes destinées à la consommation intérieure et à l'exportation, il faut que les structures paysannes (FPFD et UGAS) s'impliquent dans la commercialisation et se dotent d'une stratégie de commercialisation. Elle sera un atout pour le développement des différents marchés de consommation car elle apportera une vision plus organisée des étapes successives de la commercialisation.

Pour démarrer et faciliter cette implication, il faut viser en priorité les activités de commercialisation qui se déroulent dans la zone de production, c'est-à-dire la collecte et le groupage des produits ainsi que la mise en place d'une politique de stockage qui permettra d'approvisionner le marché de manière plus régulière dans le temps.

7.2 LES OBJECTIFS CHIFFRES DE CETTE STRATEGIE

La stratégie à moyen terme pour augmenter les parts de marché de la pomme de terre s'appuie sur une situation existante qui est malheureusement peu chiffrée. On connaît difficilement la production et on ne connaît pas les exportations. Il n'est cependant pas envisageable de proposer une stratégie à 3 ou 5 ans sans fixer des objectifs à atteindre en matière de parts de marché, de production, de consommation et d'exportations.

7.2.1 Ce que l'on connaît sur la situation actuelle

On sait que la production a progressé et qu'elle continue de progresser mais de manière un peu erratique au regard des événements qui viennent la perturber (Ebola, Miliou, Covid, autres événements sociaux). Ces dernières années, la production de la FPFD (80% de la production nationale) a pu facilement augmenter de près de 40% entre deux années mais aussi perdre de son élan avec une progression ne dépassant pas 5% toujours entre deux années.

TABEAU 15 : PROGRESSION DE LA PRODUCTION POUR LA FPDF ET POUR L'UGAS

	FPDF	Progression annuelle	UGAS	Progression annuelle
	en tonnes			
2015-2016	18 823			
2016-2017	26 098	39%	1 350	
2017-2018	28 814	10%	1 890	40%
2018-2019	30 176	5%	2 470	31%
2019-2020	41 593	38%	3 330	35%
2020-2021 (1)	45 769	10%	1 908	-43%

Source : FPDF et UGAS

Une augmentation de production signifie souvent une augmentation des superficies et donc des investissements hydroagricoles qui sont des investissements coûteux. Cela signifie aussi une augmentation des rendements qui proviendra d'un matériel végétal de bonne qualité, d'un amendement des sols et de l'application des bonnes techniques culturales. Mais cela signifie aussi une situation économique, sanitaire et politique stable qui encourage les producteurs dans leurs investissements. Cet ensemble de facteurs n'est pas toujours observable en même temps chaque année, ce qui explique la progression irrégulière de la production.

7.2.2 Les objectifs de production d'ici à 5 ans

En tenant compte de ces facteurs d'irrégularité, on peut cependant faire des projections de production pour les années à venir. Les différentes structures d'encadrement de la production ne progressent pas de la même manière ; aussi, en prenant différents rythmes de progression selon ces structures et leurs types de production, on peut envisager une production nationale d'ici 5 ans de **93.000 tonnes**, soit une augmentation de 80% par rapport à la campagne 2019-2020. Cette production permettra la mise sur le marché d'un volume de près de **63.000 tonnes**⁶⁴ de pomme de terre en 2025-2026.

N.B. : Il est précisé que les 5 années de projection vont de 2021-2022 à 2025-2026. L'année de référence est 2019-2020. L'année 2020-2021 est une année déjà démarrée mais dont la production n'est pas encore complètement connue et elle ne peut donc être l'année de référence. Elle apparaît en italique dans le Tableau 15.

Ces projections sont basées sur l'analyse suivante de la situation actuelle et à venir :

- Pour la FPDF, la Fédération projette une production de 70.000 tonnes d'ici à 2025 (2024-2025), ce qui met le taux de progression annuel aux alentours de 11% pour les 4 années à venir (2021-2022 / 2024-2025), ce qui semble raisonnable au regard de la progression observée les années précédentes. C'est le taux de progression qui sera retenu pour la FPDF jusqu'en 2025-2026 (5 ans à venir).
- Pour l'UGAS, on constate que la progression de la production a été stoppée en 2020-2021 avec une baisse estimée de -43% dans les projections faites par l'Union. Il apparaît que les producteurs ayant subi trop de revers et de pertes sont en train, pour certains, d'abandonner la production de pomme de terre pour

⁶⁴ En appliquant le raisonnement développé dans le chapitre 2.1.1.2.

se focaliser sur la production de légumes, en particulier les aubergines⁶⁵. Si cette tendance s'avère lourde, cela veut dire que les taux de progression enregistrés pour les années précédentes (voir Tableau 15) ne pourront plus être les mêmes. Cependant avec l'arrivée de l'usine de transformation à Mamou, l'UGAS table sur une reprise de la production et estime la progression à 10% par an pour les 5 années à venir (2021-2022 / 2025-2026) sur la base de la production enregistrée en 2019-2020.

- Pour les producteurs individuels et autres groupements, on peut estimer que la production progressera moins vite que pour les deux grandes structures d'encadrement car ils seront moins aidés. Le taux de progression est donc estimé à 5% par an pour les 5 années à venir.

TABLEAU 16 : PROJECTIONS DE LA PRODUCTION DE POMME DE TERRE SUR LES 5 ANNEES A VENIR

	FPFD	UGAS	Productions individuelles (1)	Total	Volumes commercialisés
	en tonnes				
2015-2016	18 823				
2016-2017	26 098	1 350	5 175	32 623	
2017-2018	28 814	1 890	5 314	36 018	24 300
2018-2019	30 176	2 470	5 074	37 720	25 400
2019-2020	41 593	3 330	7 068	51 991	35 000
2020-2021	45 769	1 908	8 112	55 789	37 700
2021-2022	50 804	3 663	8 518	62 984	42 500
2022-2023	56 392	4 029	8 944	69 365	46 800
2023-2024	62 595	4 432	9 391	76 418	51 580
2024-2025	69 481	4 875	9 860	84 217	56 850
2025-2026	77 123	5 363	10 354	92 840	62 670

(1) Le calcul de ces productions individuelles est fait sur la base que la FPFD est connue pour produire 80% de la production nationale

Source : FPFD + UGAS + calculs de l'auteur

7.2.3 Les objectifs de consommation d'ici à 5 ans

Comme pour la production, on observe que la consommation augmente au fil des ans en suivant la progression un peu erratique de la production. En 2019-2020, on estime que la consommation nationale de pomme de terre représente les $\frac{3}{4}$ de la production commercialisée (26.250 tonnes) et que le dernier quart de cette production (8.750 tonnes) est exporté. Cela donne une consommation par tête de 2,1 kg/personne/an (voir Chapitre 31), ce qui reste faible par rapport à d'autres pays africains comme le Mali où la consommation est estimée à 16 kg/personne/an en 2019 et le Sénégal où la consommation par tête est estimée à 7,6 kg/personne/an en 2017⁶⁶.

⁶⁵ Les aubergines ont une rentabilité aussi importante que celle de la pomme de terre.

⁶⁶ Le Mali produit 310.000 tonnes en 2018-2019 pour une population de 19,496 millions d'habitants. Le Sénégal produit 118.000 tonnes en 2017 pour une population estimée à 15,420 millions d'habitants.

Pour réaliser des projections de consommations sur les 5 ans à venir (2021-2022/2025-2026), on sait que la consommation va augmenter mécaniquement avec l'augmentation de la population. Sur cette base, on peut envisager deux hypothèses :

- ❖ **Hypothèse 1 :** on applique le taux de consommation de 2019-2020 de 2,1 kg/personne/an et il reste fixe pendant les 5 années à venir. On obtient un volume de 30.964 tonnes pour la consommation de 2025-2026, ce qui est largement en dessous des projections de production commercialisée estimée à 63.000 tonnes (voir Tableau 16). Le solde de 31.936 tonnes représente le volume destiné aux exportations, mais il dépasse largement les $\frac{1}{4}$ de la production commercialisable et représente une augmentation très importante des exportations (multiplié par 2,7) par rapport à l'estimation faite pour 2019-2020 (8.750 tonnes). Cette hypothèse ne semble pas réaliste ni pour la non-progression du taux de consommation ni pour l'augmentation très forte des exportations.
- ❖ **Hypothèse 2 :** on applique une consommation par tête progressive sur les 5 années pour atteindre la consommation de 3,2 kg/personne/an en 2025-2026. Ce taux de consommation à atteindre représente la production commercialisée estimée en 2025-2026 (63.000 tonnes) destinée à la consommation nationale qui représente les $\frac{3}{4}$ de la production commercialisée (47.250 tonnes) divisée par la population nationale estimée en 2025-2026 par l'INS⁶⁷.

TABEAU 17 : CALCUL DU TAUX DE CONSOMMATION PAR TETE A ATTEINDRE EN 2025-2026

	Unité	Volumes
Production nationale projetée en 2025-2026 (chiffre arrondi)	tonne	93 200
Production commercialisée projetée en 2025-2027 (chiffre arrondi)	tonne	63 000
Production destinée à la consommation en 2025-2026 (3/4 de la production commercialisée)	tonne	47 250
Population nationale en 2026 (source : RGPH 2014 -INS)	habitant	14 744 861
Tx de consommation par tête en 2025-2026	kg/pers/an	3,2

Avec ce calcul, on obtient un volume destiné à la consommation de 47.184 tonnes en 2025-2026. Le solde de 15.725 tonnes représente $\frac{1}{4}$ de la production commercialisée et est destiné à l'exportation.

Les deux hypothèses de projection de la consommation d'ici 2025-2026 sont reprises dans le Tableau 18.

⁶⁷ Institut National de la Statistique

TABLEAU 18 : PROJECTIONS DE LA CONSOMMATION ET DES EXPORTATIONS D'ICI L'ANNEE 2025-2026

	Unité	Année de base	Année en démarrage	Projections				
		2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	2024-2025	2025-2026
Population nationale (source RGPH 2014 - INS)	habitant	12 559 623	12 907 395	13 261 638	13 622 399	13 989 796	14 363 931	14 744 861
Hypothèse 1 : Tx de conso/tête stable	kg/pers/an	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Conso nationale projetée d'ici 2026	tonne	26 375	27 106	27 849	28 607	29 379	30 164	30 964
Production nationale projetée d'ici 2026	tonne	51 991	57 211	63 994	70 242	77 137	84 750	93 156
Production commercialisée projetée d'ici 2026	tonne	35 000	38 600	43 200	46 500	52 000	56 200	62 900
Exportations projetées d'ici 2026	tonne	8 750	11 494	15 351	17 893	22 621	26 036	31 936
Hypothèse 2 : Tx conso/tête progressif	kg/pers/an	2,1	2,2	2,4	2,6	2,8	3,0	3,2
Conso nationale projetée d'ici 2026	tonne	26 375	28 396	31 828	35 418	39 171	43 092	47 184
Production nationale projetée d'ici 2026	tonne	51 991	57 211	63 994	70 242	77 137	84 750	93 156
Production commercialisée projetée d'ici 2026	tonne	35 000	38 600	43 200	46 500	52 000	56 200	62 900
Exportations projetées d'ici 2026 (1/4 de la production commercialisée)	tonne	8 750	9 650	10 800	11 625	13 000	14 050	15 725

Au regard des résultats des deux hypothèses, on privilégiera l'hypothèse 2 qui semble beaucoup plus réaliste que l'hypothèse 1. Dans le cas de cette hypothèse 2, la consommation va augmenter de près de 80% entre 2019-2020 et 2025-2026.

7.2.4 Les objectifs d'exportation d'ici à 5 ans

Sur la base des calculs réalisés dans le Tableau 18, les projections retenues pour les exportations seront celles de l'hypothèse 2. Elles devront passer de 8.750 tonnes estimées en 2019-2020 à 15.725 tonnes en 2025-2026.

8. LE PLAN D'ACTIONS

8.1 AXE 1 : LE DEVELOPPEMENT DES MARCHES INTERIEURS ET EXTERIEURS

Pour développer ces marchés, quatre objectifs spécifiques sont à atteindre :

- ❖ Objectif spécifique 1 (OS1) : La conquête du marché de la Haute Guinée ;
- ❖ Objectif spécifique 2 (OS2) : Le développement de la consommation dans les grandes villes et les zones minières.
- ❖ Objectif spécifique 3 (OS3) : L'exploration des marchés extérieurs.
- ❖ Objectif spécifique 4 (OS4) : La mise en place d'un système de suivi du marché.

OS 1 : LA CONQUETE DU MARCHÉ DE LA HAUTE GUINEE

Comme on l'a dit plus haut dans le Chapitre 222 portant sur les importations, la Haute Guinée est une région de consommation de pomme de terre mais elle est approvisionnée en grande partie par des importations à partir du Mali qui est proche géographiquement. Pour augmenter les parts de marché de la pomme de terre du Fouta, il est donc important de conquérir ce marché car la Haute Guinée est la région la plus peuplée de Guinée avec 19% de la population.

La répartition de cette population entre les différentes préfectures montre que la préfecture de Siguiri est la plus peuplée avec 35% de la population tandis que celle de Kankan arrive en deuxième position avec 24% de la population. Ces deux préfectures représentent près de 60% de la population de la région, elles sont donc les principales zones à viser pour développer le marché de la pomme de terre du Fouta.

➤ Les objectifs chiffrés à atteindre

La consommation en pomme de terre de la Haute Guinée peut être estimée à près de 5.000 tonnes en 2020 en s'appuyant sur une consommation par tête de 2,1 kg/personne/an. Les projections sur la base d'une consommation par tête progressive (hypothèse 2 – Chapitre 723) établissent la consommation de la région Haute Guinée à 8.800 tonnes en 2026 soit une augmentation des volumes de 3.800 tonnes.

FIGURE 19 : REPARTITION DE LA POPULATION ENTRE LES GRANDES REGIONS DE GUINEE EN 2020

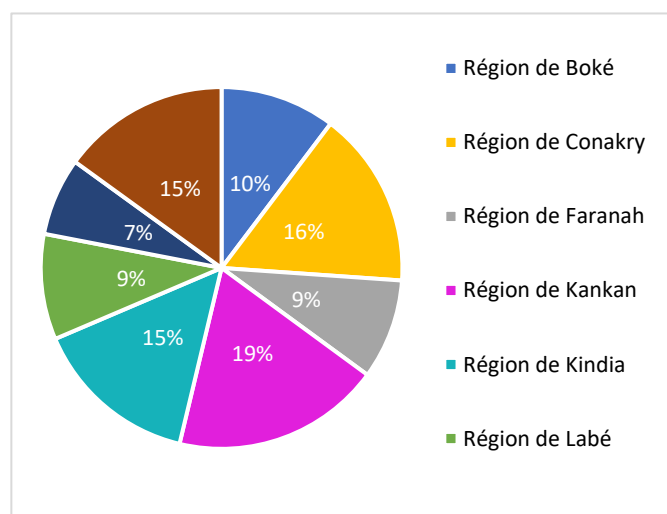
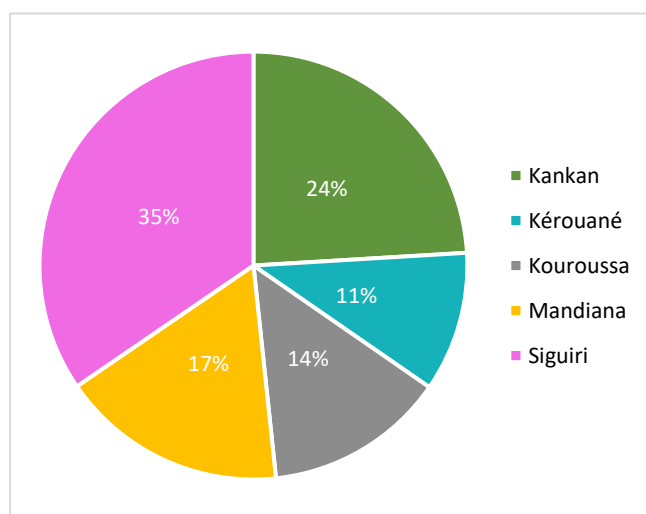


FIGURE 20 : REPARTITION DE LA POPULATION ENTRE LES PREFECTURES DE HAUTE GUINEE EN 2020



Source : RGPH 2014 - INS

TABEAU 19 : PROJECTIONS DES VOLUMES A RECUPERER SUR LES EXPORTATIONS MALIENNES EN HAUTE GUINEE

	Unité	Année de base	Année en démarrage	Projections				
		2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	2024-2025	2025-2026
Population Haute Guinée d'ici 2026	habitant	2 344 937	2 409 867	2 476 006	2 543 362	2 611 957	2 681 809	2 752 930
Taux conso/tête progressif	kg/pers/an	2,1	2,2	2,4	2,6	2,8	3,0	3,2
Conso projetée HG d'ici 2026	tonne	4 924	5 302	5 942	6 613	7 313	8 045	8 809
Part de marché à récupérer en HG :								
Hypothèse 1 : Le Mali fournit 50% des besoins de la HG	tonne	2 462	2 651	2 971	3 306	3 657	4 023	4 405
Hypothèse 2 : Le Mali fournit 80% des besoins de la HG	tonne	3 939	4 241	4 754	5 290	5 851	6 436	7 048

Cependant sur les volumes consommés, une partie est fournie par le Mali mais cette part n'est pas connue. Au regard des flux permanents en saison de récolte, on sait quelle représente une quantité importante. On peut donc travailler sur deux hypothèses :

- ❖ Hypothèse 1 : la part fournie par le Mali actuellement est de 50% ;
- ❖ Hypothèse 2 : la part fournie par le Mali actuellement est de 80%.

Dans l'hypothèse 1, la part de marché à récupérer d'ici 2026 sera de 4.400 tonnes. Dans l'hypothèse 2, cette part de marché à récupérer atteindra un peu plus de 7.000 tonnes.

Ces volumes devront être répartis entre les deux grandes villes de Haute Guinée : Kankan et Siguiri. La ville de Kankan est un grand centre commercial qui approvisionne toutes les préfectures environnantes (Mandiana, Kérouané, Kouroussa), soit environ 65% de la population de la Haute Guinée. La ville de Siguiri approvisionne la préfecture de Siguiri, soit 35% de la population de la Haute Guinée. On peut donc ainsi estimer que les volumes de part de marché à reconquérir sur la Haute Guinée pourraient se répartir ainsi selon les deux hypothèses énoncées plus haut :

TABEAU 20 : REPARTITION ENTRE SIGUIRI ET KANKAN DES VOLUMES DE PART DE MARCHE A RECUPERER

	Unité	Année de base	Année en démarrage	Projections				
		2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	2024-2025	2025-2026
Hypothèse 1								
Kankan (65%)	tonne	1 600	1 720	1 930	2 150	2 380	2 610	2 870
Siguiri (35%)	tonne	860	930	1 040	1 160	1 280	1 410	1 540
Hypothèse 2								
Kankan (65%)	tonne	2 560	2 760	3 090	3 430	3 810	4 180	4 580
Siguiri (35%)	tonne	1 370	1 490	1 660	1 850	2 050	2 250	2 470

Pour atteindre ces objectifs, plusieurs activités doivent être menées.

➤ **Activité 1 : Réaliser une enquête sur les flux de pomme de terre entre le Mali et la Guinée**

Il est actuellement très difficile de connaître les volumes de flux qui passent la frontière entre le Mali et la Guinée. Il est donc important de lancer une enquête spécifique pour chiffrer ces flux au niveau de la frontière.

Plusieurs options sont ouvertes pour la réalisation de cette enquête :

- Option 1 : Travailler avec le service du conditionnement et du contrôle de la qualité basé à Kourémalé pour que celui-ci compte les sacs et identifie les origines des produits (Mali, Maroc, Sénégal). Des contacts devront être pris avec les autorités nationales de ce service. Une méthodologie de travail sera mise en place pour ce comptage et une petite formation sera assurée auprès des fonctionnaires de ce service.
- Option 2 : Recruter plusieurs enquêteurs qui seront postés à la frontière et travailleront de concert avec les services du conditionnement pour la collecte des données. C'est eux qui réaliseront le comptage des sacs et qui transmettront les données au service de l'ANASA⁶⁸.

Ce système de comptage devra être fait pendant un an au moins. L'idéal serait qu'il soit réalisé au moins pendant 3 ans. Pour l'option 1, un système de dédommagement devra être mis en place pour motiver les fonctionnaires chargés de collecter ces données. Pour l'option 2, les enquêteurs pourront être payés par des primes d'enquête.

Les statistiques récoltées devront être prises en charge par le système de suivi de la filière pomme de terre mis en place dans l'action 3 de l'Axe 1.

➤ **Activité 2 : Réaliser une étude comparative entre les conditions de ventes du Mali et celles du Fouta et recenser les commerçants de pomme de terre de Siguiri et de Kankan et hiérarchiser leur importance**

Il apparaît que les prix de vente de la pomme de terre du Mali est inférieur à celui de la pomme de terre de Guinée. Cette attractivité du produit malien est un des principaux avantages qui favorise la pomme de terre du Mali sur les marchés de la Haute Guinée. D'autres conditions de vente du Mali semblent également plus favorables aux commerçantes de Kankan que les conditions de ventes des commerçants du Fouta.

Ces conditions de vente ainsi que les prix de vente et le système d'approvisionnement à partir du Mali doivent être analysés dans le cadre d'une étude comparative entre le Mali et le Fouta. Elle portera entre autres sur une analyse des coûts de production dans les deux pays. Cette étude permettra aux commerçants des deux régions de discuter des conditions commerciales pour les échanges de pomme de terre.

Cette étude aura aussi pour objectif de recenser les commerçantes de Haute Guinée impliquées dans l'importation de la pomme de terre. L'étude devra aussi apprécier leur importance dans ce commerce de la pomme de terre. Dans les entretiens avec les commerçants de Kankan, le nombre semblait atteindre 150 commerçantes qui avaient des relations régulières avec Bamako. Certaines de ces commerçantes peuvent importer régulièrement entre 16 et 24 tonnes de pomme de terre toutes les deux semaines pendant toute l'année.

L'identification et la hiérarchisation permettront de sélectionner les commerçantes les plus actives et les plus importantes afin qu'elles puissent participer aux discussions avec les commerçantes du Fouta.

➤ **Activité 3 : Mettre en place des ateliers de rencontre et d'information entre les principaux commerçants de Siguiri et de Kankan et les principaux commerçants du Fouta Djallon**

Après avoir identifié un certain nombre de commerçantes actives dans le commerce de la pomme de terre en Haute Guinée, il faudra aider à la création de liens commerciaux entre les

⁶⁸ Agence Nationale de Statistiques Agricoles

commerçantes des deux régions. Pour cela, des ateliers de rencontre et de formation seront organisés où commerçants du Fouta et commerçants de Kankan et Siguiri se retrouveront pendant quelques jours.

Plusieurs ateliers sont à prévoir : au moins 2 par an pour les deux premières années de la mise en place de la stratégie et un atelier pour la 3^{ème} année. Les deux ateliers de la première année peuvent être organisés de façon à ce qu'un premier atelier soit réalisé avec les commerçantes de Kankan et le deuxième atelier avec les commerçantes de Siguiri. Cette séparation entre les commerçants des deux principaux pôles commerciaux de la Haute Guinée permettra d'identifier si les problématiques commerciales sont différentes entre ces deux pôles. Lors des ateliers de la 2^{ème} et 3^{ème} année, on pourra envisager de regrouper les commerçantes des deux villes avec celles du Fouta.

Lors de ces ateliers, des échanges seront organisés sur les thèmes des commandes, du transport, du paiement, de l'utilisation de contrat plus formels, des emballages, du stockage, etc.... Des discussions seront engagées sur la base des relations commerciales présentées dans l'étude comparative (Activité 1 – Axe 1) avec pour objectif de mettre à plat les problèmes et de trouver des solutions entre les acteurs. Des pré-commandes pourront aussi être passées selon les périodes où se dérouleront les ateliers.

Lors de ces ateliers, les échanges porteront aussi sur la mise en place d'un réseau de commerçantes dans chacune des villes de Haute Guinée qui par leurs liens pourraient mutualiser certaines pratiques commerciales (achats groupés auprès des producteurs du Fouta, transport groupés des produits, crédits bancaires, prospection de la clientèle dans les zones minières etc..) ou certains moyens (magasins de stockage adaptés à la pomme de terre).

Ces rencontres régulières entre les commerçants des deux régions pourraient déboucher sur un cadre de concertation permanent, élargi éventuellement à certains services d'appui (Directions préfectorales du commerce, ONG spécialisées dans l'appui à la commercialisation).

➤ **Activité 4 : Organiser une visite des sites de production et de stockage pour les commerçants de Kankan et Siguiri**

Lors des deux premiers ateliers de rencontre, l'un avec les commerçants de Siguiri et l'autre avec ceux de Kankan, il faudra organiser une visite de quelques sites de production de la pomme de terre afin de familiariser les commerçants de Haute Guinée aux particularités de cette production. Une rencontre avec les responsables des deux plus importantes structures d'encadrement de la production, FPF et UGAS devra se faire.

➤ **Activité 5 : Mettre en place un système d'accueil et de logement des commerçantes de Kankan et de Siguiri dans les différentes villes du Fouta**

Pour faciliter les relations avec les commerçantes de Haute Guinée, il faut que des points focaux soient identifiés parmi les commerçantes ou les responsables des structures paysannes qui seront en mesure de les recevoir pendant les 3 premières années de mise en place des relations commerciales. Les commerçantes de Kankan et de Siguiri se déplacent habituellement vers Bamako pour passer leurs commandes et ramener la marchandise. Généralement, elles ont des points de chute (amis, famille) à Bamako qui leur permettent de séjourner quelques jours dans la capitale malienne. Pour aider au développement des relations commerciales, il faut donc prévoir des personnes qui joueront ce rôle au niveau du Fouta au moins dans les premiers mois des premiers approvisionnements.

OS 2 : LE DEVELOPPEMENT DE LA CONSOMMATION DANS LES GRANDES VILLES ET LES ZONES MINIERES

Dans le cadre de cette action, il s'agit d'élargir le nombre de consommateurs de pomme de terre et d'augmenter la consommation de ceux qui sont déjà consommateurs. Il existe deux types de consommateurs : les consommateurs directs (les ménages) et les consommateurs indirects (les restaurateurs - tout type de restauration confondue, les hôteliers et les transformateurs). Tous ces types de consommateurs devront voir leur consommation augmenter grâce aux activités menées dans le cadre de l'axe 2

➤ **Activité 6 : Diffusion d'une information sur la pomme de terre et célébration d'événements commerciaux**

La pomme de terre est un produit connu par les populations guinéennes mais elle reste considérée comme un produit de luxe qui se consomme lors des fêtes religieuses ou les événements sociaux (mariage, baptême, funérailles). Elle est également consommée dans les restaurants (restaurant de luxe et restaurants de rue) sous forme de frites. Les familles en consomment peu sauf dans les zones de production comme le Fouta ou dans les zones minières où le pouvoir d'achat est plus élevé que la moyenne du pays et dans les grands centres urbains où les hauts fonctionnaires nationaux et internationaux résident.

Pour développer la consommation auprès des familles, il faudra :

- ❖ Mener une ou des campagnes d'information sur les bienfaits de la pomme de terre. La pomme de terre est considérée comme un légume complet riche en glucide, potassium, en fibres et elle contient de nombreuses vitamines (E, B1, B6, C), de l'amidon et des minéraux nécessaires à la santé humaine. A cela, il faut ajouter que c'est un sucre lent qui constitue un apport important dans la fabrication de l'énergie dont le corps a besoin. Lors de cette campagne d'information, il pourrait être intéressant de mettre en avant la marque « Belle de Guinée » qui n'a jamais été vraiment valorisée. Il serait également intéressant de travailler sur les qualités spécifiques des variétés selon l'utilisation culinaire que l'on veut faire.
- ❖ Ces campagnes d'information nécessiteront le recrutement d'une agence de communication pour élaborer les messages qui seront diffusés par la radio nationale et par les radios locales de proximité qui émettent dans les villes et dans les zones minières et qui sont très écoutées.
- ❖ Créer des journées événement sur la pomme de terre dans les centres urbains où la consommation est à développer ou célébrer des journées déjà existantes. Plusieurs événements peuvent être organisés comme :
 - **Organisation d'un concours Prix Qualité** : pour permettre aux consommateurs et aux populations en général d'apprécier la qualité de la pomme de terre en fonction des différentes origines (ou des variétés) et créer une émulation entre les acteurs (producteurs et commerçants) sur le thème de la qualité, on peut initier une journée promotionnelle « concours Prix Qualité » dans les villes de consommation avec un jury composé de personnalités locales (élus, restaurateurs...). Le concours sera largement médiatisé avec des prix attribués aux lauréats par catégorie (producteurs, commerçants, restaurateurs etc..). En marge du concours, on organise d'autres activités comme l'exposition de produits artisanaux de la zone de production de la PT ou un petit défilé de mode traditionnel du Fouta. Deux à trois concours peuvent être organisés par an successivement dans différents villes ciblées pour la conquête de marchés.

- **Participation des producteurs et des grossistes aux foires** : organisées à l'occasion de manifestations culturelles ou politiques initiées par les autorités, ces événements seront mis à profit pour faire connaître et vendre les pommes de terre des organisations paysannes et des grossistes.
- **Célébration de la journée mondiale de la pomme de terre** qui se tient le 19 mars de chaque année, avec diffusion d'information au niveau des radios, tenue de stands de présentation de la production guinéenne sur les grands marchés de consommation, etc...
- **Séances de dégustation** : des séances de dégustation des plats à base de pomme de terre dans les écoles, sur les marchés et dans les restaurants seront organisées pour sensibiliser les consommateurs dans les villes où la consommation doit être développée .
- **Identification de points de vente** : des entretiens avec les commerçants (alimentations) et les restaurateurs seront organisés afin de mieux écouler les produits. Ce travail pourra être fait sous forme de prestation de services réalisées par des ONG ou des agences plus ou moins spécialisées dans le marketing ; il sera fait de façon exhaustive dans les zones ciblées pour la conquête des marchés et contribuera à élargir le marché des grossistes.
- **Promotion et médias locaux** : pour attirer les consommateurs, des spots publicitaires (radios locales) seront diffusés en langues locales par les radios de proximité des zones ciblées et en français et des affiches seront disposées dans les points de vente.

➤ **Activité 7 : Valorisation de la pomme de terre par la marque et l'étiquetage**

L'étiquetage, avec toutes les mentions légales, est indispensable pour valoriser la pomme de terre locale dans une stratégie de positionnement par rapport à la concurrence. Pour cela, il faut avoir recours à des étiquettes informatives et attractives. Un système de double étiquetage paraît nécessaire :

- une étiquette « produit » avec les variétés et le calibre et,
- une étiquette «acteur » permettant de reconnaître l'opérateur qui produit avec la précision de son lieu de production.

Cette visibilité du produit par l'étiquetage peut aussi être encouragée en relançant la marque « La belle de Guinée » pour l'utiliser sur les marchés intérieurs et extérieurs. Cette marque avait fait l'objet par la FPFD d'un enregistrement auprès de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle en 2005. Elle avait été créée dans le cadre du programme PRCC⁶⁹ afin de faciliter les exportations. Elle n'a jamais été vraiment utilisée et elle n'est pas connue par les acteurs de la filière, et son enregistrement n'ayant pas été renouvelé chaque année risque d'avoir été perdu.

Actuellement, la FPFD compte la relancer dans le cadre d'une politique de modification des emballages. Cependant, il serait bon de faire le bilan de la situation sur la propriété intellectuelle de cette marque et d'analyser l'intérêt de relancer les démarches (longues et coûteuses en certifications diverses) pour son réenregistrement auprès de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle. Si l'analyse montre l'intérêt de relancer la marque «Belle de Guinée », il faudra alors la mettre en avant aussi bien pour le marché intérieur que les marchés extérieurs.

⁶⁹ Programme de renforcement des capacités commerciales financé par l'Agence Française de Développement

Une étude marketing devra être lancée pour développer cette valorisation du produit par l'étiquetage et statuer sur la meilleure option à prendre. Dès lors que le choix sera fait de travailler sur un étiquetage simple ou reprendre la marque « Belle de Guinée », les structures paysannes devront travailler avec fabricants de sac pour introduire cet étiquetage sur les sacs filets produits pour la pomme de terre.

➤ **Activité 8 : Valorisation de la pomme de terre par le conditionnement et le tri « amélioré »**

On a pu voir que l'appréciation de la pomme de terre par les consommateurs (directs et indirects) est principalement basée sur le calibre et un peu sur les variétés. Par ailleurs, sur le plan conditionnement, les deux seuls que l'on trouve sont la vente en sac de 25 kg ou la vente au kilo sur les marchés de détail.

Sur le plan conditionnement, pour favoriser la vente auprès des consommateurs, il faut introduire de nouveaux conditionnements plus adaptés aux besoins du consommateur final. Une action est actuellement en train d'être menée par la Fédération pour tester le conditionnement en sac filet de 5 et 10 kg, qui sont des volumes mieux adaptés aux capacités financières des consommateurs finaux. Les sacs ont été produits mais le test auprès des consommateurs n'a pas encore démarré.

Ce nouveau conditionnement devrait favoriser le développement de nouveaux canaux de distribution comme les carrefours (charrettes), les cantines, les superettes, les grandes surfaces, la livraison à domicile par des marchands ambulants grâce aux motos tricycles. De même, il faudrait faire une enquête auprès des restaurateurs (restaurant de luxe et restauration de rue) pour connaître le poids idéal qui correspond à leurs besoins. Il est possible que le sac de 25 kg soit bien adapté mais il est possible que des sacs de 15 kg soient également appréciés car moins lourds et plus maniables.

Sur le plan des calibres, on sait que les consommateurs apprécient plus les gros calibres (50-55) et que ceux-ci sont vendus plus chers aux consommateurs. C'est souvent la détaillante qui vend au kilo qui profite le plus de cette valorisation financière car elle fait des tas par calibre avec des prix différents. Grâce à la mise en place de conditionnements plus petits (5 kg), à l'ensachage réalisé sur le marché de consommation et au tri « amélioré » (voir Axe 4 – OS 1), in fine c'est le producteur qui pourra bénéficier de cette valorisation par le prix. Dès le départ de la ferme, les calibres similaires seront regroupés et la valorisation sera rémunérée dès cette première étape de la commercialisation.

Sur le plan des variétés, on sait que certaines variétés sont plus appréciées que d'autres pour les préparations culinaires. Il faudrait donc envisager un conditionnement qui évite les mélanges et valorise chaque variété.

L'étude marketing réalisée pour l'étiquetage comprendra aussi une analyse des besoins des consommateurs pour identifier les conditionnements les plus appropriés pour les ménages et les consommateurs indirects.

Dès que les résultats seront connus, des séances d'information/formation seront réalisées auprès des producteurs, des collecteurs et des grossistes pour qu'ils appliquent les nouvelles normes de conditionnement et de tri et qu'ils connaissent les mesures d'incitation par le prix (différenciation du prix selon le tri appliqué) qui seront recommandés par les structures paysannes.

➤ **Activité 9 : Appui à l'émergence de petites unités de transformation à travers la promotion de l'entreprise urbaine**

La transformation de la pomme de terre n'est actuellement pas très développée. Sur le plan industriel, seule l'usine de Mamou pourra fournir des produits industriels qui devraient limiter les importations de frites congelées. Mais au niveau des petits transformateurs, on ne trouve que la restauration de rue ou les restaurants de luxe qui transforment la pomme de terre le plus souvent en frite et à consommer immédiatement. Il existe cependant d'autres transformations comme les chips, l'extraction d'amidon, les ferments pour les boissons alcoolisées. D'autres transformations peuvent aussi être réalisées comme les galettes de pomme de terre, les sandwiches de pommes de terre que l'on consomme déjà dans le Fouta mais qu'on pourrait étendre au niveau de Conakry ou d'autres grands centres urbains dans le cadre d'une restauration rapide.

La production de chips et l'extraction d'amidon ne demandent pas de gros investissements et certaines femmes pratiquent déjà cette petite transformation pour les chips. Avec le projet d'« Appui au développement de l'entrepreneuriat agricole sur l'axe Conakry – Kindia – Mamou », basé à Kindia dont un volet « Le projet Entrepreneuriat Pomme de Terre » (PEP) est consacré à la pomme de terre, la région du Fouta est déjà pourvue d'un projet de ce type. Mais des petites unités de transformation devraient être développées aussi à Conakry et dans les zones minières où la consommation est la plus importante.

Un cahier des charges sera élaboré pour aider à la transformation de chacun de ces produits et des formations seront réalisées pour les formatrices en particulier pour respecter les normes sanitaires (démarche HACCP⁷⁰). Des appuis à travers l'élaboration de business plan leur seront apportés pour obtenir des financements et s'équiper en matériel nécessaire à leur transformation.

➤ **Activité 10 : Présence toute l'année de la pomme de terre du Fouta sur les grands marchés de consommation grâce à un stockage adapté**

Pour augmenter la consommation directe et indirecte, il faut que la pomme de terre soit présente sur les marchés tout au long de l'année. La consommation de ce produit est liée à l'urbanisation dans la plupart des pays d'Afrique. Pour cela des magasins de stockage adaptés doivent être présents sur les grands marchés de consommation afin de faciliter la mise en marché selon les besoins de la population.

Actuellement il n'existe aucun stockage adapté sur ces grands marchés, en particulier sur le marché de Conakry. Les produits sont débarqués sur les marchés de Matoto, Madina ou au Km 36 et les magasins qui accueillent les produits lorsque ceux-ci ne peuvent être écoulés pendant la journée ne sont pas du tout adaptés au stockage de la pomme de terre. Celles-ci sont stockées en tas dans leur sac mélangées à d'autres produits maraichers ou tubercules, dans la chaleur et dans des locaux manquant d'aération.

Pour améliorer ce stockage, il n'est pas prévu de construire une chambre froide car la pomme de terre n'est stockée que quelques jours sur ces marchés de consommation et de transit où l'écoulement est rapide.

Il est donc proposé de construire des magasins de stockage adaptés à la pomme de terre sur les 3 grands marchés de Conakry et sur certains autres grands marchés comme Kankan et Siguiri qui sont situés loin de la zone de production et qui pourraient avoir un stock pour maîtriser l'approvisionnement plus régulier du marché.

⁷⁰ Hazard Analysis Critical Control Point ou système d'analyse des dangers et des points critiques utilisé en restauration comme méthode préventive visant à maîtriser la sécurité sanitaire et l'hygiène pour tout risque pouvant survenir au cours d'un processus de préparation.

Une étude de faisabilité doit être menée pour déterminer le temps de stockage moyen, le lieu d'implantation, la capacité, le mode de gestion, le coût et le financement d'un tel magasin.

La construction des magasins adaptés sera reprise dans l'Axe 3 au niveau l'OS1 « Amélioration du stockage ».

OS3 : L'EXPLORATION DES MARCHES EXTERIEURS

On sait que plusieurs pays limitrophes de la Guinée sont importateurs de pomme de terre en plus ou moins grandes quantités à la fois à partir de l'extérieur de la zone Ouest Africaine mais aussi à partir de Guinée. Les pays concernés par les exportations guinéennes sont la **Sierra Leone** et le **Libéria** au Sud, la **Guinée Bissau**, la **Gambie** et le **Sénégal** au Nord. Parmi ces pays, seul le Sénégal est aussi un producteur mais sa production, même si elle est plus importante que celle de la Guinée, est surtout limitée à la saison sèche et le pays importe à partir d'autres pays producteurs (dont l'Europe) pendant les autres saisons de l'année pour combler le déficit.

Parmi les autres pays limitrophes de la Guinée, le **Mali** est aussi un gros producteur de pomme de terre mais sa production est aussi limitée à la saison sèche et le pays, comme le Sénégal, importe à partir d'autres pays dont le Maroc. Quant à la **Côte d'Ivoire**, c'est un pays essentiellement importateur de pomme de terre car la production est très limitée alors que sa consommation est importante.

Activité 11 : Réalisation d'une étude de marché dans les pays limitrophes

Avant de développer une politique commerciale tournée vers l'exportation, il faut envisager une étude d'exploration de ces 7 marchés afin de mieux connaître leurs besoins en pomme de terre, leur capacité de production nationale et la part réservée à l'importation. L'étude devra aussi analyser le marché, en particulier les prix de vente au consommateur, les conditionnements proposés, les circuits de distribution et établir les chances de la pomme de terre guinéenne à développer des parts de marché dans ces pays. C'est sur la base de cette étude que 2 ou 3 pays seront choisis sur des critères bien établis pour devenir des marchés d'exportation de la pomme de terre guinéenne. A cette étape de l'exploration, un plan spécifique sera établi pour développer des actions qui permettront de gagner des parts de marché dans ces pays.

Parallèlement, l'étude devra aussi établir la part de la production guinéenne qui pourra être exportée sachant que le marché national restera prioritaire. Le choix du nombre de pays où pourra se développer une exportation dépendra du volume disponible pour l'exportation car il faudra éviter le saupoudrage et les carences en produit et favoriser plutôt une stratégie d'approvisionnement régulier des marchés de manière à bien implanter la pomme de terre guinéenne.

Une note justifiant la réalisation de cette étude et donnant les grandes lignes sur les termes de référence figure en Annexe 7 de ce rapport.

OS 4 : MISE EN PLACE D'UN SYSTEME DE SUIVI DU MARCHE NATIONAL

Actuellement la filière pomme de terre est assez mal pourvue en informations chiffrées. Il semble qu'aucune collecte permanente d'indicateurs spécifiques n'est réalisée. Les enquêtes menées sur la filière sont aussi trop sporadiques et trop anciennes pour celles concernant le suivi du marché.

Activité 12 : Mise en place et opérationnalisation d'un dispositif de suivi du marché national de la pomme de terre

Il apparaît urgent de mettre en place un système de suivi de la filière et du marché. Ce dispositif devra identifier des indicateurs qui permettront de suivre d'une part l'évolution de la production (volumes, superficies, rendements) par groupement et par grande structure paysanne, mais aussi l'évolution du stockage, des prix, des quantités d'intrants utilisés, de la rentabilité des différents types d'exploitations agricoles, du revenu moyen par ha, des importations, etc... Ce système ne devra pas se contenter de suivre les acteurs de la production mais aussi ceux de la commercialisation en répertoriant les commerçants de pomme de terre dans chaque préfecture et en suivant leurs volumes d'achat, de perte, de vente, le volume des flux, le volume des exportations.

Des enquêtes seront menées chaque année sur le déroulement des 3 campagnes de production/commercialisation et serviront à suivre la progression de la production et des volumes commercialisés, consommés et exportés.

La mise en place de ce dispositif de suivi nécessite la réalisation d'une étude de faisabilité qui déterminera les indicateurs à relever et l'utilisation qui en sera faite (publications saisonnières sur l'état du marché, tableau de bord pour le suivi des campagnes par les grandes structures paysannes, tableau de bord pour les syndicats de commerçants afin de suivre le marché de près, etc...

Pour la collecte des prix et le suivi des marchés, le système de suivi s'appuiera sur le SIPAG⁷¹ qui est en train de repartir après plusieurs mois d'interruption de la collecte des données. Ce service est actuellement en discussion pour travailler avec le projet « Appui au développement de l'entrepreneuriat agricole sur l'axe Conakry – Kindia – Mamou » financé par ENABEL.

L'étude qui sera menée déterminera aussi qui sera en charge de la gestion de ce dispositif et par quels fonds il sera financé. L'Agence Nationale de Statistiques Agricoles et Alimentaires (ANASA) pourrait gérer ce dispositif.

Dès que l'étude de faisabilité sera validée, le dispositif sera mis en place, c'est-à-dire que la structure qui l'accueillera devra trouver un lieu d'installation, recruter du personnel (en particulier des informaticiens et des analystes du marché), mettre en place une base de données, mettre en place des publications régulières destinées aux acteurs de la filière pomme de terre.

8.2 AXE 2 : L'AUGMENTATION DE LA PRODUCTION

La production de pomme de terre doit augmenter dans les 5 années à venir pour atteindre une production de 92.800 tonnes (Chapitre 7.2.2) et un volume de mise en marché estimé à un peu moins de 62.700 tonnes. Actuellement cette production mise en marché est estimée à 35.000 tonnes. Il faut donc prévoir une augmentation de la production de 80% en 5 ans.

L'augmentation de la production peut se faire par l'augmentation des surfaces cultivées et par la hausse des rendements.

OS 1 : L'AUGMENTATION DES SUPERFICIES

Actuellement les superficies cultivées ne sont pas précisément connues mais en considérant un rendement moyen de 18 tonnes/ha, par rapport à la production 2019-2020, elles peuvent être

⁷¹ Système d'Information sur les Produits Alimentaires en Guinée

estimées à 2.890 ha pour l'ensemble des producteurs, dont 2.310 ha pour la FPDF, 130 ha⁷² pour l'UGAS et 450 ha pour les producteurs individuels.

L'augmentation des superficies se fera grâce à la réalisation de plusieurs activités :

➤ **Activité 1 : Poursuite de l'aménagement, de la réhabilitation et de la sécurisation des périmètres**

Les aménagements agricoles doivent être poursuivis pour augmenter les superficies aménagées destinées à la production de pomme de terre. D'ici 2025, les structures paysannes ont des projets d'augmentation des superficies aménagées.

La FPDF compte augmenter les superficies de 100 ha/an. Elle compte également augmenter le rendement moyen de 25% pour le faire passer de 18 tonne/ha à 22,5 tonnes/ha. On peut supposer que cette augmentation se fera de manière progressive, ce qui permettrait aux superficies emblavées d'atteindre 3.430 ha en 2025-2026, c'est-à-dire une augmentation d'environ 1.120 ha par rapport à 2019-2020. Dans le Tableau 21, il apparaît que si la FPDF veut tenir les projections de production annoncées (70.000 tonnes prévues d'ici 2024-2025), elle devra augmenter ses superficies d'environ 223 ha/an, ce qui représente plus de deux fois les projections faites par la Fédération (100 ha/an).

L'UGAS envisage d'augmenter les superficies emblavées d'environ 10% par an au regard de l'évolution de sa production ces dernières années et des nouvelles perspectives d'écoulement offertes par l'usine de transformation de Mamou. Ses rendements vont également progresser et dans cette perspective on peut estimer que les superficies emblavées vont atteindre près de 300 ha en 2025-2026. L'Union aura donc besoin de 110 ha aménagés supplémentaires d'ici à 2025-2026 qu'elle pourra trouver dans les 192 ha de périmètres déjà aménagés qu'elle compte valoriser avec la pomme de terre.

En dehors des nouvelles superficies à créer, il faut poursuivre la réhabilitation des superficies dont les aménagements sont en mauvais état ou insuffisants. Il faut également continuer la sécurisation des périmètres pour éviter les dommages dues à la divagation des animaux.

La FPDF possède une cellule technique spécialisée dans les aménagements de périmètres qu'elle pourra solliciter pour initier les dossiers techniques et suivre les travaux. Pour les investissements, elle devra se tourner vers ses partenaires au développement.

⁷² Confirmé par l'UGAS

TABLEAU 21 : PROJECTIONS DES BESOINS EN SUPERFICIES SUPPLEMENTAIRES D'ICI A 2025-2026

	Superficies totales	Superficies FPFD	Superficies UGAS	Superficies Productions individuelles
	en tonnes			
Production en 2019-2020	51 991	41 593	3 330	7 068
Production en 2025-2026	92 840	77 123	5 363	10 354
	en ha			
Superficies en 2019-2020 (1)	2 900	2 311	185	393
Estimation superficies en 2025-2026 (2)	4 300	3 428	298	575
Augmentation des superficies cultivées	1 400	1 117	110	183
Augmentation annuelle des superficies cultivées	282	223	22	37
(1) Pour 2019-2020 le rendement utilisé est de 18 tonnes/ha;				
(2) Pour 2025-2026 le rendement utilisé est de 22,5 tonnes/ha pour la FPFD (+25%)				

➤ **Activité 2 : Poursuite de la mécanisation de la production**

L'augmentation des superficies doit s'accompagner d'une mécanisation plus importante. La FPFD compte acquérir des nouveaux matériels comme des tracteurs, des motoculteurs, des charrues à bœufs et d'autres accessoires pour le matériel déjà existant. Elle compte aussi assurer des formations de machinistes agricoles pour l'entretien du parc de machines et redynamiser sa cellule mécanisation.

➤ **Activité 3 : Installation de nouveaux producteurs**

Au sein de la FPFD, les nouvelles superficies aménagées pourront être exploitées par des jeunes faisant partie du programme d'installation de 50 jeunes producteurs à qui la FPFD offrira une formation agricole et qui pourront s'installer en obtenant des crédits de campagne pour acquérir des engrais et des semences.

OS 2 : AUGMENTATION DE LA PRODUCTIVITE

Les rendements en pomme de terre sont actuellement de 18 tonnes/ha en moyenne. Selon les variétés de pomme de terre, ces rendements peuvent aller jusqu'à 20 tonnes/ha voire 25 tonnes/ha. La FPFD compte augmenter les rendements de 25% en moyenne et passer ainsi à 22,5 tonnes/ha d'ici 2025. Pour l'UGAS, les rendements vont augmenter aussi.

Ces rendements peuvent être augmentés en améliorant plusieurs paramètres et c'est sur ces paramètres qu'il faut agir.

➤ **Activité 4 : Augmentation de l'utilisation de la fumure organominérale**

Le mélange de la fumure organique (fumier, fiente, compost) avec de la fumure minérale donne de bien meilleurs résultats que l'utilisation d'une des deux fumures seule. Or un certain nombre de producteurs ne pratique pas ce mélange pour des raisons diverses. Le dosage de fumure n'est pas non plus toujours respecté et, en cas de surdosage, il entraîne une croissance des tubercules, une rétention d'eau dans le tubercule et son pourrissement accéléré au moment de la vente.

Une augmentation des formations par parcelle de démonstration est à prévoir pendant les 5 années de la mise en œuvre du plan d'actions dans les périmètres agricoles.

➤ **Activité 5 : Respect des itinéraires techniques**

En agriculture, suivre les itinéraires techniques recommandés reste un gage de réussite quel que soit la culture réalisée. Mais un certain nombre d'agriculteurs ont des difficultés à bien les appliquer soit parce qu'ils n'ont pas les moyens financiers pour suivre les recommandations, entre autres pour les intrants préconisés, soit parce qu'ils n'ont pas suivi de formation spécifique, soit parce qu'ils ont des habitudes de production et qu'ils n'ont pas été convaincus par l'application des nouvelles techniques proposées.

Pour faciliter l'application de ces itinéraires techniques il faut :

- Augmenter le nombre de formations des producteurs relais et assurer un suivi de la bonne transmission des informations vers les autres producteurs qui bénéficient d'une formation indirecte ; Pour cela, il faut tenir une comptabilité des producteurs formés par les producteurs vulgarisateur relais, contrôler la manière dont ces formations indirectes sont réalisées et relancer ces formations régulièrement.
- Editer des petits fascicules composés de dessins explicatifs des itinéraires à suivre avec des textes écrits en langue poular et en français qui seront distribués aux producteurs vulgarisateurs de relais lors de leur formation et qu'ils pourront utiliser lors de la formation des producteurs de base.

➤ **Activité 6 : Amélioration des conditions d'irrigation et d'arrosage**

L'une des saisons les plus importantes dans la production de la pomme de terre reste la saison sèche qui va de novembre/décembre à février/mars. Pour la FPDF, c'est plus de 40% de la production et pour UGAS, c'est plus de 90% de la production qui est produite pendant cette saison-là. L'irrigation et l'arrosage sont donc des activités à mener avec beaucoup d'attention pour que la tubérisation se fasse dans les meilleures conditions. Actuellement, les changements climatiques observés, montrent l'assèchement régulier des zones de production. L'étiage des cours d'eau se fait de plus en plus précocement pendant la saison sèche et les producteurs ont pris l'habitude de faire des trous dans les cours d'eau pour garder l'eau plus longtemps, mais cette eau qui stagne est porteuse de parasites qui viennent infecter les plantes en croissance.

Pour améliorer cette situation de pénurie d'eau, les conseillers agricoles présents dans les unions de producteurs doivent :

- Aider les producteurs dans le choix des parcelles à emblaver

Les structures paysannes qui encadrent et suivent les producteurs de pomme de terre à travers leurs conseillers agricoles doivent aider les adhérents à mieux choisir les parcelles qui seront emblavées par la pomme de terre en saison sèche. Il faut que ces parcelles soient sur des sites où l'eau est présente de manière quasi permanente pendant toute la saison sèche.

Pour cela, après chaque saison sèche, les conseillers agricoles doivent identifier les producteurs qui ont rencontré des problèmes d'eau pendant la saison sèche, et les aider à identifier des parcelles qui ne subissent pas d'assèchement précoce. Il faut en même temps former ces producteurs à bien faire ce choix car les parcelles risquent d'être déplacées régulièrement pour les mêmes raisons.

- Introduire des variétés de pomme de terre à cycle court

Le cycle habituel de croissance de la pomme de terre est de 90 jours. Mais pour les producteurs confrontés à des problèmes d'assèchement des cours d'eau à proximité de leur parcelle de production, il faut leur proposer des variétés à cycle court comme la Mandola (80 jours) ou l'Alouette (70 jours) par exemple, même dans les zones où la Nicola (90 jours) domine.

Les conseillers agricoles doivent aussi aider les producteurs en leur conseillant de produire ces variétés à cycle court et leur faciliter l'accès à ces variétés au moment de la distribution des semences.

- Développer de nouveaux systèmes d'irrigation

Pour les producteurs qui le peuvent financièrement, les inciter à investir dans de nouveaux systèmes d'irrigation dont le goutte à goutte qui permet de diminuer les besoins en eau d'au moins de moitié ainsi que la main d'œuvre utilisée pour l'irrigation. Pour cela, la FPDF compte mettre en place ce type de système dans les parcelles de démonstration (5 ha sont prévus pour cette démonstration). Il est également recommandé d'organiser des rencontres et d'inviter un fournisseur-technicien de ce matériel à venir présenter le fonctionnement et les avantages d'un tel matériel avec les conditions de livraisons et de paiement qui seront pratiquées. Une rencontre de ce type pourra être organisée dans chaque préfecture sous l'égide de la FPDF et de l'UGAS selon les préfectures concernées.

- Maîtriser l'eau par des ouvrages spécifiques

Afin de faciliter la maîtrise de l'eau, des ouvrages spécifiques doivent être mis en place pour l'irrigation des périmètres aménagés. La FPDF projette de construire des réservoirs de stockage d'eau le long des cours d'eau pour avoir accès à l'eau tout au long de la saison sèche.

Il faudrait également réaliser des études de terrain pour pouvoir développer les ouvrages de dérivation de l'eau, des ouvrages collinaires, etc.

➤ **Activité 7 : Utilisation d'un matériel végétal performant**

Actuellement, 20 à 30% des producteurs de pomme de terre ont recours pendant la saison sèche à des semences produites localement⁷³. Ces semences sont d'une génération au moins F2 ou F3, voire plus, avec une dégénérescence génétique qui peut entraîner des baisses de rendement de près de 40 %, avec la production de tubercules plus petits et le développement de maladies car les semences ne sont pas nettoyées des parasites dont elles sont porteuses. Avec les semences importées à partir de fournisseurs européens certifiant la qualité de leurs produits, les producteurs obtiennent des rendements de bon niveau avec des semences exemptes de maladie. Mais ces semences sont coûteuses ce qui explique l'utilisation de semences locales bien moins chères.

Pour faciliter l'utilisation de matériel végétal performant il faudra :

- Pour les producteurs n'ayant pas accès à des crédits de campagne à travers les structures paysannes, il faudra faciliter leur accès aux crédits bancaires en leur proposant des formations sur la gestion d'un crédit et en invitant les systèmes bancaires locaux à venir présenter lors de cette formation les conditions d'octroi d'un crédit dans leur banque et en favorisant ceux qui proposent des prêts à des taux préférentiels (MC2⁷⁴). Les producteurs ayant suivis ce type de formation seront favorisés pour l'octroi d'un prêt.
- Développer l'importation de la variété Alouette, en situation de test, qui pourrait progressivement remplacer la variété dominante actuelle Nicola car elle est peu sensible au mildiou tout en offrant un bon rendement (18-20 tonnes/ha) et elle a un cycle particulièrement court (70 jours) bien adapté aux problèmes de sécheresse. Le développement de cette variété devra s'accompagner d'une

⁷³ Ce sont principalement les producteurs indépendants qui utilisent les semences reconduites.

⁷⁴ Mutuelles de Croissance Communautaires installées depuis peu dans le Fouta et qui octroie des prêts de campagne à des taux très bas.

campagne d'information auprès des consommateurs car la pomme de terre est rouge et elle devra être acceptée par ces derniers.

- Mettre en place une production locale de semences certifiées (ou de graines) en créant un réseau de multiplicateurs locaux et en impliquant les services de l'Etat chargés de la recherche variétale et de la certification. La distribution/vente des semences pourra être assurée par les unions de producteurs et les structures faitières.

➤ **Activité 8 : Utilisation rationnelle de pesticides pour les maladies et les ennemis**

Un des problèmes rencontrés dans la production de pomme de terre et qui pénalise les rendements, ce sont les attaques de la plante par des maladies et des ennemis. Les producteurs ne savent pas toujours reconnaître ces attaques à temps et lorsqu'ils s'en aperçoivent, les dégâts sont déjà importants.

Lors de la formation des producteurs relais sur les itinéraires techniques, un module spécial sera prévu pour présenter ces maladies et ces ennemis, ainsi que les moyens précoces pour reconnaître les signes de la présence de ces nuisibles, assortis des traitements existants et des dosages à utiliser.

8.3 AXE 3 : L'AMELIORATION DE LA LOGISTIQUE DE LA COMMERCIALISATION

Pour accompagner l'augmentation de la production, il faut que les différentes étapes de la commercialisation soient bien organisées et performantes pour que l'augmentation des parts de marché soient effectives. Certaines de ces étapes présentent cependant des difficultés qui ne permettent pas au marché d'utiliser tous les outils à sa disposition. Deux grandes difficultés sont à surmonter : le stockage et le transport et un fil conducteur est absent : une stratégie de commercialisation clairement définie pour les structures paysannes.

OS 1 : L'AMELIORATION DU STOCKAGE

Le stockage de la pomme de terre apparaît comme une difficulté récurrente dans tous les pays producteurs de pomme de terre⁷⁵. En Guinée, le stockage est un problème de fonds qui ne permet pas de gérer correctement la récolte et l'approvisionnement régulier du marché. Cependant, contrairement à beaucoup d'autres pays producteurs de pomme de terre en Afrique, la Guinée possède une avantage avec la production de 3 récoltes par an, ce qui limite le temps de stockage, une nouvelle récolte venant combler les besoins en consommation que la précédente récolte ne peut plus fournir. On peut donc estimer qu'un stockage de 4 mois serait un temps maximum à couvrir avant l'arrivée de la nouvelle récolte. Actuellement le temps de stockage peut aller jusqu'à 2 mois au niveau des zones de production dans les conditions actuelles de stockage. Les pertes sont cependant importantes (10 à 20% voire plus).

Pour améliorer le stockage plusieurs activités sont à mener. Certaines commencent dès la récolte.

➤ **Activité 1 : Adoption des bonnes pratiques au moment de la récolte**

La pomme de terre est composée en majeure partie d'eau. C'est un organe vivant physiologiquement actif mais difficile à préserver. La réussite de sa conservation dépend largement de la conduite de la culture et des soins à la récolte. Il faut choisir des variétés aptes à la conservation, une maturité optimale à la récolte, un arrêt de l'arrosage deux semaines avant

⁷⁵ Récemment, il y a eu l'arrêt de l'utilisation du CIPC (chlorprophame) en Europe et en France plus particulièrement. Le produit, un antigerminatif largement utilisé pour le stockage des pommes de terre, a été complètement interdit depuis le 31/07/2020 car il est suspecté être cancérigène. <https://www.reussir.fr/grandes-cultures/fin-du-cipc-des-surcuits-pour-le-stockage-des-pommes-de-terre>.

la récolte. Par la suite, le tubercule doit être stocké quelques jours à l'abri de la lumière et dans un endroit frais pour renforcer la peau protectrice. Un triage régulier doit être pratiqué afin d'éliminer les tubercules blessés ou pourris.

Toutes ces bonnes pratiques doivent faire l'objet d'une formation spécifique des producteurs relais qui doivent ensuite les transmettre aux autres producteurs en utilisant des champs de démonstration. Un fascicule spécifique sur le stockage doit être rédigé et distribué le plus largement possible auprès des producteurs.

➤ Objectifs chiffrés

Des magasins de stockage sont déjà existants dans les zones de production. Pour la FPDF, on compte 26 magasins de stockage fonctionnels dédiés à la pomme de terre d'une capacité totale de 4.640 tonnes utiles⁷⁶ et deux chambres froides, l'une de 400 tonnes utiles et l'autre de 800 tonnes utiles⁷⁷. Pour l'UGAS, on compte 6 magasins de stockage d'une capacité comprise entre 42 et 135 tonnes, soit une capacité totale de stockage de 400 tonnes. Ces capacités couvrent 12% de la production sèche pour UGAS (94% de la production annuelle) et 33% de la production de la saison sèche pour la FPDF (principale production faisant l'objet d'un stockage).

D'ici à 2025-2026, la question se pose de savoir si ces capacités de stockage seront suffisantes pour absorber les volumes de production en augmentation chaque année. En 2025-2026, la production est estimée à 77.100 tonnes pour la FPDF et 5.360 tonnes pour l'UGAS. Dans le Tableau 22 ci-dessous portant sur les besoins de stockage à mettre en place d'ici 2025-2026, il est proposé 3 objectifs de taux de stockage qui vont avoir un impact sur les capacités de stockage de la FPDF et de UGAS :

- Un objectif bas avec un taux de stockage de 15% qui montre que la FPDF n'aura pas besoin d'investir dans de nouveaux locaux de stockage⁷⁸ tandis que l'UGAS devra s'équiper de 400 tonnes de capacités utiles soit environ 8 nouveaux magasins d'une capacité de 50 tonnes utiles chacun.
- Un objectif moyen avec un taux de stockage de 25% (soit 1/4 de la production saisonnière) qui montre que la FPDF devra rajouter 518 tonnes de capacités supplémentaires c'est-à-dire environ 6 nouveaux magasins d'une capacité de 90 tonnes utiles ; Pour UGAS, il faudra rajouter 860 tonnes de capacités de stockage c'est-à-dire environ 17 magasins de 50 tonnes utiles
- Un objectif haut avec un taux de stockage de 35% (soit 1/3 de la production saisonnière) qui montre que la FPDF devra s'équiper de 3.062 tonnes de capacités supplémentaires, c'est-à-dire 34 magasins d'une capacité de 90 tonnes utiles ; Pour l'UGAS, il faudra rajouter 1.360 tonnes soit environ 27 magasins de 50 tonnes utiles.

⁷⁶ Le volume utile de stockage des tubercules ne dépasse pas 1,5 m de hauteur ;

⁷⁷ Ces chambres froides ont des capacités théoriques de 1500 tonnes et de 500 tonnes.

⁷⁸ Pour la capacité des locaux de stockage de la FPDF, on a repris la capacité standard de 157,5 m3 correspondant à 90 tonnes utiles. Cette estimation est faite à partir d'informations émanant de documents techniques sur le stockage estimant qu'une capacité de 53 m3 correspondent à 30 tonnes utiles.

TABEAU 22 : PROJECTIONS DES BESOINS EN STOCKAGE D'ICI 2025-2026

Campagne	Structure paysanne	Production annuelle (tonnes)	Production maximum/ saison (1) (tonnes)	Hypothèse de travail	Tx de stockage	Capacité de stockage (tonnes)	Nbre de magasins existants	Capacité de stockage à rajouter (tonnes)	Nbre de magasins à construire (2)
2019-2020	FPFD	41 590	13 725		43%	5 843	28		
	UGAS	3 330	3 130		13%	400	6		
Projections									
2025-2026	FPFD	77 100	25 443	Objectif 1	15%	3 816		0	0
	UGAS	5 360	5 038		15%	800		400	8
				Objectif 2	25%	6 361		518	6
					25%	1 260		860	17
				Objectif 3	35%	8 905		3 062	34
					35%	1 763		1 363	27

(1) Pour FPFD = saison sèche = 33% de la production annuelle;

Pour UGAS = saison sèche = 94% de la production annuelle

(2) Magasin standard pour FPFD = 90 tonnes utiles

Magasin standard pour UGAS = 50 tonnes utiles

A partir de ces objectifs chiffrés, il faut envisager à la fois la rénovation des magasins existants et la construction de nouveaux magasins.

➤ **Activité 2 : Rénovation et équipements adaptés pour les magasins déjà existants**

La rénovation et l'équipement des magasins existants devront être réalisés en se basant sur les améliorations possibles à apporter à des locaux déjà construits. Pour faciliter cette rénovation, un bilan sur les équipements de ces magasins doit être réalisé afin d'estimer les besoins pour amener ces lieux de stockage à un équipement standard et efficace.

Parmi les équipements qui doivent être présents dans tous les magasins de stockage, il faut prévoir des caisses de stockage de 20 à 40 kg comme indiqué dans le document technique sur la conservation de la pomme de terre en Afrique situé en Annexe 4. Il faut également prévoir des balances car cet équipement est souvent absent dans les magasins de stockage alors que sa présence est importante pour permettre de connaître le poids des produits à leur entrée et leur sortie de stockage et développer des transactions équitables entre les producteurs et les commerçants, en particulier lorsque le conditionnement utilisé n'est plus le sac standard (sac filet).

➤ **Activité 3 : Construction de nouveaux magasins**

Si l'hypothèse 1 est retenue, la FPFD n'aura pas besoin de nouvelles constructions. Seule la rénovation des magasins déjà existants sera à envisager. Dans le cas des deux autres hypothèses, des magasins devront être construits. Pour UGAS, quel que soit l'objectif retenu, la structure paysanne devra construire de nouveaux magasins.

Les nouveaux magasins construits devront prendre en compte les résultats des recherches faites pour améliorer le stockage de la pomme de terre. Plusieurs types de bâtiments peuvent être envisagés :

- Des bâtiments en dur équipés d'aération et d'une bonne isolation et pourvus de bassins à eau pour refroidir et humidifier l'air ; ce système est bien adapté au stockage de la pomme de terre de consommation qui doit se faire pendant quelques semaines ;
- Des bâtiments équipés avec un système de froid solaire⁷⁹ produit par des panneaux photovoltaïques. Ce système est intéressant pour un stockage de longue durée comme par exemple celui des semences.

⁷⁹ <https://www.dalkiafroidsolutions.com/le-froid-solaire-et-le-froid-solaire-absorption>

Au niveau des équipements intérieurs, il est recommandé d'utiliser des caisses de stockage de 20 à 40 kg, empilables pouvant être réalisées en bois ou en plastique.

Toutes ces recommandations sont reprises en Annexe 4 dans un document technique sur la conservation de la pomme de terre en Afrique issu du Centre pour le Développement de l'Entreprise.

Des magasins tenant compte de ces recommandations ont été construits et équipés dans les régions de Mopti au Mali (4), Diapaga au Burkina (2), Dogondoutchi au Niger (3) par l'ONG Agro-sans-frontière et ont donné de bons résultats.

Pour réaliser ces magasins, il faudra rédiger un cahier des charges pour construire des bâtiments standards en capacité et en équipements intérieurs. C'est sur la base de ce cahier des charges que seront construits l'ensemble des magasins qui devront être répartis au plus proche des zones de production. Pour les magasins à construire à proximité des marchés de consommation, il faudra prévoir une zone de conditionnement pour que les commerçantes puissent reconditionner les pommes de terre en sac alors qu'elles arrivent en caisse.

Un compte d'exploitation « standard » devra être mis au point pour faciliter le travail de gestion de ces magasins.

➤ **Activité 4 : Développement d'une activité de construction de caisses**

Pour équiper l'ensemble des magasins de stockage avec des caisses en bois, il faudra établir clairement les dimensions, le type de bois et le process pour la construction. Une petite formation pourra ensuite être faite auprès des artisans menuisiers de la zone pour qu'ils soient en mesure de réaliser ces activités.

Cette activité de construction de caisse pourra entrer dans les activités d'entrepreneuriat soutenues par les projets d'ENABEL.

PHOTO 1 : MODELE DE CAISSE EN BOIS POUR LE STOCKAGE DE LA POMME DE TERRE (60 X40 X 40 CM)



➤ **Activité 5 : Formation des gestionnaires de magasin**

La gestion des magasins de stockage nécessite des compétences précises sur la bonne maintenance du stock et la prise en compte de plusieurs propriétaires du stock. Pour cela, une formation sera mise en place pour les gestionnaires de magasin dès qu'ils seront recrutés. La formation sera aussi dispensée pour ceux qui sont déjà en place.

OS 2 : L'AMÉLIORATION DU TRANSPORT ET DE SON ENVIRONNEMENT

Le transport de la pomme de terre est un des points faibles de la commercialisation de la pomme de terre. Les pertes directement imputables aux conditions de transport peuvent être élevées.

L'état des camions et des routes et les contrôles routiers faisant l'objet de taxes informelles sont les 3 points qui doivent être améliorés à ce niveau.

➤ **Action 6 : Sensibilisation et formation des transporteurs à la manutention et au transport des pommes de terre**

Pour éviter les pertes, il faut que le produit soit bien emballé et correctement chargé sur un véhicule approprié. Les dommages dus au transport se produisent pour diverses raisons, et notamment :

- Une manutention sans précaution des produits emballés en cours de chargement et de déchargement;
- Les vibrations du véhicule, surtout sur les mauvaises routes;
- L'excès de vitesse et le mauvais état du véhicule;
- L'arrimage défectueux permettant aux colis de glisser; le chargement peut même s'écrouler;
- Les sacs empilés trop haut; le mouvement du contenu à l'intérieur de l'emballage s'accroît en fonction de sa hauteur dans la pile.

Une campagne de sensibilisation sera mise en place sur les marchés avec l'appui des syndicats de transporteurs locaux pour informer les chauffeurs et manutentionnaires sur la bonne façon de manipuler et transporter les sacs de tubercule.

➤ **Action 7 : Introduction de nouveaux conditionnements pour le transport de la pomme de terre⁸⁰**

Les pommes de terre sont actuellement conditionnées en sac de 25 kg au moment de leur achat auprès du producteur. Beaucoup de grossistes accèdent chez le producteur avec le camion qui partira vers Conakry. C'est le collecteur travaillant pour le grossiste qui trie et met en sac avant l'embarquement.

Du fait qu'il y a peu de rupture de charge entre la zone de collecte et la zone de consommation, il faudrait développer le conditionnement des pommes de terre en caisses de plastique normalisées, de capacité uniforme, faciles à peser, à compter et à manipuler et pouvant être empilées dans les camions sans écraser les produits à l'intérieur. Ces caisses peuvent être fabriquées en plastique⁸¹ afin d'assurer une réutilisation sur toute une campagne de commercialisation et pour tous les produits frais transportés. Ces caisses permettraient aussi de faciliter le transport des produits dans les camions car elles seront empilables. Ces caisses seront produites en Guinée par des usines travaillant le plastique.

La mise en caisse au moment de l'achat auprès du producteur sera conservée pour toute la vente en gros. La mise en sac se fera alors sur les marchés de consommation. Les magasins de stockage prévus sur les marchés de consommation pourront être équipés d'une zone de conditionnement où les commerçantes pourront conditionner dans des sacs adaptés aux besoins des consommateurs.

⁸⁰ Consulter le document *Prévention des pertes après récolte: fruits, légumes, racines et tubercules* – FAO – 1992 - <http://www.fao.org/3/X5038F/x5038F00.htm#Contents>

⁸¹ Caisses d'emballage moulées en polythène haute densité. Elles sont solides, rigides, lisses, faciles à entretenir et peuvent être empilées lorsqu'elles sont pleines et s'emboîter lorsqu'elles sont vides, de manière à tenir moins de place.

Actuellement, ce type de conditionnement n'est pas accepté par les commerçantes⁸² qui mettent en évidence la difficulté de rapatrier ces caisses du marché de consommation vers les zones de production. Le transport des caisses vides vers les zones de production aura un coût qu'elles devront répercuter sur le prix de vente du produit. Il y aura un coût d'amortissement qui devra aussi être répercuté sur les consommateurs. Une étude de faisabilité doit donc être menée sur ce nouveau type d'emballage, des tests doivent être organisés auprès des commerçantes qui seront les acteurs de la filière en charge de l'investissement en caisse.

Si l'étude de faisabilité montre que les coûts financiers d'un tel conditionnement est supportable par le consommateur, ce conditionnement pourra être alors adopté. Un appui des partenaires financiers de la filière pomme de terre pourra être obtenu pour fabriquer une première quantité de caisses.

PHOTO 2 : CAISSE DE TRANSPORT EMPILABLE POUR LES POMMES DE TERRE



➤ **Activité 8 : Implication des responsables de la filière pomme de terre dans le choix des axes routiers à réhabiliter**

L'état des routes en Guinée est un problème qui gêne tous les transferts de produit des zones de production vers les zones de consommation. La pomme de terre est en cela dans la même situation que tous les autres produits agricoles. Cependant, c'est une filière importante pour l'économie de la région du Fouta et il paraît important que la FPDF et UGAS organisent des rencontres avec les autorités des Travaux Publics et du Génie Rural au niveau des deux grandes régions du Fouta (Mamou et Labé) pour les informer sur les tronçons de route à rénover que les deux structures paysannes auront identifiées auparavant.

Des réunions de concertation avec les autorités (TP et Génie Rural) doivent être régulièrement organisées par les deux structures paysannes afin de peser sur le choix des tronçons de route et de piste à réhabiliter.

OS 3 : DEFINITION ET MISE EN PLACE D'UNE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION POUR LES STRUCTURES PAYSANNES

Dans la filière pomme de terre, la production est bien organisée mais la commercialisation reste à améliorer. Les structures paysannes sont surtout impliquées dans la production et elles ont globalement bien réussi puisque cette production augmente chaque année. Par contre, elles sont

⁸² Lors de l'atelier de travail sur le plan d'actions qui s'est tenu le 13 et 14 janvier 2021, les commerçantes ont exprimé les difficultés qu'elles vont rencontrer pour l'utilisation de ce type de conditionnement.

peu impliquées dans la commercialisation et sans une maîtrise coordonnée avec les commerçants, la filière sera pénalisée pour son expansion.

Deux activités peuvent être gérées par les producteurs et les structures paysannes pour constituer un début de stratégie de commercialisation : la collecte des pommes de terre et la gestion des stocks.

➤ **Activité 9 : Maîtrise de l'activité collecte par les producteurs**

Pour qu'il soit intéressant pour les producteurs de récupérer la collecte des pommes de terre, il faut qu'ils soient bénéficiaires en la réalisant. Dans les conditions actuelles, la collecte est composée de plusieurs postes de dépenses :

- Le tri et l'ensachage qui représentent le travail du collecteur et qui est payé 2.000 FG/sac ;
- Le prix du sac qui est de 2.500 FG/sac ;
- le coût du transport entre le champ et la zone d'embarquement qui représente en moyenne 3.000 FG/sac.

Ce qui amène le coût de collecte à près de 7.500 FG/sac. Dans ce coût, le producteur ne peut récupérer que la commission du collecteur, c'est-à-dire 2.000 FG/sac, car les autres coûts sont destinés à financer des tiers offrant le conditionnement et le transport. Ce montant n'est pas très incitatif. Mais il peut être amélioré avec l'introduction progressive du tri des pommes de terre par le calibre et par la variété (Axe 1 – OS2 – activité 8). Ce tri « amélioré » va permettre au producteur de vendre son produit plus cher au commerçant qui lui-même valorisera mieux le produit acheté au moment de la vente au détaillant.

Pour que l'activité collecte puisse être récupérée par le producteur, il faut qu'il travaille de concert avec les magasins de stockage. Ces derniers pourront constituer les points de groupage et de vente des pommes de terre pour les producteurs se trouvant dans la zone de proximité.

Le travail de tri du producteur s'accompagnera du travail d'ensachage. Ce travail est d'ailleurs déjà fait au sein de l'UGAS où les producteurs font eux-mêmes le tri et l'ensachage et fournissent le sac. Avec la proposition de mettre en place des caisses de transport pour l'acheminement de la pomme de terre vers les marchés de consommation, le producteur pourra aussi à son niveau travailler avec des caisses plutôt qu'avec des sacs. Des caisses en plastique pourront lui être fournies par le magasin de stockage à travers une location ou un prêt gratuit et être acheminées chez le producteur par le transporteur qui ramènera les caisses pleines au niveau du magasin. Les frais de transport seront à la charge du producteur et devront être remboursés par le prix d'achat du produit. Ces frais de transport sont estimés à 3.000 FG/sac en moyenne et sont actuellement inclus dans le coût de la collecte.

Le coût du sac de 2.500 FG/sac, actuellement utilisé par les commerçantes pourra alors être récupéré en partie par les producteurs pour payer la location de caisses et en partie par les commerçantes qui devront acheter des sacs pour l'ensachage sur les marchés de consommation. Le magasin de stockage devra acquérir des sacs de conditionnement et progressivement des caisses dès lors que leur production aura démarré. Ces caisses seront la propriété des magasins de stockage et seront prêtées ou louées aux producteurs.

Le transport pourra être assuré 1) soit par le magasin de stockage qui pourra louer un camion pour la saison de récolte de façon à le sous-louer aux producteurs pour l'acheminement de leur produit vers le magasin de stockage ou 2) soit être assuré par les petits entrepreneurs chargés

de faire le transport en tricycle du champ vers le magasin de stockage (Axe 4 – OS1). Ce service de transport sera payant⁸³.

Le magasin de stockage sera le point de collecte pour l'ensemble des producteurs situés dans sa zone de proximité. Un jour déterminé de la semaine sera choisi pour convier les commerçants et les producteurs et mettre en place un marché de vente de la pomme de terre. Les transactions seront suivies et réalisées de manière plus transparente. Un prix d'achat indicatif sera donné au démarrage de la journée, calculé sur la base du prix du marché de Conakry pendant les jours précédents déduit des frais d'approche. Les produits seront pesés. Les produits vendus seront embarqués par des manutentionnaires formés à la bonne manipulation des sacs et/ou des caisses.

Avec le regroupement du produit dans un seul lieu, ces ventes de producteurs pourront donner l'occasion de réaliser des ventes groupées par groupement de producteurs afin d'obtenir un meilleur prix à l'achat. Cette activité de groupage est d'ailleurs déjà réalisée dans certains groupements et unions, en particulier au sein de l'UGTM qui pratique les ventes groupées pour une partie de sa production. .

Si cette activité de collecte est retenue dans la stratégie de commercialisation des structures paysannes, il faudra mettre en place une formation sur le tri « amélioré » et l'emballage des pommes de terre au niveau du producteur. Comme pour les autres formations, elle passera par la formation des producteurs relais sur le tri « amélioré ». Ils seront chargés de former les autres producteurs à ces nouvelles méthodes de tri et de préparation de la pomme de terre

Les produits non vendus dans la journée seront stockés au niveau du magasin de stockage. Le gestionnaire du magasin pourra alors soit acquérir ces volumes invendus pour le compte de la structure paysanne ou de l'Union, soit les stocker pour le compte du producteur.

➤ **Activité 10 : Mise en place d'une activité transport entre le champ et le magasin de stockage**

Pour réaliser cette collecte maîtrisée par les producteurs, il faut développer le transport sur de courte distance. L'arrivée des tricycles chinois sur le marché guinéen est l'occasion de développer ce type de transport, particulièrement du champ vers les magasins de stockage et vers les marchés. Il existe déjà mais doit être renforcé.

Dans le cadre du Projet Entrepreneuriat Pomme de terre (PEP), des appuis seront donnés à des jeunes pour créer une activité de transport de ce type. Le PEP les aidera à présenter un business plan et à obtenir le financement pour acheter un tricycle et gérer son exploitation.

➤ **Activité 11 : Mise en place d'une stratégie de stockage**

Les structures paysannes doivent mettre en place une stratégie de stockage afin de limiter la vente de produit au moment de la récolte et assurer un approvisionnement régulier du marché. Pour mettre en œuvre une telle politique, il faut que les magasins de stockage soient bien équipés pour stocker le produit dans de bonnes conditions. Une amélioration de l'état et du nombre de ces magasins est proposée dans l'Axe 3 – OS 1 – activité 2 et 3.

Un certain tonnage doit être stocké selon l'objectif chiffré choisi dans l'Axe 3 – OS 1. Deux options se présentent pour assurer ce stockage :

- Option 1 : Un stockage réalisé uniquement par les structures paysannes, ce qui veut dire que le volume stocké sera acheté aux producteurs par la structure paysanne dont il est adhérent. Dans cette situation et quel que soit l'objectif de

⁸³ Pour un trajet de 5 km environ, le coût du transport par tricycle est de 3.000 FG/sac.

stockage retenu (15%, 25% ou 35%), l'achat du produit coûtera très cher⁸⁴ et les structures paysannes n'auront jamais les moyens financiers suffisants pour cela.

- Option 2 : Un stockage réalisé en partie par les structures paysannes et en partie par les producteurs qui veulent stocker. Dans cette situation, les structures paysannes n'auront à acheter qu'une partie des volumes, l'autre partie étant fournie par le producteur qui décidera de la date de vente selon sa propre stratégie commerciale.

La deuxième option est la plus facile à mettre en œuvre car elle nécessite moins de ressources financières de la part des structures paysannes. Le taux de stockage par ces dernières sera déterminé chaque année au démarrage de chaque saison de production. Pour le stockage par les producteurs, il faudra envisager de mener des actions de sensibilisation pour les inciter à un tel stockage et les rassurer sur la gestion de leur stock. Mais avant tout, les magasins de stockage devront être rénovés. Un test sur quelques groupements ou unions pourra être mené pendant une année. Celui-ci sera analysé et s'il est positif, il pourra être déployé auprès des autres unions de la FPDF ou des groupements de l'UGAS.

La mise en place d'une telle stratégie de stockage nécessite que les banques soient impliquées au moment de la décision car cette implication sera décisive pour la réussite d'une telle politique. Pour les inciter à s'investir dans cette stratégie, il faudrait que les structures paysannes commencent à tester cette nouvelle activité lors de la campagne de saison sèche 2021-2022 sur quelques magasins de stockage déjà bien aménagés et d'impliquer les banques dans le suivi de ce test de manière à démontrer la justesse et la rentabilité de cette politique. Un suivi comptable très précis des coûts et des prix de vente sera réalisé pendant ce test et une analyse financière et technique de l'expérience sera faite en fin de campagne.

8.4 TABLEAU DE PRESENTATION DU PLAN D'ACTIONS ET PRIORISATION

Dans ce tableau, il y a eu une priorisation des objectifs spécifiques et des activités à mener. Le code P1 signifie que l'activité ou l'OS est prioritaire, le code P2 signifie que l'activité ou l'OS est à réaliser mais ne sera pas prioritaire face à un financement insuffisant.

⁸⁴ L'achat de 15% de la récolte pour une mise en stockage aurait coûté près de 11,5 milliards de FG à la FPDF pour la récolte de la saison des pluies de 2020 achetée au prix de 4.000 FG/kg. Elle aurait coûté près de 2 milliards à l'UGAS pour la récolte annuelle.

AXE STRATEGIQUE 1 : DEVELOPPEMENT DES MARCHES INTERIEURS ET EXTERIEURS

OBJECTIFS SPECIFIQUES	OBJECTIFS CHIFFRES	ACTIVITES A MENER	PRIORISATION	INDICATEURS	PERIODE DE REALISATION	STRUCTURES RESPONSABLES	PARTENAIRES IMPLIQUEES
OS 1 : Conquête du marché de la Haute Guinée	- Hypothèse 1 : le Mali fournit actuellement 50% des besoins de la HG => 4.400 tonnes à vendre en HG d'ici 2026, - Hypothèse 2 : le Mali fournit actuellement 80% des besoins => 7.000 tonnes à vendre en HG d'ici 2026	Activité 1 : Réaliser une enquête sur une année sur les flux de pomme de terre entre le Mali et la Guinée	P1	- Rapports d'enquête mensuels du poste frontière de Kourémalé - Document de méthodologie de la collecte de données - Compte rendu de la formation sur la collecte des données	2022-2024 (3 ans)	ANASA (Agence National des Statistiques Agricoles)	ENABEL et autres partenaires financiers
		Activité 2 : Réaliser une étude comparative sur les caractéristiques de l'offre du Mali/Moyenne Guinée et recenser les commerçants de pomme de terre de Siguiri et de Kankan et hiérarchiser leur importance	P1	Rapport de l'étude comparative	2022	FPFD et UGAS	Commerçants (es) PdT, ANASA, ANPROCA, ENABEL et autres partenaires financiers
		Activité 3 : Mettre en place des ateliers de rencontre et d'information entre les commerçants de Siguiri et Kankan et ceux du Fouta	P1	Rapports/ comptes rendus des ateliers	2022 - 2026	FPFD et UGAS	Commerçants (es) PdT, ANASA, ANPROCA, ENABEL et autres partenaires financiers
		Activité 4 : Organiser une visite des sites de production et de stockage pour les commerçants de Siguiri et Kankan	P2	Comptes rendus des visites de terrain	2022	FPFD et UGAS	Commerçants (es) PdT, ANASA, ANPROCA, ENABEL et autres partenaires financiers
		Activité 5 : Mettre en place un système d'accueil et de logement des commerçantes de Kankan et Siguiri dans les différentes villes du Fouta	P1	Listes des lieux d'accueil et des contacts des hébergeants	2022 - 2026	FPFD et UGAS	Commerçants (es) PdT
P1							
OS 2 : Développement de la consommation dans les grandes villes et les zones minières	- Hypothèse 1 : Taux de consommation/tête stable => consommation 2026 estimée à 31.000 tonnes; - Hypothèse 2 : Taux de consommation/tête progressif => consommation 2026 estimée à 47.200 tonnes	Activité 6 : Diffusion d'une information sur la pomme de terre et célébration d'événements commerciaux (exemple: Journée mondiale de la PdT le 19 mars,)	P2	- Contrat agence de communication - Contrats avec radios locales - Nbre de messages radiodiffusés - Comptes rendus événements (concours Qualités Prix, foires, séances dégustation)	2022 - 2026	FPFD et UGAS	Commerçants (es), PdTENABEL et autres partenaires financiers Radio nationale Radio locales Ministères du Commerce et de l'Agriculture
		Activité 7 : Valorisation de la pomme de terre par la marque et l'étiquetage	P1	- Rapport de l'étude marketing - Etiquettes sur les sacs	2021 - 2022	FPFD et UGAS	Commerçants (es), PdTENABEL et autres partenaires financiers Services spécialisés du Ministères du Commerce
		Activité 8 : Valorisation de la pomme de terre par le conditionnement et le tri amélioré	P2	- Rapport de l'étude marketing - Existence des sacs de 5 kg dans les points de vente - Existence de sacs de gros calibre dans les points de vente	2021 - 2023	FPFD et UGAS	Usines de production des sacs et les services de conditionnements
		Activité 9 : Appui à l'émergence de petites unités de transformation à travers la promotion de l'entreprise urbaine	P1	- Cahier des charges reprenant les différentes transformations - Nbre de formations réalisées sur le HACCP - Nbre de business plans rédigés et financés	2021 - 2026	Projet Entrepreneuriat Pomme de Terre (PEP)	ENABEL
		Activité 10 : Mise en place d'un stockage adapté sur les grands marchés de consommation	P1	- Rapport étude de faisabilité - Nbre de magasins construits et fonctionnels sur Conakry et d'autres grandes villes	2022 - 2026	FPFD et UGAS	ENABEL et autres partenaires financiers Commerçants PdT et responsables de marché
P1							

AXE STRATEGIQUE 1 : DEVELOPPEMENT DES MARCHES INTERIEURS ET EXTERIEURS

OBJECTIFS SPECIFIQUES	OBJECTIFS CHIFFRES	ACTIVITES A MENER	PRIORISATION	INDICATEURS	PERIODE DE REALISATION	STRUCTURES RESPONSABLES	PARTENAIRES IMPLIQUEES
OS 3 : Exploration des marchés extérieurs		Activité 11 : Etude prospective des offres et des demandes en pomme de terre des pays limitrophes	P2	- Rapport d'études	2021 -2022	FPFD et UGAS	SNSA, Douane, Conditionnement, Enabel, autres PTF
P2							
OS 4 : Mise en place d'un système de suivi du marché national		Activité 12 : Mise en place et en fonctionnement d'un dispositif de suivi du marché national de la PdT	P1	- Rapport de suivi - Locaux existants - Personnel recruté - Existence de la base de données - Existence des publications	2021 - 2026	ANASA en collaboration avec FPFD et UGAS	SIM Guinée INS FPFD UGAS Service du conditionnement Douanes, ENABEL et autres partenaires financiers
P1							

AXE STRATEGIQUE 2 : AUGMENTATION DE LA PRODUCTION							
OBJECTIFS SPECIFIQUES	OBJECTIFS CHIFFRES	ACTIVITES A MENER	PRIORI-SATION	INDICATEURS	PERIODE DE REALISATION	STRUCTURES RESPONSABLES	PARTENAIRES IMPLIQUEES
OS 1 : Augmentation des superficies	- FPDF : Production estimée d'ici à 2025-2026 = 77.000 tonnes => augmentation des superficies aménagées de + 370 ha et 50 jeunes producteurs installés - UGAS : Production estimée d'ici 2025-2026 = 5.300 tonnes => augmentation des superficies cultivées de + 110 ha	Activité 1 : Poursuite de l'aménagement, de la réhabilitation et de la sécurisation des périmètres	P1	- Comptes rendus de campagne - Dossiers d'appel d'offres pour les travaux	2021 - 2026	Génie Rural - FPDF et UGAS	PTF's
		Activité 2 : Poursuite de la mécanisation de la production	P1	- Factures d'achat du matériel - Nbre de tracteurs, motoculteurs, etc... - Comptes rendus de campagne - Nbre de formations des machinistes agricoles	2021 - 2026	FPDF et UGAS	RGTA-DI, PEP/ENABEL et autres partenaires financiers
P1		Activité 3 : Installation de nouveaux producteurs	P2	- 50 nouveaux jeunes formés en techniques agricoles au sein de la FPDF '- Installation de nouveaux producteurs au sein de l'UGAS	2022 - 2026	FPDF et UGAS	PEP/ENABEL, MJEI, ANPROCA, et autres partenaires financiers
OS 2 : Augmentation de la productivité	- FPDF : Augmentation des rendements de + 25% => rendement de 22,5 tonnes/ha en moyenne d'ici à 2025-2026 - UGAS : Augmentation des rendements	Activité 4 : Augmentation de l'utilisation de la fumure organominérale	P1	- Nbre de formations des producteurs relais sur les itinéraires techniques - Nbre de producteurs formés par les producteurs relais - Augmentation des rendements	2021 - 2026	FPDF, UGAS et producteurs leaders	PEP/ENABEL, RGTA-DI, ANPROCA, et autres partenaires financiers
		Activité 5 : Respect des itinéraires techniques	P1	- Nbre de formations des producteurs relais sur les itinéraires techniques - Nbre de producteurs formés par les producteurs relais - Augmentation des rendements - Existence d'un fascicule présentant les itinéraires techniques	2021 - 2026	FPDF, UGAS et producteurs leaders	PEP/ENABEL, ANPROCA, et autres partenaires financiers
		Activité 6 : Amélioration des conditions d'irrigation et d'arrosage	P1	- Comptes rendus des conseillers agricoles - Nbre de variétés à cycle court introduites - Nbre de systèmes d'irrigation de goutte à goutte installés - Nbre d'ouvrages de stockage d'eau construits	2022 - 2026	FPDF, UGAS et producteurs leaders	Enabel, PEP, ANPROCA, autres PTF, Génie Rural et Service de recherche agricole
		Activité 7 : Utilisation d'un matériel végétal performant	P1	- Nbre de formations sur la gestion d'un crédit bancaire - Nbre de crédits octroyés par la banque MC2 aux producteurs de pomme de terre - Volumes importés de la variété "Alouette" - Nbre de multiplicateurs de semences améliorées - Volume de semences améliorées vendues	2022 - 2026	FPDF, UGAS et producteurs leaders	PEP, Enabel, IRAG et autres PTF
P1		Activité 8 : Utilisation rationnelle de pesticides pour les maladies et les ennemis	P1	- Existence d'un module de formation sur les pesticides intégré dans la formation des Auxiliaires en PV - Augmentation des rendements	2021 - 2026	FPDF, UGAS et producteurs leaders	Service de protection des végétaux

AXE STRATEGIQUE 3 : AMELIORATION DE LA LOGISTIQUE DE LA COMMERCIALISATION

OBJECTIFS SPECIFIQUES	OBJECTIFS CHIFFRES	ACTIVITES A MENER	PRIORISATION	INDICATEURS	PERIODE DE REALISATION	STRUCTURES RESPONSABLES	PARTENAIRES IMPLIQUEES
OS 1 : Amélioration du stockage	Capacités de stockage à prévoir d'ici 2025-2026 : - Objectif 1 : tx stockage 15 % => FPDF = 3.816 tonnes; UGAS = 800 tonnes - Objectif 2 : tx stockage 25% => FPDF = 6.360 tonnes; UGAS 1.260 tonnes - Objectif 3 : tx de stockage 35% => FPDF =8.905 tonnes; UGAS = 1.760 tonnes	Activité 1 : Adoption des bonnes pratiques au moment de la récolte	P1	- Nbre de producteurs relais formés sur les itinéraires techniques - Nbre de producteurs formés par les producteurs relais - Existence d'un fascicule présentant les itinéraires techniques	2021 - 2026	FPDF, UGAS et producteurs leaders	PEP, ANPROCA et Centre de recherche agronomique régional
		Activité 2 : Rénovation et équipements adaptés pour les magasins déjà existants	P1	- Rapport étude bilan sur les équipements existants - Nbre de magasins de stockage rénovés - Nbre de balances achetées	2021 - 2026	FPDF et UGAS	Enabel, GR,PME, artisans et autres PTF
		Activité 3 Construction de nouveaux magasins de stockage	P2	- Existence d'un cahier des charges pour la construction d'un magasin standard - Nbre de nouveaux magasins standards construits	2023-2026	FPDF et UGAS	Enabel, GR,PME, artisans et autres PTF
		Activité 4 : Développement d'une activité de construction de caisses en bois	P1	- Nbre d'artisans menuisiers formés à la construction de caisses en bois - Nbre d'artisans menuisiers appuyés par le projet PEP	2021 - 2023	FPDF et UGAS	PEP, Artisans et autres PTF
P1		Activité 5 : Formation des gestionnaires de magasin	P1	- Nbre de gestionnaires de magasin formés - Taux de perte dans les magasins	2022 - 2023	FPDF et UGAS	PEP, Enabel et autres PTF
OS 2 : Amélioration du transport et de son environnement		Activité 6 : Sensibilisation et formation des transporteurs à la manutention et au transport des pommes de terre	P1	- Nbre de campagnes de sensibilisation des transporteurs menées	2021 - 2023	FPDF et UGAS	Syndicat des transporteurs, Commerçants, Enabel
		Activité 7 : Introduction de nouveaux conditionnements pour le transport de la pomme de terre	P2	- Rapport de l'étude de faisabilité sur l'introduction de caisses pour le transport - Compte rendu des tests réalisés auprès des commerçants - Nbre de caisses financées par les partenaires financiers	2022 - 2026	FPDF et UGAS	Commerçants, Usines de plastique et fournisseurs d'emballages
P1		Activité 8 : Implication des responsables de la filière pomme de terre dans le choix des axes routiers à réhabiliter dans leur zone d'activité	P2	- Nbre de réunions organisées avec les Travaux Publics et le Génie Rural - Nbre de Km réhabilités dans la zone de production de la pomme de terre	2021 - 2026	FPDF et UGAS	Génie Rural et Travaux Publics
OS 3 : Définition et mise en place d'une stratégie de commercialisation pour les structures paysannes		Activité 9 : Maitrise de l'activité collecte par les producteurs	P2	- Nbre de formations sur le tri réalisées - Nbre de jours de vente dans la cour des magasins de stockage - Nbre de caisses achetées par les magasins de stockage	2022 - 2026	FPDF et UGAS	Groupements producteurs / commerçants / gestionnaires de magasin
		Activité 10 : Mise en place d'une activité transport entre le champ et le magasin de stockage	P1	- Nbre de business plans rédigés et financés	2021-2026	FPDF et UGAS	ENABEL, PEP, Syndicat de transport taxi et tricycle
P1		Activité 11 : Mise en place d'une stratégie de stockage	P1	- Volumes stockés par les structures paysannes - Volumes stockés par les producteurs - Temps de stockage moyen chaque année - Nbre de prêts accordés pour le stockage	2022-2026	FPDF et UGAS	Banques commerciales / Producteurs / groupements de producteurs

ANNEXES

ANNEXE 1

LISTE DES UNIONS ET GROUPEMENTS

APPARTENANT A LA FPDF

TABEAU 23 : LISTE DES UNIONS ET GROUPEMENTS SPECIALISES DANS LA PRODUCTION DE POMME DE TERRE

Préfecture	Localité	Nbre d'unions	Nbre de groupements
Pita	Bamikouré	1	22
	Sonké	1	20
	Timbi Touni	1	47
	Timbi Madina	1	10
	Bantiguel	1	3
Dalaba	Ditinn	1	8
	Dalaba centre	1	25
	Parawi	1	20
Mamou	N'Dindo	1	3
	Soumbalako	1	8
Labé	Hafia	1	30
Mali	Mali centre	1	76
	Morondo	1	23
Total		13	295

Source : FPDF

ANNEXE 2

LES DIFFERENTES QUALITES DE POMME DE TERRE⁸⁵

Qualité culinaire :

Elle est régie par un accord international qui répartit les variétés en quatre catégories : A, B, C et D, auxquelles il faut ajouter des types intermédiaires. Cinq caractères sont à la base de ce classement : le comportement à la cuisson, la consistance de la chair, la farinosité, l'humidité et la granulation (Tableau 1).

Le type "A" est une pomme de terre "à salade" qui correspond aux variétés à chair ferme (exemple : BF 15) et à certaines primeurs. Le type "B" s'utilise pour la cuisson à la vapeur ou à l'eau, les frites et la purée (exemple : Bintje). Le type "C" est une pomme de terre farineuse, utilisée surtout pour la purée et la cuisson au four. Enfin, le type "D" est une pomme de terre féculière très farineuse et souvent impropre à la consommation humaine.

TABLEAU 1 : DIFFERENTS TYPES CULINAIRES DE POMMES DE TERRE

Caractères	Types			
	A	B	C	D
Comportement à la cuisson	Reste entière	Éclate légèrement	Éclate beaucoup	Se défait complètement
Consistance de la chair	Ferme	Assez ferme	Assez tendre	Tendre à consistance irrégulière
Aspect farineux	Pas farineux	Peu farineux	Farineux	Très farineux
Humidité	Humide	Assez humide	Assez sèche	Sèche
Granulation	Fine	Assez fine	Assez grossière	grossière

Qualité technologique :

Pour la féculerie, on exige une richesse en fécule de 18 à 20%, avec une teneur en protéine la plus faible possible et la plus forte grosseur des grains de fécule. Depuis 1995-96, la richesse en fécule est devenue un critère de paiement au producteur européen, les contrats portant sur des tonnages de pomme de terre ramenés à 17% de richesse féculière. Les pommes de terre à éplucher doivent être de petit calibre et très rondes. Pour les chips et les frites, c'est la régularité de la forme qui importe ; le calibre doit être moyen (chips) à assez gros (frites), avec surtout une faible teneur en sucres réducteurs et une haute teneur en matière sèche. Pour la purée déshydratée, on recherche des tubercules réguliers en poids et calibre, cuisant régulièrement, s'écrasant bien et ne noircissant pas après cuisson. Enfin, les pommes de terre de conserverie sont de petit calibre, de faible teneur en amidon, ne se délitant pas après cuisson et de bonne qualité gustative.

⁸⁵ INA P-G – Département AGER - 2003

ANNEXE 3

STOCKAGE DE POMME DE TERRE REFRIGERE A DOGONDOUTCHI AU NIGER

Depuis son engagement au Niger, Agro-sans-frontiere.ch a participé à la construction de plusieurs bâtiments pour stocker les pommes de terre à Doutchi. Les techniques ont évolué en passant du stockage traditionnel au local réfrigéré.

Le premier local réfrigéré de conception nigérienne a servi de prototype et a été inauguré en été 2016. Les premières récoltes y sont entreposées.

PHOTO 3 : STOCKAGE REFRIGERE A DOGONDOUTCHI - NIGER



Niger – juillet 2016 - stockage réfrigéré



L'intérieur du stockage



Générateurs de secours

C'est la mobilisation de la Fédération des Coopératives Maraichères du Niger (FCMN) sous la tutelle d'ASF-Suisse qui a permis la construction de **ce magasin de stockage réfrigéré (15-16°C) d'une capacité de 100 tonnes**, dès juin 2016. Grâce à ce local, il est possible d'étaler les ventes et de mieux rémunérer les producteurs. Toutefois, la première campagne de stockage de 70 t montre que les producteurs ont besoin d'une formation technique pour obtenir une meilleure qualité de conservation des pommes de terre.

PHOTO 4 : STOCKAGE EN CAISSE PLASTIQUE – STOCKAGE REFRIGERE - NIGER



ANNEXE 4

LA CONSERVATION

Issu du « *Guide technique de la culture de la pomme de terre en Afrique de l'Ouest* »

Centre pour le Développement de l'Entreprise – octobre 2008

1. Les objectifs et les types de conservation

Dans le cadre de plantations au Sahel à partir de plants importés, toutes les zones de production plantent entre le 15 novembre et la fin décembre. La grande majorité des récoltes sera donc effectuée du 15 février à la fin mars. En considérant des rendements moyens de 22 tonnes/hectare, les quantités mises sur les marchés sont très conséquentes et risquent de faire baisser les prix dans les grands bassins de production (Sikasso, Fouta Djallon).

La mise en conservation de la pomme de terre de consommation aura donc pour but d'étaler la disponibilité du produit sur les marchés et, par cette mesure, de soutenir les prix.

Deux types de conservation sont observés en fonction de la durée de celle-ci et des moyens qu'ils nécessitent :

- ❖ **Une conservation courte** de 3 à 5 mois maximum pouvant être mise en œuvre par les producteurs eux-mêmes avec des moyens limités. La durée de la conservation est limitée par la levée de dormance des tubercules stockés (s'ils n'ont pas été traités avec des produits anti-germes) ;
- ❖ **Une conservation longue** pouvant atteindre de 6 à 8 mois utilisant des chambres froides (+/- 10 °C) et nécessitant donc des investissements lourds. Dans ce cas, le froid va allonger la durée naturelle de la dormance des tubercules.

L'expérience a largement montré qu'il était impératif lors de l'introduction de la pomme de terre dans une nouvelle zone de culture, de prévoir, dès le début du projet, au moins une possibilité de conservation de courte durée qui peut sécuriser une partie de la récolte si le marché ne peut absorber rapidement les produits (1 mois).

Par contre, la construction de chambres frigorifiques pour stocker de la pomme de terre de consommation demande au préalable de prouver la faisabilité technique et la rentabilité économique de l'opération. L'utilisation du froid ne peut s'envisager qu'à partir du moment où la qualité de la matière première est totalement maîtrisée sur des volumes homogènes et importants. La régularité de l'approvisionnement électrique est indispensable pour la réussite de ce type de conservation.

2. Une phytotechnie appropriée permettant d'obtenir un produit conservable.

La réussite d'une conservation de pomme de terre de consommation est tributaire de la qualité de la matière première. **La réussite de la conservation dépend largement (à 90 %) de la conduite de la culture et des soins à la récolte !** La pomme de terre destinée à la conservation doit donc présenter impérativement certaines qualités pour pouvoir être conservée.

2.1. Une variété apte à la conservation

Il est très important de choisir une variété qui a de bonnes aptitudes à la conservation. Ce critère se retrouve dans les catalogues des variétés sous la forme d'une note d'aptitude à la conservation. Il s'agit d'une indication valable dans les conditions européennes basées sur les critères de germination tardive, de perte de poids réduite, de faible altération de la qualité... Bien entendu, une note élevée ne sera pas nécessairement une condition de garantie de la conservation dans les conditions de l'Afrique de l'Ouest mais une note en dessous de la moyenne incitera certainement à éviter de choisir cette variété si l'on désire tenter de la conserver.

2.2. Des tubercules de qualité, issus de lots homogènes

Rappelons, si c'est encore nécessaire, que la maturité sera déterminante pour assurer aux tubercules une peau bien formée permettant leur protection. Etant donné qu'un excès de fumure azotée retarde la maturité, on doit veiller particulièrement à respecter un bon équilibre N-P-K (1-1-2). Seuls, des tubercules « parfaits » peuvent être mis en conservation. Le premier tri au champ et un contrôle lors de la mise en caisses doivent permettre d'éliminer toutes les pommes de terre attaquées ou abîmées.

Il faut veiller particulièrement à vérifier que les tubercules ne soient pas attaqués par des larves de teignes car celles-ci peuvent ensuite très rapidement affecter l'ensemble du stock et entièrement le détruire (dans les zones où l'insecte est présent).

On veillera également à ce que les tubercules soient bien secs. S'ils ne le sont pas, il faudra prévoir, avant l'entrée en conservation, une période de séchage. A noter également que les tubercules ne doivent jamais être lavés avant d'entrer en conservation.

Enfin, dans la mesure du possible, on rassemble des lots homogènes pour entrer en conservation et ceux-ci doivent rester différenciés lors de la conservation afin éventuellement d'écouler plus rapidement les lots les plus fragiles.

2.3. L'utilisation d'inhibiteurs de germination

L'utilisation de produit communément appelé « anti-germe » appliqué en poudrage à la récolte ou en nébulisation en cours de conservation permet de conserver plus longtemps les tubercules en retardant la germination, mais ils doivent être appliqués en respectant les précautions d'usage, notamment pour les doses. La modification dans la physiologie du tubercule (limitation des divisions cellulaires) retarde la formation des germes mais permet également de perdre moins de poids en limitant la transpiration des tubercules.

Les produits commerciaux utilisés sont en général à base de chlorprophame. Le dosage du produit anti-germe peut être délicat en fonction de la qualité et de la variété des tubercules. Des brûlures de l'épiderme peuvent se remarquer sur des tubercules humides ou blessés.

Le poudrage doit être réalisé de manière homogène pour éviter les variations de dosage. Tout tubercule traité à l'anti-germe ne pourra plus être utilisé comme plant.

3. Les caisses de conservation

3.1. Conservation de courte durée : caisses de 20 à 40 kg

Bien des expériences ont été tentées pour trouver la meilleure technique d'entreposage des pommes de terre sous températures ambiantes élevées (tas au sol avec ou sans ventilation, silos, caisses...).

PHOTO 5 : DIFFERENTS TYPES DE STOCKAGE EN AFRIQUE DE L'OUEST



Stockage de courte durée en plein champ, Sénégal



Stockage traditionnel en couche sur le sol, Sikasso Mali



Stockage en sacs et en caisses, Guinée



Stockage en silos superposés de +/- 300 à 500 kg/silo, projet VRES, Mali

Deux principes de base doivent être respectés afin de permettre la conservation :

- ❖ Limiter l'échauffement des tubercules au sein du volume. Il faut rappeler que la pomme de terre « respire » durant sa conservation en dégageant de l'humidité et des calories. Plus les tas sont volumineux plus l'aération de ceux-ci est difficile. Ils risquent donc de chauffer et entraîner des pertes par pourritures ;
- ❖ Durant la conservation, il est important de pouvoir vérifier la qualité, trier et éliminer éventuellement des tubercules mal évolués. Ce contrôle nécessite bien entendu que tous les tubercules soient visités tout en limitant les manipulations et donc les nouveaux chocs.

Pratiquement, dans le cadre d'une conservation sans apport de froid, l'utilisation de caisses de conservation de 20 à 40 kg permet de faciliter la mise en application des deux principes énoncés.

En effet, la quantité restreinte évite un échauffement néfaste au sein du volume unitaire stocké. L'empilement des caisses laisse également la possibilité de prévoir un maximum de ventilation entre les piles. Le contrôle visuel des tubercules stockés se réalise aisément caisse par caisse. La quantité réduite des tubercules dans chaque caisse permet de les manipuler avec plus de précaution.



Modèle 60 x 40 x 40 cm



Remplissage des caisses, Sikasso Mali



Empilement des caisses pour maximiser la surface utile

Par rapport à un étalement des tubercules directement sur le sol, l'utilisation des caisses permet également de stocker des quantités de pomme de terre plus importantes par unité de surface. En tenant compte des espaces d'aération nécessaires et des passages permettant la manipulation des caisses, équivalents à la moitié de la surface totale, on peut estimer que chaque mètre carré utile permet de stocker un maximum de 800 kg (4 caisses par m² sur 5 caisses en hauteur).

En résumé, on peut retenir comme ordre de grandeur que chaque mètre carré de hangar pourra stocker 400 kg. Un hangar de 10 m x 10 m, soit 100 m² offre donc un potentiel de stockage de 40 tonnes.

3.2. Conservation au froid : caisses palettes de 600 à 1000 kg

Dans le cadre de l'utilisation de chambres froides, la ventilation et le refroidissement artificiel des tubercules stockés permettent d'utiliser des volumes unitaires plus importants de l'ordre du mètre cube. Les tubercules sont alors stockés par unité de 1 à 2 m³ en caisses palettes superposables. Une ventilation forcée permet également de remplir totalement la chambre froide.

PHOTO 6 : STOCKAGE EN CHAMBRE FROIDE



Chambre froide positive de grande capacité 400 tonnes



Stockage par 1 à 2 m³ de tubercules en caisses palettes (palette box)

4. Le bâtiment de conservation

4.1. Le bâtiment pour une conservation de courte durée sans utilisation de froid

Un grand nombre de prototypes ont déjà été testés pour évaluer une bonne conservation des tubercules de pomme de terre sans utiliser de groupe frigorifique.

Avant d'en faire une synthèse, rappelons encore que, même avec un bâtiment très bien conçu, sans une bonne qualité de la matière première et sans utiliser de caisses, il est illusoire d'espérer conserver sans pertes considérables.

Dans ce contexte, les caractéristiques mêmes du bâtiment de conservation perdent de leur importance pour peu que quelques notions de bons sens soient appliquées. Pour conserver dans de bonnes conditions, il faut rassembler les conditions suivantes :

- Eviter autant que possible des températures très élevées à l'intérieur du bâtiment (> 40 ° C),
- Assurer un degré d'humidité élevé (> 80 %) à l'intérieur du bâtiment,
- Stocker les tubercules à l'obscurité,
- Préserver les tubercules des attaques d'insectes et/ou de rongeurs.

Pour parvenir à limiter les excès de température, plusieurs options techniques peuvent être envisagées. Nous commencerons par les plus aisées et les moins coûteuses à mettre en œuvre pour terminer par des solutions plus techniques et onéreuses :

- Construire ou choisir un bâtiment à l'ombre de grands arbres,
- Recouvrir le toit de paille (éviter les tôles nues),
- Prévoir une aération sous toit avec une orientation générale du bâtiment permettant une ventilation naturelle de ce vide ventilé,
- Construire des bassins de stockage d'eau au sol dont l'évaporation permet de diminuer la température de quelques degrés et d'augmenter l'humidité ambiante,
- Utiliser des matériaux et/ou des techniques de construction permettant d'isoler le bâtiment ; l'édification de doubles murs est une solution souvent citée. Certains lieux de conservation sont à moitié ou totalement enterrés.

PHOTO 7 : MAGASIN DE STOCKAGE AMELIORE AVEC AERATION ET BASSIN A EAU



Case de conservation construite à l'ombre de grands arbres, Diapaga Burkina Faso



Case à Bandiagara Mali - à observer :

- Faux plafond
- Aération avec grillage et moustiquaire
- Bassins d'évaporation (les caisses seront déposées au-dessus sur des palettes)



Case avec toit de paille et ventilation



Magasin de 60m² avec bassin à eau pouvant contenir 35 tonnes de pdt construit à Dogondoutchi au Niger



Magasin creusé dans le sol, Burkina Faso



Doubles murs et portes isolées, Bandiagara Mali

4.2. Les chambres froides pour une conservation de longue durée

Une longue conservation des tubercules demande un entreposage entre 8 et 12 °C, avec le maintien de l'humidité au-dessus de 95 % mais sans jamais atteindre le point de rosée qui pourrait provoquer une condensation et mouiller les tubercules, ce qui favorise le développement d'infections.

Dans ce cas, l'utilisation de chambres froides positives de type industriel s'impose avec des volumes unitaires pouvant aller de 250 à 1000 m³.

Dans les paragraphes suivants, l'exercice consiste à détailler deux exemples de conservation. La première, de courte durée sans l'utilisation de chambre froide et la seconde, en chambre froide et de longue durée. Un ordre de grandeur de la rentabilité de chaque option sera présenté.

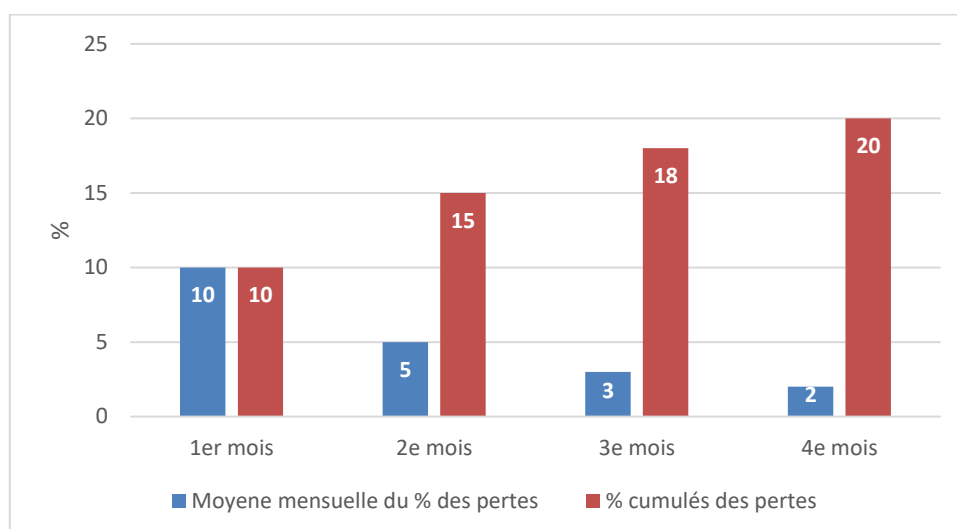
5. Un exemple de coût d'une conservation courte sans chambre froide

5.1. Le prix de revient de la pomme de terre à la récolte et ses corrections en fonction des pertes en conservation sans chambre froide

Pour un coût moyen/hectare de 2.000.000 F CFA et un rendement de 20 à 25 tonnes commercialisables, le coût de revient après la récolte varie de 80 à 100 F CFA/kg.

Durant une courte conservation de 4 mois, le poids de tubercules stockés diminue du fait du tri des tubercules pourris et des pertes par déshydratation. Durant le premier mois de conservation, les pertes sont toujours plus élevées, pour se stabiliser par la suite.

**FIGURE 21 : EVALUATION DU POURCENTAGE DES PERTES EN POIDS
EN CONSERVATION SANS UTILISATION DE CHAMBRE FROIDE**



Source : Guide technique de la culture de la pomme de terre en Afrique de l'Ouest
Centre pour le développement de l'Entreprise

En conséquence, un lot dont le coût de revient initial de 80 F CFA/kg stocké pendant 4 mois et perdant 20 % en poids durant la conservation, va atteindre un prix de revient s'élever à 96 F CFA/kg. A cela, il convient d'ajouter les frais de conservation détaillés au point suivant.

5.2. Le coût de la conservation sans chambre froide

Les frais de conservation se divisent principalement en amortissements des investissements (bâtiments et caisses de conservation) et en coût de main d'œuvre (tri et gardiennage). L'exemple suivant permet d'illustrer le mode de calcul.

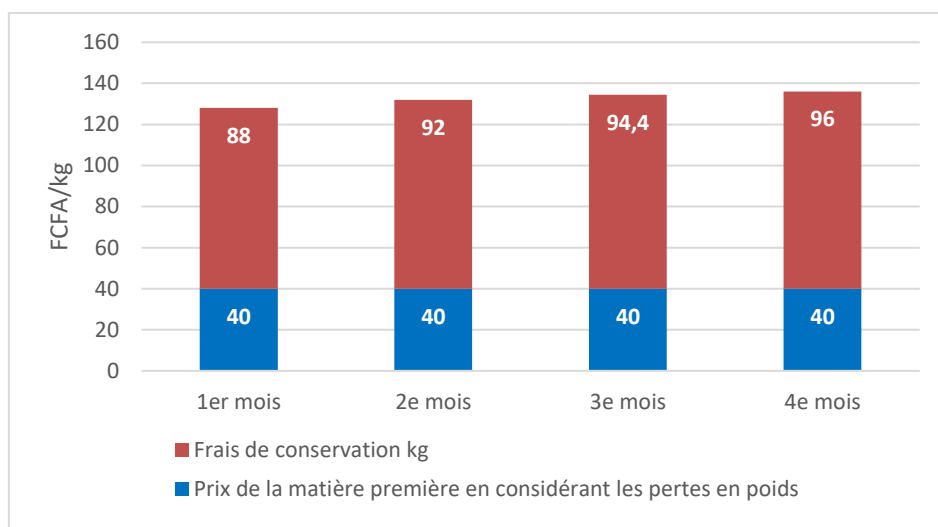
TABEAU 24 : COUT DE CONSERVATION SANS CHAMBRE FROIDE

Poste	Détails	Valeur
Amortissement	Prix bâtiment 100 m ² au sol (FCFA) pour 40 t	6 500 000
	Amortissement bâtiment (années)	15
	Amortissement bâtiment annuel (FCFA)	433 333
	Amortissement bâtiment kg/an FCFA)	11
	Caisse de conservation de 30 kg (FCFA)	3 000
	Amortissement caisse (années)	4
	Amortissement caisse kg/an (FCFA)	25
	Total amortissement/kg conservé (FCFA)	36
Main d'œuvre	Gardien/trieur 4 mois à 40.000 FCFA/mois	160 000
	Total main d'œuvre/kg conservé (FCFA)	4
Total charges pour 4 mois de conservation /kg (FCFA)		40

Source : Guide technique de la culture de la pomme de terre en Afrique de l'Ouest
Centre pour le développement de l'Entreprise

Dans notre exemple, en cumulant le prix de la pomme de terre + les pertes de poids + les frais de conservation, on atteint un coût total qui varie de 128 à 136 F CFA/kg selon la durée du stockage. Dans ce cas, le coût de la conservation varie de 48 à 56 F CFA/kg.

FIGURE 22 : EXEMPLE DE PRIX DE REVIENT DE LA POMME DE TERRE CONSERVEE DE 1 A 4 MOIS SANS UTILISATION DE CHAMBRE FROIDE



Source : Guide technique de la culture de la pomme de terre en Afrique de l'Ouest
Centre pour le développement de l'Entreprise

Pour que la conservation soit rentable, il faut s'assurer que le prix de vente de la pomme de terre après conservation soit d'au moins de 200 F CFA/kg.

En règle générale, pour sécuriser et valoriser la conservation de courte durée, les producteurs devraient au moins doubler leur marge brute par rapport à une vente à la récolte.

6. Un exemple de coût d'une conservation en chambre froide

6.1. Les corrections du prix de revient de la pomme de terre en fonction des pertes en conservation en chambre froide

Si la pomme de terre est de qualité et bien séchée avant l'entrée en chambre froide, on peut espérer limiter les pertes de poids en conservation autour de 10 % pour les 8 mois de conservation. Dans ce schéma, le tri initial est capital car les tubercules sont plus difficilement accessibles en caisses palettes.

Si le prix de revient reste fixé à la récolte à 80 F CFA/kg, en fin de conservation en tenant compte des pertes il atteindra 88 F CFA/kg.

6.2. Le coût de la conservation en chambre froide

L'exemple se base sur une location de chambre froide existante (exemple calculé en 2008 à Ouagadougou) de 140 m² pour 4,2 m de hauteur. Un prix de location par mois de la chambre est proposé TTC à 2.950.000 F CFA comprenant tous les frais : location, énergie, maintenance, gardiennage.

TABEAU 25 : COUT DES CHARGES POUR 8 MOIS DE CONSERVATION FRIGO/KG

Poste	Détails	Valeur
Location	Chambre pour stocker 200 t sur 8 mois (FCFA)	23 600 000
	Prix/kg sur 8 mois (FCFA)	118
Amortissement	Palette box de 1.000 kg (FCFA)	80 000
	Amortissement palette box (années)	7
	Amortissement palette box kg/an (FCFA)	12
Prix total des charges pour 8 mois de conservation frigo/kg (FCFA)		130

Source : Guide technique de la culture de la pomme de terre en Afrique de l'Ouest
Centre pour le développement de l'Entreprise

ans cet exemple de location de chambre froide, le coût de revient d'un kilo de pomme de terre conservé 8 mois atteint 218 F CFA/kg. Le coût de la conservation, dans ce cas et en tenant compte des pertes, s'élève à 138 F CFA/kg. En espérant un prix de vente supérieur à 500 F CFA/kg durant la période d'offre réduite ou nulle (de septembre à novembre), une marge brute importante se dégage de plus de 250 F CFA/kg.

L'utilisation de chambres froides pour le stockage de la pomme de terre de consommation reste limitée en Afrique de l'Ouest en raison des moyens importants que demande cette option face aux risques de pertes en cas de qualité insuffisante de la matière première.

ANNEXE 5

TERMES DE REFERENCE

Termes de références du Chef de mission **L'Etude du marché national et des conditions** **d'acheminement et de transport de la pomme de terre de** **Guinée**

Contexte :

La Coopérative Européenne pour le Développement Rural (EUCORD) a été notifié de l'attribution d'un contrat de prestation de service intitulé **“Etude du marché national et des conditions d'acheminement et de transport de la pomme de terre de Guinée”**.

ENABEL est l'Agence d'exécution du projet financé par la Coopération Belge qui cherche à développer la Chaîne de valeurs pomme de terre (CVA) en rendant ses intervenants plus performants et la CVA plus compétitive en réponse aux besoins et opportunités de marchés en Guinée et dans la sous-région.

Objectifs du projet :

L'étude a pour objet d'accroître les parts de marché de la pomme de terre de consommation de Guinée (les tubercules), dans les marchés nationaux de la Guinée et de la sous-région Ouest africaine.

Résultats attendus :

- La situation de la demande actuelle et le potentiel d'évolution du marché guinéen de pommes de terre:

- Classement et description de la demande et son potentiel d'évolution (type de marché / nature de produits, période, prix, type d'emballage, ...);
- Cartographie des réseaux de distribution (schéma de flux, prix pratiqués) : les grossistes, semi-grossistes, réseaux de détaillants, ...);
- Les principaux obstacles qui se posent à l'approvisionnement de ces différents marchés / possibilités d'améliorations...

- Les conditions de transport, de circulation de la pomme de terre, des zones de production vers les principaux marchés cibles nationaux sont décrites et documentées

- L'offre de pomme de terre fraîche et produits concurrents dans les principaux marchés cibles nationaux est évaluée et caractérisée (variétés et principaux attributs, présentation, volumes, prix/ services, circuit de distribution, etc.) ; la mission devra identifier les facteurs actuels de compétitivité et d'avantages comparatifs des produits concurrents par rapport à l'offre guinéenne de pomme de terre (sur ces mêmes marchés);

- Une stratégie de moyen terme (3 à 5 ans) pour le développement des parts de marché de la pomme de terre de Guinée dans les marchés cibles est proposée ; En discussion avec chacune des organisations clés de la filière pomme de terre (FPFD, UGAS), des plans d'action spécifiques seront élaborés au regard des réalités des différents marchés, des contraintes logistiques identifiées, des options retenues (par chacune des organisations). Le plan d'action devra être détaillé pour les 2 premières années. NB : Un plan d'accompagnement technique adapté des acteurs à la mise en œuvre de la stratégie et du plan d'action sera proposé.

- L'opportunité de conduire ou non une étude du marché sous régional est précisée et argumentée. Dans le cas où l'opportunité d'étudier le marché sous régional serait établie au terme de cette mission le prestataire élaborera les termes de référence de cette étude.

Livrables

- Restitution orale des étapes « Collecte/analyse des données » et élaboration d'une stratégie + aide-mémoire ;
- Débriefing final avec supports ;
- Rapport provisoire : (Collecte/analyse des données, et élaboration d'une stratégie, plan d'action) et remise/validation de l'aide-mémoire (sur base de l'offre financière et des travaux réalisés)
- Rapport final.

Responsabilités :

Sous la supervision du directeur de projet au siège d'EUCORD, le Chef de mission aura pour responsabilités de coordonner et superviser le travail des consultants nationaux afin d'obtenir les éléments nécessaires à l'élaboration des livrables. Le Chef de mission est en charge de la rédaction de l'ensemble des rapports et vise l'atteinte des objectifs du projet à travers l'approbation par ENABEL des livrables qui lui sont soumis.

Conditions :

Ce poste est basé dans le pays de résidence du consultant et ne nécessite pas de déplacement en République de Guinée. Le contrat débutera à partir du 19 octobre 2020, pour un maximum de 30 jours prestés à répartir sur une durée estimée à 60 jours calendaires.

ANNEXE 6

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

Nom	Titre - Position - Activité	Coordonnées - Téléphone
Fédération des Producteurs du Fouta Djallon - FPDF		
Amadou Orry DIENG	Responsable des projets et fonctionnement des instances	628 23 02 70
Alpha Amadou BALDE	Agronome de la Fédération	622 52 42 51
Mamadou Saliou BARRY	Point focal ENABEL	622 29 68 06
Aissatou BAH	Chargée du conseil de gestion de deux unions	621 06 60 45
Mamadou Lamarana DIALLO	Responsable des infrastructures	628 39 35 73
Union des Groupements Agricoles de Soumbalako - UGAS		
Boubacar KALLO	Président UGAS	622 04 52 99
Elhadj Oumar DIALLO	Vice-président	622 45 43 49
Mamadou Facinet DIALLO	chargé de la commercialisation	622 85 46 72
Hassatou BALDE	chargé du genre et de l'environnement	625 31 33 13
Mamadou Sanoussy BAH	Trésorier UGAS	628 76 66 86
Néné Bhoie DOUMBOUYA	Présidente groupement	621 28 56 99
Elhadj Thierno saidou BARRY	Président Groupement Denken	628 51 45 29
Union des producteurs de Mali Centre		
Abdoul Karim DIALLO	Président	622 92 33 79
Mamadou Saliou Bowel DIALLO	Trésorier	622 93 04 11
El Mamadou Bhoie DIALLO	Prés. Chambre agriculture - Mali Centre	620 99 07 98
Producteurs de Mali Centre		
Mamadou Bobo BAH	Producteur	620 50 54 56
Abdoul Ghadiri DIALLO	Producteur	622 67 79 80
Mamadou Bhoie DIALLO	Producteur	622 92 84 29
Salam SY	Producteur	621 29 86 83
Mamadou Moustapha DIALLO	Producteur	627 42 95 77
Producteurs de l'Union de Timbi Tounni		
Abdourahmane BAH	Producteur	628 00 07 38
Koumba BARRY	Producteur	621 37 23 00
Souleymane BAH	Producteur	628 17 68 64
Ibrahima KANTE	Producteur	621 54 24 32
Fatoumata Binta BAH	Producteur	628 10 13 97
Tierno Boubacar BAH	Producteur	628 30 09 36

Nom	Titre - Position - Activité	Coordonnées - Téléphone
Union des groupements agricoles de Labé		
Lansana TOUNKARA	Vice-Président	622 14 80 10
Boubacar BARRY	Président	622 21 48 86
Boubacar Demben DIALLO	Membre	628 67 45 11
Mamadou DIAKITE	Relations Extérieures	622 25 38 56
Elhadj Youssouf SYLLA	Membre	622 92 06 86
Producteurs de groupements de Labé		
Boubacar BARRY	Producteur	622 21 48 86
Lansana TOUNKARA	Producteur	622 67 79 80
Mamadou Saidou BARRY	Producteur	628 55 10 25
Boubacar Demben DIALLO	Producteur	628 67 45 11
Mamadou Samba BAH	Producteur	622 23 73 01
Groupeement des producteurs de Parawi		
Abdourahmane DIALLO	Producteur du village de Parawi	664 45 71 56
Mamadou yaya DIALLO	Producteur du village de Parawi	662 37 62 97
Groupeement des producteurs de Dounkimagna		
Bademba DIALLO	Producteur du village de Dounkimagna	661 91 81 45
Mamadou SAIDOU	Producteur du village de Dounkimagna	661 69 84 50
Groupeement des producteurs de Kollaguel		
Oumarou Bobo DIALLO	Producteur du village de Kollaguel	666 53 94 96
Mamadou Saïdou DIALLO	Producteur du village de Kollaguel	664 28 72 43
Groupeement des producteurs de Donguel		
Ibrahima BAH	Producteur du village de Donguel	660 49 77 15
Abdoulaye DIALLO	Producteur du village de Donguel	664 24 14 53
Union des producteurs de Koumanssawel		
Alpha Boubacar BAH	Vice-Président	622 42 51 47
Amadou Bhoie BAH	Secrétaire administratif	662 99 95 63
Souleymane DIALLO	Membre	661 92 64 13
Groupeement des producteurs de Bhantal Tolo - Mamou		
Elhadj Abdoulaye BAH	Président du groupeement	620 68 68 43
Mamadou Guelin DIALLO	Vice président	
Alpha Oumar SAMAKE	Chargé de la production	
Adama Sira CAMARA	Chargé de la commercialisation	
Producteur indépendant		
Hassatou BALDE	Productrice à Kegneko - Mamou	625 31 33 13
Sociétés de production de la Haute Guinée		
Diaty Condé	Président Directeur Général de la Ferme agricole « Baro Business » - Baro	628 19 28 82
Billy Kanté	Gérant de la Ferme agricole « Baro Business » - Baro	621 18 90 62
Aissata Mohamed Naité	Président de la société EAPT/DEK - Kankan	623 23 72 99
Hawa Sibibé	Comptable de la société EAPT/DEK - Kankan	622 94 97 72
Kémo Naité	Responsable des équipements de la société EAPT/DEK - Kankan	621 32 31 36
Services Régionaux de l'Agriculture et du Commerce		
Oumar DIALLO	Directeur par intérim - DRA Mamou	600 86 33 32
Mamadou Bobo DIALLO	Directeur par intérim - DRA Dalaba	624 58 90 63
Amadou BARRY	Chargé des organisations paysannes - DRA Dalaba	620 65 43 06
Mamadou Yacine DIALLO	Coordinateur Régional - ANASA - Labé	622 34 25 30
Alhassane BAH	Directeur Régional - ANPROCA - Labé	628 58 19 68
Oumar Bella DIALLO	Spécialiste Régional du Conseil Agricole et Développement des Cultures - Labé	622 20 11 22
Mohamed KEITA	Directeur Préfectoral de l'Agriculture de Kankan	622 47 95 34

Nom	Titre - Position - Activité	Coordonnées - Téléphone
Touré YOMBA	Directrice Régionale du Commerce de Kankan	628 20 19 12
Naini CONDE	Directeur Préfectoral du Commerce de Kankan	622 47 10 02
Administration des frontières		
Sékou KOUROUMA	Directeur du Contrôle de la Qualité et du Conditionnement à Kourémalé (frontière Mali)	622 86 69 02
Moustapha DRABA	Directeur du Contrôle de la Qualité et du Conditionnement à Pamalap (frontière Sierra Leone)	622 80 14 57
Transporteurs		
Abdouramane DIALLO	Propriétaire de camion à Mali	622 00 03 43
Algassimou DIALLO	Locataire de camion à Labé	622 22 60 65
Mamadou Lamine BAH	Secrétaire général du Syndicat des transporteurs de Wansan - Timbi Tounni	628 46 32 64
Mamadou Oury DIALLO	Président Union des transporteurs de Timbi Madina	622 94 44 92
Commerçants - Grossistes		
Kadiatou Hindé DIALLO	Commerçante grossiste de Timbi Madina	622 92 48 03
Fatoumata Diaraye BAH	Commerçante grossiste de Timbi Tounni	628 50 52 89
Abdourahmane DIALLO	Commerçante grossiste de Doukimagna	664 45 71 56
Fatoumata Binta BAH	Commerçante grossiste de Doukimagna	664 09 64 80
Mamadou Saidou BAH	Commerçant grossiste de Labé	623 66 91 31
Saikou SOW	Commerçant grossiste de Labé	622 34 54 97
Mamadou Saliou DIALLO	Commerçant grossiste de Mali	628 86 32 79
Mariama Dian DIALLO	Commerçante grossiste de Mamou	621 46 13 20
Salimatou DIALLO	Commerçante grossiste de Mamou	622 16 91 98
Kadiatou BAH	Commerçante grossiste de Mamou	620 74 06 95
Aissatou BALDE	Commerçante grossiste de Mamou	628 25 67 08
Mariame Séré MAGASSOUBA	Commerçante grossiste de Siguiri	622 54 16 73
Ramatoulaye DIALLO	Commerçante grossiste de Siguiri	629 18 60 13
Mariame BARRY	Commerçante grossiste de Siguiri	622 04 96 55
Fatoumata DOUMBOUYA	Commerçante grossiste de Kankan	622 22 16 92
Djenabou DIABY	Commerçante grossiste de Kankan	625 90 69 16
Fanta KEITA	Commerçante grossiste de Kankan	628 25 59 18
Tady KOUYATE	Commerçante grossiste de Kankan	623 95 44 81
Fanta DIALLO	Commerçante grossiste de Kankan	622 21 76 06
Hadja Binta DIALLO	Commerçante grossiste de Kankan	623 94 56 00
Salimatou DIALLO	Commerçante grossiste du marché Madina	622 16 91 98
Mariamadan DIALLO	Commerçante grossiste du marché Madina	621 46 13 20
Kadiatou BAH	Commerçante grossiste du marché Madina	620 74 06 95
Aissata Sadio BALDE	Commerçante grossiste du marché Matoto	622 44 19 63
Supermarché		
M. FAWAZ	Gérant du supermarché « Continental » à Conakry	664 27 66 15

Nom	Titre - Position - Activité	Coordonnées - Téléphone
Travaux Publics		
Moussa CAMARA	Directeur adjoint chargé du suivi - Service des TP de Mamou	622 21 57 69
Bah Amadou BACHIR	Directeur régional des transports terrestres (DR TT) - Mamou	622 30 67 94
Mamadou Soyah KEITA	Président du bureau de l'Union Préfectorale des transporteurs routiers de Mamou	622 19 08 14
Saidou Pita DIALLO	Directeur Régional des Travaux Publics de Labé	624 97 62 57
Mamadou Saliou SIDIBE	Chef section pistes/BTGR de Labé	628 58 74 60
Administrations à Conakry		
Dr Aboubacar Ahmadou CAMARA	Directeur Général de l'Agence Nationale des Statistiques Agricoles - Conakry	628 01 04 04
Alia SYLLA	Responsable du SIPAG - Conakry	628 08 20 45
Général Karinka CONDE	Directeur général adjoint Douanes nationales - Conakry	622 93 50 46
Billo BARRY	Directeur Adjoint de l'Institut de Recherche Agronomique de Guinée - Conakry	620 46 30 01
Colonel Moussa CAMARA	Directeur de l'Informatique de la Direction des Douanes - Conakry	628 21 08 03

ANNEXE 7

NOTE SUR L'OPPORTUNITÉ DE REALISER UNE ETUDE SUR L'EXPLORATION DES MARCHES DES PAYS LIMITROPHES

On sait que tous les pays limitrophes sont consommateurs de pomme de terre de manière plus ou moins importante. Certains de ces pays sont de plus gros producteurs que la Guinée (Sénégal, Mali) mais restent importateurs car ils produisent principalement pendant une seule saison alors que la Guinée produit pendant 3 saisons chaque année. D'autres pays (Sierra Leone, Libéria, Guinée Bissau, Gambie, Côte d'Ivoire) ne sont pas producteurs mais importent tout au long de l'année en provenance des pays européens mais aussi de certains pays ouest africains dont la Guinée.

Ce marché extérieur est actuellement insuffisamment connu par les producteurs guinéens. Une note stratégique⁸⁶ de la FPDF avait été publiée sur les marchés extérieurs en juillet 2008. Elle portait sur l'analyse de la demande dans certains pays limitrophes comme le Mali, la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Libéria et la Sierra Leone.

Dans ce document, il était recommandé de développer des exportations vers le **Mali** dont la consommation était en croissance tandis que la production existante, à l'époque, était en chute libre. Au moment de la publication de la note stratégique, des relations commerciales se sont développées entre la FPDF et l'AVPA⁸⁷ et des échanges se sont mis en place pendant 2 ou 3 ans sur la base de contrats d'approvisionnement avec l'AVPA. Mais le manque de production et des problèmes de change entre le FCFA et le FG n'ont pas permis de faire perdurer cette expérience. Depuis, le marché du Mali a évolué et la production a presque triplé en 11 ans : de 114.478 tonnes en 2007, elle est passée à 310.000 tonnes en 2018-2019 et la demande nationale est passée de 68.000 tonnes à 400.000 tonnes⁸⁸. Le volume manquant entre la production et la consommation est comblé principalement par les importations en provenance du Maroc qui atteignaient 13.700 tonnes en 2018 (voire chapitre 2.2.2) et par celles en provenance du Sénégal. Le reste est fourni par les Pays Bas. Le Mali est plutôt devenu un pays d'exportation de la pomme de terre vers la Guinée.

Toujours dans la même note stratégique, le **Sénégal** était considéré comme le second marché prioritaire à viser. La consommation atteignait 68.000 tonnes à l'époque (2008) et le pays produisait moins de 5.000 tonnes de pomme de terre. Depuis, la situation a totalement changé : en 2018, le pays espérait produire 150.000 tonnes⁸⁹ principalement dans les Niayes (région de Dakar) et dans la localité de Mbané située dans le Nord du pays, et sa consommation était estimée à 95.000 tonnes. Le pays est devenu exportateur, en particulier vers le Mali. Il est aussi importateur chaque année de plus de 80 000 tonnes qui viennent essentiellement d'Europe (Belgique, France, Allemagne, Hollande, etc.) pendant la période de contre-saison (mai à décembre).

⁸⁶ Note Stratégique : *Le secteur de la pomme de terre au Mali, en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Libéria et en Sierra Leone* – FPDF – 2008.

⁸⁷ Association malienne de fruits et légumes qui gère le marché des fruits et légumes de Bamako et regroupe les commerçants maliens de la pomme de terre.

⁸⁸ Source : Groupement Interprofession Pomme de Terre (GIPT) au Mali.

⁸⁹ <https://www.agenceecofin.com/horticulture/1902-54488-le-senegal-mise-sur-une-production-de-150-000-tonnes-de-pomme-de-terre-en-2018>

Dans la note stratégique, le marché de **Côte d'Ivoire** était considéré comme un marché difficile d'accès à cause des routes. Les exportations, qui n'existaient pas vers ce pays, auraient alors dû passer par Sikasso. La fenêtre d'exportation exploitable se situait entre mai et septembre ce qui aurait évité une concurrence avec les exportations maliennes qui se font de janvier à avril. On peut dire que la situation actuelle n'a guère changé. Cependant, si des flux réguliers sont mis en place entre le Fouta Djallon et la Haute Guinée dans le cadre de la reconquête du marché de cette région, il paraît envisageable de développer des échanges avec la Côte d'Ivoire. Ce marché reste donc à prospecter pour l'avenir surtout que les importations de pomme de terre enregistrées par FAO Stat pour ce pays variaient entre 38.000 et 47.000 tonnes ces 3 dernières années en provenance principalement des Pays Bas, du Mali et du Maroc.

Les marchés de la **Sierra Leone** et du **Liberia** étaient estimés à l'époque comme des petits marchés sans grande envergure mais où la Guinée avait quelques facilités à être présente du fait des relations commerciales intenses entre les commerçantes guinéennes et sierra léonaises. Depuis, la situation a évolué vers une augmentation des volumes d'échanges en pomme de terre car les deux pays restent non producteurs et donc importateurs nets de ce tubercule : la Sierra Leone importe par le port de Freetown environ 1.500 tonnes/an de pomme de terre selon FAO Stat et le Libéria, 1.400 tonnes par an par le port de Monrovia. Ces deux pays restent des petits marchés mais les échanges de pomme de terre entre la Guinée et la Sierra Leone semblent très actifs.

On voit donc qu'il existe des opportunités d'exportation pour la pomme de terre de Guinée vers ces pays limitrophes, y compris la **Guinée Bissau** et la **Gambie**. Mais les informations sont actuellement trop parcellaires et les résultats de la note stratégique de 2008 sont dépassés depuis longtemps.

Cependant, avant de développer une politique commerciale tournée vers l'exportation, **il faut envisager une étude d'exploration de ces 7 marchés** afin de mieux connaître leurs besoins en pomme de terre, leur capacité de production nationale et la part réservée à l'importation. L'étude devra aussi analyser le marché, en particulier les prix de vente au consommateur, les conditionnements proposés, les circuits de distribution, les périodes de carence en pomme de terre et établir les chances de la pomme de terre guinéenne à acquérir des parts de marché dans ces pays. C'est sur la base de cette étude que 2 ou 3 pays seront choisis sur des critères réalistes pour devenir des marchés d'exportation de la pomme de terre guinéenne. A cette étape de l'exploration, un plan de développement spécifique sera établi pour réaliser des actions qui permettront de gagner des parts de marché dans ces pays.

Parallèlement, l'étude devra aussi établir la part de la production guinéenne qui pourra être exportée sachant que le marché national restera prioritaire. Dans les projections faites dans le Tableau 18 sur les exportations d'ici 2026 (en particulier dans l'hypothèse 2), les volumes destinés à l'exportation sont estimés à 15.725 tonnes, ce qui ne représente pas un volume très important au regard du nombre de pays à servir. Aussi, le choix du nombre de pays où pourra se développer une exportation dépendra du volume disponible pour l'exportation car il faudra éviter le saupoudrage et les carences en produit dans ces pays et favoriser plutôt une stratégie d'approvisionnement régulier des marchés de manière à bien implanter la pomme de terre guinéenne.