



USAID | **GUINÉE**
DU PEUPLE AMERICAIN

LA FILIERE PASTEQUE EN GUINEE : SITUATION ACTUELLE ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS

RAPPORT FINAL

Août 2006

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

LA FILIERE PASTEQUE EN GUINEE : SITUATION ACTUELLE ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS

RAPPORT FINAL

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

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

CONTENTS

Résumé exécutif.....	1
Introduction	2
Chapitre 1 : Situation actuelle et perspectives de développement des exportations de la pastèque en Guinée.....	4
Bref rappel des principales caractéristiques de la pastèque	4
Analyse de la production - expériences récentes en Guinée.....	6
Analyse de la commercialisation - expériences récentes en Guinée.....	8
Chapitre 2 : Analyse des marchés potentiels d'exportation.....	9
Description sur l'importance des marchés.....	9
Analyse des principaux pays exportateurs et de la concurrence.....	12
Chapitre 3 : Principales contraintes a la production et a l'exportation du produit en Guinée	15
Principales contraintes a la production	15
Principales contraintes a la commercialisation.....	15
Chapitre 4 : Analyse du positionnement de la Guinée.....	17
Conclusion et recommandations	17
Annexe 1	19
Bibliographie	20
Liste des personnes rencontrées.....	21

Equivalence monétaire

Unité monétaire = Franc Guinéen (GNF)

1 \$EU = 5 500 GNF

1 Euro = 6 500 GNF

Année fiscale = 1^{er} janvier – 31 décembre

LISTE DES ABREVIATIONS

ACA	Agence pour la commercialisation agricole
ADF	African Development Foundation
APEK	Association pour le développement économique de Kindia
AGR	Activité génératrice de revenus
ARCA	Projet de renforcement de la commercialisation agricole en Guinée
BCEPA	Bureau central des études et de planification agricole
BM	Banque mondiale
CAFEX	Centre d'appui aux formalités administratives d'exportation
CAOPA	Cellules d'appui aux organisations professionnelles agricoles
CCI	Centre du commerce international
CI	Cadre intégré
CNFG	Communauté nourricière du Fouta-Djallon
CRD	Communauté rurale de développement
CR	Collecteur rural
CU	Collecteur urbain
CRA	Centre de recherche agronomique
DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FOGUIRED	Fonds de reconversion de la dette italienne de Guinée
GNF	Franc Guinéen
IMF	Institutions de micro-finance
IRAG	Institut de recherche agronomique de Guinée
LPDA	Lettre de politique de développement agricole
MAEF	Ministère de l'agriculture, de l'élevage et des forêts
MCPME	Ministère du Commerce, des Petites et Moyennes Entreprises
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
OP	Organisation de producteurs
OPA	Organisation professionnelle agricole
PCPEA	Projet cadre de promotion des exportations agricoles
PEGRN	Programme élargi de gestion durable des ressources naturelles
PLADOR	Plateforme pour l'autopromotion et le développement organisationnel
PRPE	Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation
PSSA	Programme spécial de sécurité alimentaire
PTF	Plateforme multifonctionnelle
TVA	Taxe à la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UPFBG	Union des Producteurs de Fruits de la Basse Guinée
USAID	Agence américaine pour le développement international
QUIBB	Questionnaire sur les indicateurs de base

RESUME EXECUTIF

La culture de la pastèque est récente en Guinée et remonte aux années 70. Cette culture est généralement localisée dans les zones périurbaines et urbaines de la Basse Guinée et de la Haute Guinée. Elle est cultivée principalement pour le marché local et national.

Les régions les plus favorables sont situées en Basse Guinée (Kindia, Coyah, Forécariah, etc.) et en Haute Guinée (axe Dabola-Bissikirimba-Kouroussa et à Siguiri). Plusieurs projets agricoles ont appuyé le développement de cette culture dont le Projet National des Services Agricoles (IDA) en ce qui concerne la recherche et le projet Horticulture urbaine et périurbaine (FAO).

Les principales contraintes de la filière concernent : sa saisonnalité, les difficultés de conservation et de commercialisation, poids du fruit élevé, manque de chambres froides dans les zones de production et de commercialisation (Conakry et grands centres urbains, etc.), les attaques des maladies et ravageurs, les coûts élevés des intrants, etc.

Le marché international de la pastèque est dynamique (près de 2 milliards de dollars américains). Les marchés de l'Union Européen (UE), des USA et de la Russie sont des marchés potentiels pour la pastèque de Guinée. Cependant en raison du coût élevé en fret aérien, l'exportation maritime reste la seule voie sur le marché national et sous régional.

En Guinée, la seule expérience d'exportation sur le marché international de la pastèque a été réalisée en 1998 par la société AIC avec 810 tonnes de pastèque sans pépins, en complément de ses expéditions de melon produite dans la zone de Fandié (préfecture de Forécariah).

Les appuis prioritaires que l'USAID pourrait apporter concerneront en premier lieu l'introduction et l'évaluation des meilleures variétés répondant au marché mondial, la participation aux foires internationales organisées en Allemagne, l'organisation des tests d'exportation avec la mangue et le melon tant en Haute Guinée (vols chartés) qu'en Basse Guinée, la réalisation de chambres froides dans les zones de production et de commercialisation, le renforcement de partenariat entre les privés Guinéens et européens (Allemands) et la promotion de la consommation de la pastèque en Guinée.

INTRODUCTION

Cette étude s'inscrit dans le cadre de l'Activité de renforcement de la commercialisation agricole en Guinée (ARCA- Guinée), un projet financé par l'USAID et mis en œuvre par Chemonics international Inc. Ce projet contribue à l'atteinte de l'un des objectifs généraux de la politique de développement du secteur agricole (LPDA 2) du Gouvernement qui vise l'appui au secteur privé dans le cadre de la promotion des exportations agricoles. C'est l'axe suivi par ARCA-Guinée dont l'objectif principal est d'augmenter la production et la commercialisation des produits prometteurs agricoles et forestiers qui répondent aux rigueurs du marché.

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

Cette étude porte sur l'analyse du potentiel d'exportation de huit produits de base. Les activités sont axées sur l'exécution des analyses préliminaires des produits suivants afin de déterminer la possibilité pour que chaque produit puisse être développé dans une dynamique agro-industrielle en Guinée. Les produits à analyser sont :

- | | |
|------------------------------|------------------------------------|
| 1. Le petit piment | 5. La tomate cerise |
| 2. Le haricot vert extra-fin | 6. Le haricot vert Bobby |
| 3. Le melon | 7. La pastèque |
| 4. Le gombo | 8. La variété Ravayas d'aubergine. |

Taches du consultant

Sur la base des termes de références et des clauses contractuelles, il est demandé au consultant les tâches suivantes :

- i) Passer en revue les événements récents, la situation actuelle et les perspectives de production et d'exportation pour chaque produit de base venant de la Guinée. S'il n'y a pas d'expérience en matière de production et de commercialisation dans le pays, expliquer les vraisemblances raisons.
- ii) Analyser les marchés d'exportation pour chaque produit de base ayant un plus grand potentiel ; fournir les informations sur la taille des marchés, les taux de croissance, les standards et normes des produits ainsi que les canaux pour ces marchés cibles ; fournir les statistiques des importations dans les principaux pays et la moyenne desdites importations.
- iii) Identifier les problèmes majeurs et les contraintes majeures qui seront à surmonter si l'agro-industrie est créée sur la base de la production et de l'exportation pour chaque produit de base.
- iv) Donner des recommandations pour l'appui futur dans le cadre de développement de ces produits par l'USAID et d'autres bailleurs tout en

expliquant les raisons de chaque recommandation. tirer les conclusions quant à la probabilité du devenir d'une agro-industrie viable.

Le présent rapport fait partie d'une série de huit rapports dont le contenu varie de 5 à 10 pages chacun. Il traite principalement de la situation actuelle de filière pastèque en Guinée et des perspectives de développement des exportations de ce produit.

Méthodologie et déroulement de la mission

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

- La collecte et l'analyse d'informations disponibles sur la filière pastèque auprès des entreprises et des structures publiques dont le Bureau central des études et de planification agricole (BCEPA), de la DNA et du SNSA du ministère de l'Agriculture, auprès de la DNCC et de l'INNM du ministère du commerce, auprès des opérateurs économiques et sur les différents sites Web.
- Des visites de terrain seront programmées si nécessaires.
- Les missions de terrain pour la collecte des données et informations auprès des acteurs de la filière ont eu lieu respectivement :
- Avril - Mai 2006 dans les préfectures de Kindia, Mamou, Dalaba, Pita, Labé et Forécariah (Farmoreah, Fanyé)
- Du 30 juin au 9 juillet 2006 dans les préfectures de Dabola (Dabola-Centre, Crd de Bissikirima et de Banko) de Kouroussa (Kouroussa-centre) et de Kankan.

Présentation du rapport final

Ce rapport final est structuré autour de cinq chapitres. Le premier chapitre traite de la situation actuelle et des perspectives de développement de la production et de l'exportation de la pastèque ; le deuxième chapitre décrit l'analyse des marchés potentiels ; le troisième traite des principales contraintes à la production et à l'exportation du produit ; le quatrième lui fait l'analyse du positionnement du pays sur le marché international ; et enfin le cinquième, qui présente la conclusion et les recommandations d'appui pour une future intervention de l'USAID et d'autres donateurs internationaux et les raisons de choix.

CHAPITRE 1 : SITUATION ACTUELLE ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE LA PASTEQUE EN GUINEE

Bref rappel des principales caractéristiques de la pastèque

a) Description du produit

La pastèque de son nom scientifique « *Citrullus lanatus* » appartient à la famille des « cucurbitacées » au même titre que le melon, les courges, les concombres, des cornichons et la calabasse.

Ainsi la pastèque dans le sens botanique n'est pas un fruit mais un légume. D'autres spécialistes l'appelleront « légume fruit ». Les pastèques sont censées être d'origine asiatique et trouver leur chemin en Italie et en France bien avant le seizième siècle. De nos jours, le fruit est cultivé dans le monde entier des zones tempérées aux zones tropicales,

b) Principales variétés

Il existe plusieurs variétés de pastèques qui peuvent être classées comme suit :

Selon la couleur de la graine en :

- Variétés : pastèques à graines noires ou longues de Cavaillon (à fruit vert foncé de 50 cm de long sur 35 cm de large et à chair rouge vif)
- Variétés à graines rouges (fruit vert pâle, diamètre de 30 à 40 cm)
- Pastèques carrées : cultivées pour la première fois en 1979 par un japonais, Tomyuki Ono, vendues en supermarché 88 F la pièce de 18 cm de côté (fruit rond équivalent 40 F) avec un rendement de 270,1. q/ha en 2004

Selon la présence de graines dans le fruit :

- fruits avec graine (Sangria, Fiesta, Calsweet, Royal Sweet F1, Sultan, Sweet Baby, Baby Doll, Tiger Baby, Sugar Baby, Early Canada, Klondike Blue Ribbon, Klondike Strillé...)
- type sans graines (triploïde: Nova, Laurel, Fire Cracker, Ultra Cool).

La description des principales variétés est faite comme suit :

- *New Sugar* : à fruits sphériques à écorce vert uniformément foncé et à petit développement
- *Sugar Baby* : à fruits oblongs à écorce vert uniformément foncé et à petit développement
- *Charleton Grey* : à fruits allongés à écorce présentant des stries jaunâtres et à grand développement

c) Conditions de culture

Dans son environnement normal, la pastèque ou *Citrullus lanatus* se développe généralement le long des cours d'eau, Les pastèques aiment les altitudes de 50 à 1400 m. C'est une plante rampante qui se développe annuellement et qui prospère dans les sols aérés riches en matières organiques. La récolte peut intervenir de 60 à 90 jours. Le fruit se compose d'une écorce externe ferme, d'une couche de chair intérieure blanche, et d'une pulpe comestible intérieure colorée dans laquelle les graines sont enfoncées. Les fruits changent considérablement dans la morphologie. La taille des fruits varie de 30 à 40 cm de diamètre et leur poids peut aller de 3 à 4 kg pour la variété « Sugar Baby » jusqu'à 35 kg pour la variété « Yellow Belly. »

La pastèque est une culture très exigeante en chaleur et en lumière. C'est pourquoi les zones où les jours sont longs conviennent le plus à cette culture. Les mêmes exigences des cucurbitacées en température, lumière, humidité et sol restent valables pour la pastèque; celle-ci est un peu plus exigeante en chaleur que le melon et la courgette.

En général les formes cultivées sont de grands fruits oblongs contrairement à ceux de la forme sauvage de Kalahari qui sont petits et ronds,. La pulpe change de jaune ou de vert (les formes sauvages) à rouge foncé (des cultivars). Le plus généralement, les pastèques sont grandes, vert-pelé avec les raies vertes pâles. La couleur de peau peut changer et les peaux vertes pâles sont une variation commune. La chair est rose et très juteuse foncés avec les graines noires, plates, glacées caractéristiques. Les variétés aspermes et jaunes de chair sont disponibles avec des fruits pouvant peser jusqu'à 15-20 kilogrammes, selon la variété.

Les pastèques développent leur meilleur arôme quand elles sont mûres. Le milieu du fruit est la partie plus douce. En frappant le fruit de la pastèque, un son mat indique un niveau élevé de l'eau, qui signifie que le fruit est mûr. Des pastèques devraient être stockées à 7-10° C avec une humidité relative de 90-98%. De plus basses températures peuvent causer des dommages de réfrigération.

d) Utilisation et composition

Les pastèques contiennent un niveau élevé d'eau (plus de 90%) et seulement peu de fructose de sorte que leur quantité de kilocalories de 37/100 gramme est faible, Le fruit contient également les hydrates de carbone (8.3%), les protéines (0.5-1%), les lipides (0.2%) et les fibres brutes (0.2%). Il contient de la Lycopène, un colorant de caroténoïde de couleur rouge qui constitue un antioxydant puissant.

La partie consommée est le fruit mûr dont la valeur nutritive est élevée; il est riche en Vitamine B1, B2, A, C, Biotine et en sels minéraux: S, Mg et S. Le fruit est utilisé pour des fins médicinales (reins et nettoyage des voies urinaires)

Analyse de la production - expériences récentes en Guinée

Potentiel et zones de production

En se basant sur les exigences agro-écologiques de la pastèque, cette culture conviendrait bien aux régions de la Basse Guinée et de la Haute Guinée. Elle a fait l'objet d'études et de tests d'exportation en Basse Guinée avec le soutien du Projet cadre de promotion des exportations agricoles (PCPEA) financé par la Banque mondiale pendant la période 1996 – 2000. Les principales zones de production à fort potentiel de marché sont situées en Basse Guinée (Kindia, Coyah, Forécariah, etc.), en Haute Guinée (axe Dabola-Bissikirimana-Kouroussa-Kankan et Mandiana et Siguiri). Le potentiel de production de la Guinée avoisine les 10 000 tonnes dont 6 000 seraient produites par an ces dernières années.

Zone de la Basse Guinée

En Basse Guinée les principales zones de production sont localisées dans les zones périurbaines des différentes préfectures (Kindia, Coyah, Forécariah, Fria, et Boké). La préfecture de Kindia produit à elle seule la moitié de la production qui a bénéficié des résultats de recherche du Centre de recherche de Foulaya. Elle est surtout l'œuvre des paysans individuels dans les bas-fonds en contre saison avec l'usage d'intrants (engrais et produits phytosanitaires). La Basse Guinée produit par an près de 90% de la production nationale.

Zone de la Haute Guinée

Préfecture de Dabola

- *Zone de Kōlon* : située à 4 Km de Bissikirimana, est la principale zone de production de la préfecture de Dabola. Le système de culture associe la culture de pastèque avec celle de la tomate en culture pluviale dans les tapades : sa production est estimée à environ 400 tonnes de pastèque par an.
- *Zone de Malea/Binea* : située à 10 Km de Bissikirimana. Le système de culture est basé sur une association culturale entre la pastèque et la Calebasse ; une autre plante de la famille des cucurbitacées. Le semis a lieu entre le 15 août et le 15 septembre et la récolte est effectuée de décembre à janvier : le rendement varie de 7 à 10 tonnes. La production de la zone est estimée à 100 tonnes par an.

Préfecture de Mandiana

- *Zone de Koundian*

Le district de Kanifra est la principale zone de culture de la pastèque où elle est cultivée en bas-fonds après le maïs. Le semis a lieu au mois d'août et la récolte intervient pendant les mois d'octobre-novembre-décembre.

- *Zone de Kinieran*

Le district de Odiala a un grand potentiel de production de la pastèque. Elle produit les fruits de grande qualité reconnus par les commerçants de Kankan. Elle produit également de petite quantité de melon et de courge pour le marché de Kankan.

Expériences récentes en matière de production destinée à l'exportation

En matière de pastèque, il existe peu ou pas de production pure destinée à l'exportation. La seule expérience a été réalisée par la société AIC qui remonte en 1998 avec 900 tonnes de production (rendement 45 t/ha).

Tableau 1 : Evolution de la production de pastèque export au niveau de l'AIC dans la zone de Farmoreah (Fanyé et Dianéya) dans la préfecture de Forécariah en 1998

N°	Cultures	Superficie (ha)	Rendement (t/ha)	Volume de production	Quantité exportée
1	Pastèque sans pépins	18	4,550	900	810

Source : Rapport de la DPDRE de Forécariah, 2000

Situation des producteurs de pastèque

En général la pastèque est cultivée par des producteurs individuels. On note dans la préfecture de Forécariah des unions de producteurs qui développent cette culture. Il s'agit de :

- Union des Femmes Maraîchères de Farmoreah
- Union des Producteurs de Farmoreah
- Union des Maraîchers de Kindia

Résultats de recherche agronomique

Le centre de recherche agronomique de Foulaya a réalisé des essais variétaux de pastèque dans le cadre du Projet National des Services Agricoles. Ces essais ont abouti à la sélection de deux variétés productives ; Sugar Baby et Klondike introduite de l'ISRA du Sénégal.

Analyse de la commercialisation - Expériences récentes en Guinée

a) *Potentiel de commercialisation et d'exportation* : La pastèque produite est généralement destinée au marché national local notamment dans les grands centres urbains mais surtout à l'exportation.

b) *Principaux circuits de commercialisation* : La pastèque produite dans les principales zones de production sont acheminées et vendus dans les grands marchés urbains des chefs-lieux de préfecture et dans la capitale Conakry. Il fait l'objet d'exportation dans les pays voisins notamment en Sierra Leone.

Il existe peu de statistiques concernant les volumes exportés sur le marché international. En 1998, 810 tonnes de pastèque ont fait l'objet d'exportation en association avec le melon par A.I.C.

c) *Evolution du prix* : Actuellement le prix bord champ de la pastèque est de 2 500 à 3 500 GNF le kilogramme. Les prix dans les marchés urbains varient selon les saisons. Ils varient entre 4 000 à 6 000 GNF pendant la saison des pluies contre 8 000 à plus de 10 000 GNF le Kg en contre saison. Ils sont les plus élevés pendant les mois octobre, novembre et décembre.

CHAPITRE 2 : ANALYSE DES MARCHES POTENTIELS D'EXPORTATION

D'après la FAO (2004) la production mondiale de pastèque est estimée à 94 938 000 tonnes. Les principaux pays producteurs sont classés comme suit (milliers de tonnes): Chine 68 300 ; Turquie 4 300 ; Iran 2 150 ; USA 1 669 ; Égypte 1 600 ; Mexique 970 ; Russie 920 ; Espagne 764 ; Corée du Sud. 760 ; Maroc 683 ; Kazakhstan 666 ; Grèce 650 ; Brésil 622 ; Syrie 620 ; Italie 500 ; Japon 480 ; Algérie 465 ; Ouzbékistan 460 ; Tunisie 450 ; Pakistan 420.

Description sur l'importance des marchés

La taille des marchés et les tendances

Importations mondiales de pastèque

Pendant la période 2000-2004, les importations mondiales de pastèques se sont élevées à une moyenne d'environ 540 millions \$US par an avec les importations des Etats-Unis représentant 21% dépassant pour la fois l'Allemagne, considérée jusque là comme le plus grand importateur du monde. Pendant ces années, l'Allemagne était le plus grand importateur du monde en termes de valeur avec une moyenne annuelle de 73 millions \$US et en second lieu en termes de volume avec une moyenne annuelle de 203.500 tonnes métriques.

Le taux de croissance du marché de la pastèque est en progression de 11% durant la période 2000 à 2004. Les USA et l'Allemagne ont le même taux de croissance 14%, suivi du Canada (12%) de la France qui a plus fort taux en valeur de l'ordre de 18%. Les autres pays dynamiques sont : les Pays-Bas (14%), la Pologne (13%) et le Royaume Uni (16%).

Tableau 2 : Situation sur les importations mondiales de pastèque en 2004

N°	Pays importateurs	Valeur en 2004 (millions \$US)	Quantité en tonnes	Valeur unitaire (\$US/t)	Taux de croissance 2000-2004 (%)	% du total des exportations
	Estimations importations mondiales	544 893	1 655 335	329	11	100
1.	USA	112 363	248 057	453	14	21
2.	Allemagne	85 300	221 967	384	14	16
3.	Canada	54 287	213 495	254	12	10
4.	France	37 968	86 857	437	18	7
5.	Pays-Bas	23 281	39 935	583	14	4
6.	Pologne	21 363	163 443	131	13	4
7.	Royaume-Uni	19 239	32 487	592	16	3
8.	Italie	17 297	49 856	347	0	3
9.	Russie	15 834	81 255	195	10	3
10.	Hong-Kong	15 473	44 134	351	-14	3

Source : TRADEMAP, CCI, 2006

Marché de l'U.E.

L'Allemagne est le plus grand importateur de pastèques au sein de l'EU. En 2003 ses importations se sont élevées à 223.896 tonnes (14% d'importations totales du monde) pour une valeur d'US\$106.9 millions (presque 20% d'importations totales du monde). Les pays d'EU comptent avec la force de l'Allemagne. L'Espagne se range en deuxième position malgré le fait que les pastèques espagnoles atteignent les prix les plus élevés. Les parts de l'Espagne autour de 60% du marché ont suivi de l'Italie, de la Hongrie et de la Grèce.

Les importations et la consommation sont saisonnières et se produisent entre mai et septembre. La très forte demande de l'Allemagne est due à la sensibilité des consommateurs sur les bienfaits de la pastèque sur la santé et le gouvernement allemand déploie beaucoup d'efforts pour augmenter la consommation des fruits frais et des légumes. Parmi les fruits plus consommés en Allemagne, les pastèques, apparaissent comme le fruit le plus attrayant à cause de faible teneur en calorie Cet exotisme augmente sans cesse et explique pourquoi le fruit reste un favori d'été, en dépit de la croissance des prix en gros autour 33% entre 1999 et 2003.

Une enquête réalisée en Allemagne auprès des commerçants interviewés révèle une tendance à la hausse dans la consommation des fruits frais mais la consommation de pastèque demeurera principalement restreinte à la saison d'été. Selon eux, les types les plus populaires de pastèques consommées en Allemagne sont « Sugar Baby, » « bonbon cramoisi, » « "gris de Charleston, » « diamant noir. » et « le ruban bleu barré par Klondike. »

Prix sur le marché de l'UE

Actuellement, les prix de la pastèque sont moroses avec une moyenne de 329 \$US la tonne durant la période 2000 – 2004. Les prix les plus élevés sont obtenus dans les pays ci-après : Royaume-Uni (592 \$US/tonne), Belgique (539 \$US/T), Pays-Bas (583 \$US/t). Le marché le plus rémunérateur est celui du Royaume-Uni.

Puisque des pastèques sont importées principalement pendant les mois de mai à septembre. Les prix des pastèques avaient augmenté solidement, excepté l'année 2002. Il est intéressant de noter que les prix des pastèques avec peu de graines sont plus élevés que les prix moyens. Les pastèques d'Espagne atteignent les prix les plus élevés parce qu'elles sont fortement exigées par des détaillants et des consommateurs. En hiver la demande de la pastèque est négligeable. Cependant puisque des pastèques ont pour être importées en hiver de l'hémisphère méridional, des pays comme le Brésil, elles atteignent des prix très élevés. Les prix plafonnent autour 50-60 Euros pour une pastèque (5-6 kilogrammes) sur le marché au détail.

Analyse des coûts locaux de production et des prix à l'export

En Guinée, le coût de production d'un hectare de pastèque se chiffre à 18 885 000 GNF hors investissement d'équipement. Les investissements en terme d'équipement se chiffrent à 28 700 000 GNF (voir en annexe 1 le tableau sur le coût de production d'un hectare de melon en Guinée). Le coût d'un kilogramme de pastèque est de 540 GNF soit 0,10 \$US ou 0,08 euros. Les rendements à l'hectare escomptés sont de 40 tonnes brutes et de 35 tonnes exportables. Ainsi la Guinée avec un prix de revient à la production de 0,08 euros/kg serait plus compétitif que les autres concurrents mais à cela il faut étudier les coûts à l'exportation qui risquent de diminuer sa compétitivité

Principaux canaux de distribution

Les commerçants de fruit et de légume importent des pastèques et les vendent aux grossistes sur les sept marchés en gros de l'Allemagne qui sont : Munich, Hambourg, Cologne, Francfort, Stuttgart, Berlin, et Hanovre. Les grossistes distribuent les pastèques aux détaillants, qui sont généralement les magasins locaux d'épicerie. Les pastèques sont aussi vendues directement sur le marché allemand par l'intermédiaire des camions venus, généralement d'Espagne, de Grèce ou de Turquie. Une fois importées de l'hémisphère méridional elles sont habituellement embarquées à Hambourg.

Les chaînes de supermarchés achètent leurs pastèques directement des cultivateurs. La pratique habituelle doit acheter une quantité fixe de pastèques à un prix fixé à l'avance. En achetant de grandes quantités, les chaînes de supermarchés obtiennent des prix inférieurs et réalisent les économies d'échelle, qui bénéficient aux consommateurs.

Ainsi l'Espagne était de loin le fournisseur principal de l'Allemagne des pastèques en 2003 (plus de 67% en termes de valeur et 56% en termes de quantité, suivie de l'Italie

(presque 12% et 15.6% respectivement). D'autres exportateurs incluent la Hongrie, la Grèce et la Turquie.

Analyse des principaux pays exportateurs et de la concurrence

Principaux pays exportateurs

Exportations

Comme le montre le tableau 3, en 2004 le Mexique est le plus grand exportateur du monde des pastèques (25% du total des exportations), avec un taux de croissance en valeur (20%) et en second lieu en termes de quantité (part de marché 28%). Il est suivi de l'Espagne en termes de quantité (part de marché 39.1%) et en second lieu en termes de valeur (17.8%). Elles ont été suivies des Etats-Unis, de l'Italie et de la Grèce.

Tableau 3 : Situation sur les exportations mondiales de pastèque en 2004

N°	Pays exportateurs	Valeur en 2004 (millions \$US)	Quantité en tonnes	Valeur unitaire (\$US/t)	Taux de croissance en quantité 2000 -2004 (%)	Taux de croissance en valeur 2000-2004 (%)	% du total des exportations
	Estimations mondiales	598 766	2 029 325	295	10	15	100
1.	Mexique	151 729	660 127	230	28	20	25
2.	Espagne	147 897	311 056	475	2	17	25
3.	USA	58 803	209 152	281	11	11	10
4.	Pays-Bas	32 614	39356	829	22	36	5
5.	Hongrie	32 061	111 282	288	11	38	5
6.	Italie	27 702	90 712	305	22	9	5
7.	Grèce	25 540	104 325	245	11	2	4
8.	Malaisie	12 447	91 892	135	0	-7	2
9.	Israël	11 054	13 550	811	-11	-	2
10.	Kazakhstan	10 761	61297	176	-7	11	2

Source : TRADEMAP, CCI, 2006

Conditions d'exportation

Les exportateurs Guinéens désireux d'exporter en Allemagne doivent respecter les règlements de l'UE, principalement en ce qui concerne l'emballage, le marquage, et les limites minimales de résidus de pesticide. Ces règlements peuvent être imposés par les lois du consommateur d'Allemagne concernant la qualité des produits alimentaires, qui doivent également être considérées. Cependant bien que les pastèques organiquement cultivées (bio) puissent chercher des prix de la meilleure qualité, la demande de telles pastèques est limitée car les consommateurs acceptent que l'écorce épaisse des pastèques empêche les pesticides d'entrer dans la chair de fruit.

Standards et normes de produit

Un devoir de pays tiers de 8.8% est prélevé sur des pastèques importées dans les pays de l'Union Européen. L'UE écarte ce devoir de pays tiers pour des importations de certains pays avec des accords commerciaux spéciaux. On accorde des préférences tarifaires s'étendant de 3.5% à 5.3% aux pays choisis (voir l'annexe 3). L'information détaillée peut être trouvée sur le site Web d'EU : europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/en/tarhome.htm ou sur le site Web allemand de douane : www.zoll-d.de/english_version/index.html .

Norme standard

La norme de commercialisation de l'UE établie par le numéro 1862/2004 de Commission Regulation (la EC) du 26 octobre 2004, révisé le 1 janvier 2005, s'applique aux pastèques fraîches non destinées à traitement industriel. Il concerne la qualité, le classement par taille, les tolérances, la présentation, et l'inscription (marquer).

Pour de plus amples informations, y compris des conditions législatives d'EU concernant le produit frais, veuillez consulter les sites Web suivants :

- europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2004/l_325/l_32520041028en00170022.pdf
- www.freshquality.org
- www.useu.be/agri/Fruit-Veg.html en plus de la norme d'EU,

L'association commerciale de fruit allemand a présenté un manuel pour des normes uniformes pour la qualité et la sûreté en fruit frais. Le manuel contient les exigences minima à tous les niveaux pour l'adhérence aux conditions appropriées sous des produits alimentaires et la loi marquante pour le pays producteur et le pays de destination. Il entoure les niveaux de la production, de l'approvisionnement commercial et de détail de commerce de détail de fruit. Les membres de l'association ont adopté à l'unanimité cette approche pour tous les niveaux. En outre, les pastèques sont sujettes à la charte de l'U.E., qui régit le niveau maximum des pesticides. Cette charte de l'U.E. peut être consultée dessous : www.freshquality.org/english/product_info.asp?id=62 .

Le programme de soutien d'EU pour les producteurs domestiques

Les exportateurs devraient se rendre compte que l'Union Européenne soutienne les producteurs domestiques des fruits et des légumes. Elle fournit des subventions aux producteurs de fruit, aussi bien que le marketing et l'aide de promotion.

Emballage/Emballage

- Les pastèques doivent être emballées de façon à protéger le produit correctement.
- Les matières employées à l'intérieur du paquet, doivent être nouvelles, propres, et d'une qualité comme pour éviter d'endommager n'importe quel externe ou interne le produit. L'utilisation des matériaux, en particulier du papier ou des timbres, soutenant

les caractéristiques commerciales est permise fournie l'impression ou marquer a été fait avec l'encre ou la colle non toxique.

- Les autocollants individuellement apposés sur le produit ne seront comme, quand enlevés, ni pour laisser les traces évidentes de la colle, ni pour mener pour peler des défauts,
- Les paquets pour le produit ont présenté en vrac, doivent être exempts de tous les corps étrangers.
- Des pastèques transportées en vrac doivent être séparées du plancher et des murs des véhicules par un matériel protecteur approprié, qui doit être nouveau et propre et non exposé à transférer n'importe quel goût ou odeur anormal au fruit.

Label/Marque

Toute la nourriture s'est vendue si emballé ou lâchement doit être marquée en allemand. Chaque paquet doit soutenir l'information suivante dans les lettres groupées du même côté, lisiblement et indélébile marqué et évident de l'extérieur :

- L'emballer et/ou l'expéditeur appellent et adressent ou officiellement ont publié ou ont accepté la marque de code. Cependant, quand une marque de code est employée, la référence « packer » et/ou « dispatcher » (ou abréviations équivalentes) doivent être indiquées dans le raccordement étroit à la marque de code.
- Nature de produit : « pastèque » si le contenu n'est pas évident de l'extérieur, avec le
- Nom de la variété ou du type commercial.
- Pays d'origine et, nom de lieu sur option, de national, régional ou local.
- Caractéristiques commerciales : - classe, - taille exprimée en poids minimum et maximum ou diamètre minimum et maximum, - nombre d'unités (facultatives).
Marque officielle de commande (facultative)

Selon 1830/2003 nourriture de non du règlement (la EC) de toute la qui contiennent, se composent ou ont été faites d'organisations manœuvrées par gène doit être identifié par le message « que ce produit contient les organisations manœuvrées par gène » ou « ... fait à partir du gène manœuvré (nom de l'organisation). »

En outre :

- Les nourritures et les alimentations qui contiennent les traces négligentes ou techniquement inévitables de la volonté de GMO soient sujettes à la condition marquante commençant à une valeur seuil partielle minimum de 0.9% GMO.
- L'information sur la présence de GMO doit être transmise à chaque niveau de vente pour justifier la capacité de retracer les nourritures et les alimentations génétiquement changées.
- Des compagnies sont requises de sauver l'information donnée pendant une période de cinq ans.

CHAPITRE 3 : PRINCIPALES CONTRAINTES A LA PRODUCTION ET A L'EXPORTATION DU PRODUIT EN GUINEE

Principales contraintes à la production

- Faible connaissance des variétés de pastèque recommandées pour l'exportation et des techniques cultures par les producteurs et leurs organisations
- Absence de promotion de la pastèque en Haute Guinée , considérée comme la plus propice
- Faible maîtrise de l'itinéraire technique
- Marché international de la pastèque peu connu des producteurs
- Coût élevé de l'irrigation en contre saison
- Difficultés d'obtention des semences de bonne qualité export
- Existence de maladies et de ravageurs qui affectent la production de qualité export
- Coût élevé des intrants y compris les semences, engrais et produits phytosanitaires
- Peu d'expérience dans la production destinée à l'exportation
- Faible lien entre les sociétés industrielles d'exportation et les groupements agricoles.

Principales contraintes à la commercialisation

- Absence d'opérateur international engagé dans la filière
- Coût du fret élevé en raison du poids du fruit
- Absence de contrat ferme de commercialisation entre les producteurs et les exportateurs
- Non maîtrise du circuit d'exportation par les différents acteurs de la filière
- Dispositifs de chambres froides à l'aéroport peu fiables
- Méconnaissance des emballages appropriés
- Manque d'informations sur les prix au niveau international
- Manque d'électricité qui fait exploser les coûts de conditionnement.

Atouts de la filière Pastèque

Les atouts de cette culture sont entre autres :

- Marché national de pastèque en pleine expansion en Basse et Haute Guinée
- Début d'exportation dans les pays voisins (Mali et Sierra Léone)
- Expérience d'infrastructures de traitement et de conditionnement du melon pouvant servir aussi pour la pastèque (au niveau du domaine de Fandié et de port d'appointement)
- Disponibilité de domaine agricole propice à la culture de la pastèque tant en Basse Guinée qu'en Haute Guinée
- Existence de technologies et d'expertises sur la pastèque dans les centres de recherche de l'IRAG (CRA de Foulaya et de Bareng)

Ainsi la fiche synthèse de la filière Pastèque est présentée selon la méthode SWOT.

Tableau 5 : Analyse SWOT de la Filière Pastèque en Guinée

Fonctions : production et commercialisation	
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Marché national de pastèque en pleine expansion en Basse et Haute Guinée - Début d'exportation du produit dans les pays voisins (Mali et Sierra Léone) - Expérience d'infrastructures de traitement et de conditionnement du melon pouvant servir aussi pour la pastèque - Existence de domaines agricoles publics aménagés (périmètres de Kolenté avec 3 stations de pompage pour 100 ha, de Soumbalako et de Fandié) appropriés à la culture en régie et pouvant être exploités par des opérateurs privés - Existence de technologies et d'expertises sur la pastèque dans les centres de recherche de l'IRAG - Existence d'une forte demande sur le marché international notamment de l'Union Européenne, aux USA et en Russie 	<ul style="list-style-type: none"> - Absence d'opérateur international dans la production et la commercialisation du produit - Coût du fret élevé en raison du poids du fruit - Manque d'infrastructures de stockage au port de Conakry - Non réhabilitation du port de Bentley - Absence de contrat ferme de commercialisation entre les producteurs et les exportateurs, - Méconnaissance des emballages appropriés - Manque d'informations sur les prix au niveau international - Le manque d'électricité qui fait exploser les coûts de conditionnement. - Pertes après récolte élevées liées aux difficultés de conservation aux niveaux local et urbain - Existence de maladies et de ravageurs qui affectent la production de qualité export - Coût élevé des intrants y compris les semences, engrais et produits phytosanitaires - Difficultés dans la gestion de la chaîne de froid au champ et à l'aéroport - Filière peu organisée et peu dynamique - Manque d'information sur les marchés
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Marché international de la pastèque de l'U.E. et des USA en forte croissance - Possibilités de diversification des produits agricoles d'exportation à travers la pastèque, le melon et la mangue - Existence d'un centre d'informations commerciales au MCPME - Opportunité de production en bio 	<ul style="list-style-type: none"> - Restriction pour les importations de pastèque sur le marché de l'UE (taxe et quota d'importation sur le principal marché de l'Allemagne - Marché très professionnalisé - Concurrence avec d'autres origines notamment celles des pays de l'UE.

CHAPITRE 4 : ANALYSE DU POSITIONNEMENT DE LA GUINEE

Dans la mesure où la Guinée pourrait produire la pastèque de contre-saison de qualité gustative et commerciale intéressante et que le marché de la pastèque est ouverte toute l'année avec de bons prix en hiver, tout projet d'appui au développement de la filière Pastèque visant l'exportation doit miser sur une période plus longue de novembre à septembre. Les marchés les plus à portée de main de la Guinée sont : l'Allemagne, la Belgique, la Hollande et la Russie.

Il reste entendu que le développement des exportations de la pastèque portera prioritairement sur les marchés national et sous régional à court terme. L'accès au marché international fait partie des objectifs à moyen terme contrairement au Melon.

Conclusion et recommandations

Principales considérations

Etant donné que les pratiques commerciales de l'Allemagne concernant la pastèque sont réalisées en « transactions d'expédition » c'est-à-dire que la valeur finale de douane est établie après qu'elle soit vendue, il est nécessaire de disposer d'un partenaire ou société de distribution avec les contrats fermes.

Il faut aussi noter que la Commission de l'Union Européenne exige un Certificat d'inspection délivré par un Bureau agréé. Ce contrat fournisseur/importateur doit être conforme à la charte en la matière appelée COFREUROP.

Pour pénétrer le marché de l'UE en général et de l'Allemagne, les principaux appuis dont auront besoin les exportateurs sont résumés en terme de recommandations comme il suit :

Principales recommandations

Les principales recommandations pour des appuis futurs de l'USAID portent sur :

- La mise en place d'un fonds d'appui à la filière (production, fonds de commercialisation, etc.) pour satisfaire le marché national et sous régional
- L'appui à la recherche d'un partenaire international reconnu sur le marché de l'UE et de la Russie
- L'appui à la participation des producteurs/exportateurs Guinéens aux foires commerciales internationales notamment d'Allemagne : Fruit logistica
- La participation à d'autres plateformes qui aident les exportateurs de fruits frais à trouver les marchés (marché en ligne virtuelle de fruit logistica Berlin permet à des compagnies d'offrir leur produit en ligne et de découvrir de nouveaux clients. L'annonce est gratuite dans certains bulletins
- L'Association Commerciale de Fruit Allemand délivre des labels de qualité étiquette « 5 AM »
- L'appui aux OP pour l'acquisition d'emballages appropriés pour l'exportation

- L'amélioration de capacités de transport afin d'acheminer les produits sur le marché sous régional notamment celui du Mali et de la Sierra Léone
- L'appui à l'établissement de relations d'affaires entre les producteurs/exportateurs et les importateurs Européens (Belges, Français et Allemands, etc.)
- La promotion de la consommation de la pastèque en Guinée
- Mise en place de fonds d'appui à la filière Pastèque pour la production et la commercialisation pour le marché national et international
- Appui à la recherche d'accompagnement pour l'identification de meilleures variétés de pastèque plus productrices et plus adaptées au stockage et au transport maritime (sur la base de l'expérience de la SIPEF en 2006)
- Appui aux Unions de producteurs telle l' Union des Producteurs de Fruits de la Basse Guinée (UPFBG) qui veulent s'investir dans la culture du melon et autres productions horticoles (pastèque, tomate cerise, haricot vert, etc.)

ANNEXE 1

Coût de production d'un hectare de pastèque

I. Charges d'exploitation

<i>Eléments</i>	<i>Montant NF</i>
1) Matières et fournitures consommées	
achat semence	500 000
achat Intrants (engrais minéraux, organiques, fongicide et insecticide)	7 000 000
achat paillis plastiques	2 400 000
achat petits matériels et outillages agricoles	305 000
achat gasoil	2 255 000
<i>sous total matières et fournitures consommées</i>	12 460 000
2) Services consommés	
mécanisation	1 000 000
entretien équipements	202 000
location terre	50 000
supervision	80 000
Assistance	300 000
Intérêt	100 000
<i>sous total services consommés</i>	1 732 000
3) Frais de main d'œuvre	1 543 000
4) Amortissement des équipements	3 150 000
Total cout de production d'1 ha	18 885 000
Rendement brut kg.	40 000
Rendement export kg.	35 000
Coût unitaire de prod.(ha.)	18 885 000
Coût unitaire de prod.(kg. exportable)	540
Coût unitaire de prod.(Kg.) - \$US	0,10
Coût unitaire de prod.(Kg.) - Euros	0,08

II. Dépenses d'investissement (Equipements)

<i>Nature</i>	<i>Coût achat</i>	<i>Durée de vie</i>	<i>Amortis. annuel</i>
App, trait, Solo	1 000 000	3 ans	333 333
Pulvérisateur a dos	200 000	3 ans	66 667
Achat moto pompe et raccord	25 000 000	10 ans	2 500 000
Cajot de récolte	2 500 000	10 ans	250 000
Total	28 700 000		3 150 000

BIBLIOGRAPHIE

1. CAMARA Amadou (2005). Bilan LPDA2 sur le développement des cultures horticoles (FAO/MAEEF)
2. CAMARA Kaba (2003). Rapport sur le développement des filières agricoles dans le cadre de l'élaboration de la Stratégie Nationale de Sécurité Alimentaire (FAO/MAEEF)
3. CAMARA Koumandian. Rapport sur les coûts de production des principales cultures maraîchères de Guinée. Conakry, ARCA. 2006
4. Mark OKADO : Légumes et fruits frais de spécialité et hors saison, leçon tirée du secteur horticole Kenyan, Bamako du 13 au 15 février, 2001.
5. MAEF : bilan LPDA2 et orientations stratégiques de la Nouvelle LPDA, 2006.
6. The market for Watermelons in Germany. In 'Market brief 2005
7. PIP : Exportation de fruits et légumes vers l'Union Européenne, 2004.
8. PIP : Qualité conformité fruits et légumes
9. PPEA : Profil stratégique du développement des filières d'exportation du Sénégal, El Hadj A DIACK, septembre 2001.
10. PPEA : Statistiques d'exportation des produits horticoles du Sénégal, Harouna Soumaoro et Sadibou SOW, août, 2001, 19 pages. national. 5 p.
11. UNCTAD : diversification et développement du secteur horticole en Afrique (Séminaire régional sur les économies horticoles, 2001.
12. WEB-Jardinier. La pastèque en 2005

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

N°	Prénoms et noms	Contact	
1	Mamadou CONDE	CAFEX	60 26 46 18
2	Mamadou BAH	Coordinateur	
3	Dr Mahmoud CAMARA	DS/IRAG	60 54 26 50
4	Thierno Hamidou CAMARA	Chercheur, spécialiste pastèque CRA Foulaya	
5	Moustapha DONZO	Directeur du CRA Foulaya	
6	Ousmane Koléyah SOUMAH	Coord.Scient. CRA Foulaya	
7	Elhadj Saïdouba BAYO	Producteur Sarakoléya Kindia	
8	Fodé Amadou CAMARA	- "- "- "-	
9	Mohamed Lamine CONDE	Coordinateur Projet Kolenté	
10	Mohamed Lamine SYLLA	Producteur Kolenté	
11	Mohamed Sylla	Producteur Kolenté	
12	Dr Backo CAMARA	Directeur .Projet fruit et légumes	60 29 72 88
13		– Kindia et Mamou	
14	Dr Amadou CAMARA	Chef Division horticulture, Direction Nationale de l'Agriculture	
15.	Mme YOMBOUNO Fadima THIAM	Consultant ARCA AFTT	60 54 87 60
16.	Yaya TOURE	SIPEF/Kindia	
17.	Abdoulaye SANO	Ouvrier spécialisé Melon/SIPEF	
18.	Fofana	DPDRE de Forécariah	
19.	CAMARA	Ouvrier spécialisé et Gardien du site de Fandié	
20.	Condé	Sous- préfet Farmoreah	