



# Convergences et conflits d'intérêt entre les paysans et les consommateurs : l'exemple de la Guinée

**Peut-on surmonter les conflits et renforcer les convergences ?**

Florence Le Coz  
Cécile Broutin  
Gret, Pôle AAD  
Novembre 2009

## Résumé

A deux reprises en 2007 et 2008, le Gouvernement de Guinée Conakry a choisi de fermer ses frontières à l'exportation des produits alimentaires afin de réguler les prix des marchés intérieurs et d'améliorer l'accessibilité des produits de première nécessité aux consommateurs urbains. Des autorités locales en ont profité pour imposer des prix à la consommation. Certains paysans ont vu les débouchés pour écouler leur production se réduire. Ils ont parfois perdu une grande partie de leur récolte sur pied, faute de marché solvable en Guinée (ex. pommes de terre) ou ont vendu à perte (producteurs et commerçants de riz). Les commerçants et d'autres intermédiaires (transporteurs) ont été accusés de s'enrichir sur le dos des paysans comme des consommateurs.

Face à cette apparente contradiction entre les intérêts de deux parties de la société civile, le CFSI a proposé de travailler avec le Conseil National des Organisations de la Société Civile de Guinée (CNOSC) afin d'affiner la perception des enjeux, des antagonismes, des points d'accord possibles, trouver des pistes pour surmonter ces clivages et rapprocher les positions des acteurs de la société civile dans le cadre des actions de plaidoyer, et enfin améliorer la cohérence des actions de coopération qui visent les paysans et les consommateurs urbains.

L'objet de cette étude, réalisée par le Gret, en collaboration avec le CNOSC, est d'illustrer, par l'exemple de la Guinée Conakry, les clivages et les ponts entre les diverses catégories d'acteurs, et d'identifier des pistes pour construire un développement qui prennent en compte les besoins de chacun.

## Référence bibliographique pour citation :

Le Coz Florence, Broutin Cécile, 2009, *Convergences et conflit d'intérêt entre les paysans et les consommateurs : l'exemple de la Guinée : Peut-on surmonter les conflits et renforcer les convergences ?*, Rapport final novembre 2009, Gret, CFSI, CNOSC, MAEE, AFD, Mairie de Paris.



Campus du Jardin tropical  
45 bis avenue de la Belle Gabrielle  
94736 Nogent-sur-Marne Cedex, France  
Tél. : 33 (0)1 70 91 92 00  
Fax : 33 (0)1 70 91 92 01  
gret@gret.org - <http://www.gret.org>



32, rue Le Peletier  
75009 Paris, France  
Tél. : 33 (0) 1 44 83 88 50  
Fax : 33 (0) 1 44 83 88 79  
<http://www.cfsi.asso.fr>  
info@cfsi.asso.fr

## AVANT PROPOS

---

L'étude sur les convergences et les conflits d'intérêt entre les consommateurs et les paysans a été réalisée par le GRET (Florence Le Coz et Cécile Broutin) pour le compte du Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) afin de proposer à travers l'exemple de la Guinée, un exposé des faits concrets et des pistes possibles d'amélioration.

Les travaux ont été menés en partenariat avec le Conseil National des Organisations de la Société Civile (CNOSC). Ils ont mobilisé Malick Bah, Mamadou Traoré et Aziz Diop à Conakry et les facilitateurs du CNOSC dans les régions (Ibrahima Sory Seck, Ismaël Dieng, Ibrahima Sory Samoura, Yamine Boun Chérif, Fatoumata Binta Kany Diallo, Boubacar Biro Diallo et Jacqueline Dramou) qui ont réalisé les entretiens de terrain avec les producteurs, les commerçants et les consommateurs à Boké, Kindia, Mamou, Labé, Faranah, Kankan et N'Zérékoré.

Pascal Erard (Responsable plaidoyer, CFSI) et Olivier Blamangin (Responsable Afrique, Espace Europe International de la CGT) ont également apporté leurs contributions par la relecture du rapport.

L'étude ainsi que l'atelier organisé le 16 octobre 2009 bénéficient d'un appui financier de l'AFD, du MAEE et de la Mairie de Paris.



## Sommaire

AVANT PROPOS .....	1
LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES .....	4
RESUME DE L'ETUDE .....	5
INTRODUCTION .....	13
II. PRESENTATION DE LA GUINEE .....	14
1. Une situation économique qui se dégrade.....	15
2. Un rôle important du riz dans les habitudes alimentaires .....	17
3. Une production agricole dominée par le riz, le manioc et le maïs .....	18
4. Une politique agricole tournée vers l'autosuffisance alimentaire nationale mais aussi l'exportation .....	19
4.1 Un contexte socio politique global assez chaotique .....	19
4.2 Un bilan mitigé de la LPDA 2, une nouvelle politique de développement agricole ambitieuse .....	19
5. Une profession agricole structurée et dynamique .....	20
6. Aperçu des filières riz, igname, manioc et pomme de terre .....	21
6.1 Filière riz.....	21
6.2 Filière pomme de terre.....	24
6.3 Filière manioc .....	25
6.4 Filière igname .....	27
7. Les circuits commerciaux des denrées agricoles.....	28
7.1 Circuits commerciaux à l'exportation.....	28
7.2 Circuits commerciaux intérieurs au pays.....	31
III. CONVERGENCES ET CLIVAGES.....	33
1. Etude de cas n° 1 : Arrêtés d'interdiction d'exportation des denrées alimentaires..	34
1.1 Contexte .....	34
1.2 Termes de l'arrêté et impacts global sur les prix .....	36
1.3 Prix du riz « un grand soulagement – temporaire- des consommateurs » .....	40
1.4 Pour la filière pomme de terre, une perte considérable .....	45
1.5 Bilan : Un clivage très clair entre les acteurs et un bilan de la mesure en demi teinte .....	49
2. Etude de cas n° 2 : Convergence de point de vue : Relations entre les producteurs, les consommateurs et les commerçants.....	51
2.1 La commercialisation des denrées alimentaires en Guinée .....	51
2.2 Calculs théoriques de construction des prix .....	54
2.3 Les relations entre les producteurs, les commerçants et les consommateurs ..	58
2.4 Bilan : Peut-on aller vers une amélioration des relations entre paysan, commerçant et consommateur ? .....	64

IV. CONCLUSION GENERALE .....	66
1. Des enjeux bien compris, des conflits d'intérêt « gérables » .....	66
2. Pistes d'amélioration/recommandations .....	66
2.1 Société civile : Amélioration du dialogue entre les acteurs .....	66
2.2 Acteurs économiques : concertation et professionnalisation des filières.....	67
2.3 Rôle de l'Etat : politiques publiques, régulation et réglementation.....	69
2.4 Approfondissement de l'étude en Guinée et dans d'autres pays de la sous région .....	70
V. BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE .....	71
VI. ANNEXE - GUIDE D'ENTRETIENS AVEC LES ACTEURS DANS LES REGIONS (CNOSC).....	72

### Figures

Figure 1: Carte de la Guinée (source : CNOP-G).....	14
Figure 2- Evolution de l'inflation de 2006 à 2009 (source : BCRG) .....	16
Figure 3 – Taux de change USD/GNF de 2003 à 2009 .....	16
Figure 4: Carte de répartition des surfaces cultivées (source : CNOP-G) .....	18
Figure 5: Schéma simplifié de la filière riz .....	22
Figure 6 – Evolution de la production et des importations de riz de 1993 à 2008 .....	23
Figure 7 - Schéma de commercialisation de la pomme de terre .....	24
Figure 8 - Evolution de la production et des importations de pommes de terre.....	25
Figure 9- Culture du manioc.....	26
Figure 10 - Schéma de commercialisation du manioc en Guinée .....	27
Figure 11 - Schéma de commercialisation de l'igname .....	28
Figure 12: carte des flux d'exportation dans la sous-région .....	30
Figure 13 - Flux de commercialisation du riz local .....	32
Figure 14 - Evolution de l'Indice Harmonisé des Prix à la Consommation 2006 - 2009 .....	35
Figure 15 - Evolution des prix des produits céréaliers sur le marché de Madina (Conakry).....	37
Figure 16- Evolution des prix des autres produits alimentaires de base sur le marché de Madina (Conakry)	38
Figure 17 - Evolution du prix de kilo de riz (détail) asiatique importé et riz local étuvé au marché de Madina (Conakry) .....	41
Figure 18 - Evolution des prix au détail du riz local et du riz importé sur les marchés de Conakry et des grandes villes de Basse et Haute Guinée .....	42
Figure 19 - Evolution des prix au détail du riz local et du riz importé sur les marchés des grandes villes de Moyenne Guinée et Guinée Forestière .....	42
Figure 20- Evolution des prix de collecte du riz local étuvé en Basse Guinée (Kolaboui, Tounfily) et Guinée Forestière (Sinko).....	43
Figure 21- Evolution des prix de la pomme de terre sur les marchés de collecte (Timbi Madina) et de gros (Conakry) .....	47
Figure 22 – Evolution des prix de la pomme de terre sur les marchés de détail .....	48
Figure 23 - Carte de répartition des principaux marchés de riz local étuvé suivi par le SIPAG.....	52
Figure 24 – Graphe de répartition des coûts et marges (riz local).....	55
Figure 25 - Marge au kilo et volumes traités - Riz de mangrove .....	56
Figure 26 Evolution des prix producteur et prix de vente de la pomme de terre locale .....	57

### Tableaux

Tableau 1 : Indicateurs macroéconomiques.....	15
Tableau 2 : Consommation de riz en Guinée .....	17
Tableau 3- Données de production nationale.....	18
Tableau 4 - Données de production rizicole .....	21
Tableau 5 - Circuits d'exportation des produits agricoles en Guinée.....	29
Tableau 6- Evaluation des tonnages d'exportation de certains produits agricoles guinéens.....	31
Tableau 7 - : Construction du prix / Riz local étuvé .....	55
Tableau 8 - Rentabilité économique de la pomme de terre (2007-2008) .....	57

## **LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES**

---

ACA	Agence de commercialisation agricole
AFD	Agence française de développement
BSD	Bureau stratégie et développement
CNOP-G	Confédération nationale des organisations paysannes en Guinée
CNOSC	Conseil national des organisations de la société civile
COVIG	Coopérative des vendeurs d'igname de Guinée
DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
DYNAFIV	Projet d'appui à la dynamisation des filières vivrières
FPFD	Fédération des paysans du Fouta Djallon
Gret	Groupe de recherche et d'échanges technologiques
IHPC	Indice harmonisé des prix à la consommation
LPDA	Lettre de politique de développement agricole
MAE	Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
PASAL	Programme d'appui à la sécurité alimentaire
PNDA	Politique nationale de développement agricole
PRCC	Programme de renforcement des capacités commerciales (AFD)
REGOSA	Réseau guinéen des opérateurs économiques du secteur agroalimentaire
PROJEG	Programme concerté de renforcement des capacités des organisations de la société civile et de la jeunesse guinéennes
SIPAG	Système d'information sur les prix agricoles en Guinée
SNSA .....	SERVICE NATIONAL DES STATISTIQUES AGRICOLES
UBM	Union Boora Malé
UE	Union européenne
UPIK	Union des producteurs d'igname de Kankan

## **RESUME DE L'ETUDE**

---

Premières victimes de la pauvreté, les paysans du Sud ont besoin de prix plus élevés, rémunérant convenablement leur travail. De leur côté, les citadins, dont le pouvoir d'achat est souvent très faible, veulent se nourrir au prix le plus bas possible. En 2008, les « émeutes de la faim », qui ont explosé dans de nombreuses villes africaines, ont exacerbé ces conflits d'intérêts. Elles ont incité les dirigeants politiques à prendre des mesures d'urgence en faveur des consommateurs urbains. Certaines d'entre elles ont pu pénaliser les paysans, comme le montre l'exemple de la Guinée.

A deux reprises en 2007 et 2008, le Gouvernement de Guinée Conakry a choisi de fermer ses frontières à l'exportation des produits alimentaires afin de réguler les prix des marchés intérieurs et d'améliorer l'accessibilité des produits de première nécessité aux consommateurs urbains. Des autorités locales en ont profité pour imposer des prix à la consommation. Certains paysans ont vu les débouchés pour écouler leur production se réduire. Ils ont parfois perdu une grande partie de leur récolte sur pied, faute de marché solvable en Guinée (ex. pommes de terre) ou ont vendu à perte (producteurs et commerçants de riz). Les commerçants et d'autres intermédiaires (transporteurs) sont accusés de s'enrichir sur le dos des paysans comme des consommateurs. Face à cette apparente contradiction entre les intérêts de deux parties de la société civile, le CFSI a proposé de travailler avec le Conseil National des Organisations de la Société Civile de Guinée (CNOSC) afin d'affiner la perception des enjeux, des antagonismes, des points d'accord possibles, trouver des pistes pour surmonter ces clivages et rapprocher les positions des acteurs de la société civile dans le cadre des plaidoyers, et enfin améliorer la cohérence des actions de coopération qui visent les paysans et les consommateurs urbains.

L'objet de cette étude est d'illustrer, par l'exemple de la Guinée Conakry, les clivages et les ponts entre les diverses catégories d'acteurs, et d'identifier des pistes pour construire un développement qui prennent en compte les besoins des différents acteurs.

### **Méthodologie**

L'étude comprend une analyse du contexte et deux études de cas. Le premier cas relatif au clivage entre les intérêts des consommateurs et des producteurs, porte sur l'application des mesures de restriction de sorties des denrées alimentaires pour faire face aux crises sociales et politiques liées à la baisse de pouvoir d'achat des consommateurs. L'analyse porte sur deux productions, le riz et la pomme de terre. Le deuxième cas, relatif à la convergence de vue entre producteurs et consommateurs, porte sur la place et les pratiques des commerçants dans les filières alimentaires (plus particulièrement riz, manioc, igname).

La méthodologie de cette étude de courte durée repose sur (i) l'analyse des données quantitatives et des études disponibles, (ii) sur des entretiens à Conakry avec la société civile, les organisations paysannes, les ministères de l'Agriculture et du Commerce, les syndicats, les commerçants,....(iii) des rencontres en région, réalisées par le CNOSC à travers ses démembrements régionaux, avec trois catégories d'acteurs : les producteurs, les commerçants et les consommateurs. Ces entretiens ont permis aux acteurs d'exposer leur point de vue afin de comprendre la construction de leur prise de position, et d'identifier des pistes de rapprochement entre leurs intérêts.

### **Des potentialités agricoles mais une situation économique qui se dégrade**

La population totale est aujourd'hui de plus de 10.000.000 d'habitants, avec une croissance urbaine élevée, notamment de la ville de Conakry, qui, avec près de 2 millions d'habitants, est de loin la plus grande ville du pays, et donc le plus grand centre de consommation. La majorité de la population vit de l'agriculture (80 % des actifs), bien que ce secteur ne contribue qu'à hauteur de 18 % du PIB.

La situation économique de la Guinée s'est progressivement dégradée depuis 2003, l'augmentation de la masse monétaire, la dévaluation de la monnaie guinéenne, l'alourdissement de la dette et des créances de l'Etat ont participé à l'augmentation de l'inflation (près de 40 % en 2006) et à l'aggravation de la pauvreté dans le pays (près de 54 % en 2005). L'augmentation du coût de la vie et notamment des denrées alimentaires (40 à 50 % des dépenses des ménages), ainsi que la dégradation des conditions de vie (difficultés croissantes d'accès à l'eau et à l'électricité) ont entraîné d'importants mouvements sociaux début 2007.

Du fait de ses conditions climatiques et pédologiques variées, la Guinée produit une grande variété de produits céréaliers et maraîchers. Mais l'agriculture, peu intensive, peine à assurer des volumes de production conséquents et l'essentiel de la production agricole, dominée par les cultures vivrières (céréales et tubercules), est auto consommée. Les études de cas portent essentiellement sur quatre filières :

- > Le riz est la principale culture en termes de surface (60 % de la surface agricole) et la principale source de revenu des paysans. Une part importante de la production (entre 700.000 et 900.000 tonnes/an) est autoconsommée. Malgré une croissance de la production, la part commercialisée (environ 30 % de la production) ne permet pas de couvrir les besoins nationaux. La Guinée importe donc environ 300 000 tonnes par an. Le riz guinéen étuvé<sup>1</sup> est plus apprécié et son prix est plus élevé. La filière comprends de nombreux acteurs (producteurs, collecteurs de paddy transformateurs- étuveuses et décortiqueurs, commerçants de riz blanc) inégalement structurés.
- > La pomme de terre, presque exclusivement cultivée située dans la région du Fouta Djallon est une culture de rente (3 cultures/an). La production annuelle (environ 16 000 tonnes) n'est pas entièrement consommée en Guinée, et fait donc l'objet d'exportation dans la sous régions (6 000 tonnes/an). Les producteurs sont bien structurés au sein de la Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPFD). La commercialisation se fait majoritairement par le biais de commerçants dans les marchés des zones de production, des grossistes à Conakry, mais aussi directement par les producteurs et par la FPFD.
- > Le manioc, principal produit de substitution du riz, est cultivé dans tout le pays (environ 1 millions de tonnes). Plus de 50 % de la production est commercialisée localement (tubercule frais ou cossettes séchées).
- > La culture de l'igname est plus récente (production environ 100.000 tonnes par an) et concerne principalement la Haute Guinée (Kankan). Une bonne partie de la production est vendue en Guinée, et surtout à Conakry (exportations limitées vers le Mali, le Sénégal, le Libéria, ...).

---

<sup>1</sup> L'étuvage consiste à faire bouillir ou passer à la vapeur le riz paddy puis à le sécher avant de le décortiquer. Il permet d'obtenir un rendement au décorticage de plus de 70 % et un riz de meilleure qualité nutritionnelle.



### **Un exemple de conflit entre producteurs et consommateurs : l'arrêté d'interdiction d'exportation des denrées agricoles**

L'arrêté d'interdiction d'exportation et de réexportation des produits alimentaires a été mis place suite à la grève générale survenue en Guinée début 2007, suite à la dégradation des conditions de vie et du pouvoir d'achat, notamment des ménages urbains. Cet arrêté était un des points de la plateforme de revendications des syndicats, négocié avec le Gouvernement sans concertation avec les organisations paysannes ou les ministères techniques.

L'impact sur le volume de l'offre et le prix de vente des produits a été immédiat, à la grande satisfaction des consommateurs. Cependant, les prix sont rapidement remontés, en raison de la baisse de l'approvisionnement des marchés. De plus, certaines filières agricoles, particulièrement celles des produits périssables, ont enregistré de lourdes pertes faute d'infrastructures de transformation/conservation adéquates. La CNOP-G évalue la perte totale des producteurs à 14 milliards de francs guinéens (plus de 2 millions d'euros). Les relations commerciales avec les pays de la sous-région ont également souffert de ce blocage.

Les effets positifs pour les consommateurs concernent notamment le riz, base de l'alimentation guinéenne. Les prix de détail ont chuté dès la mise en place de la mesure (ainsi que les prix aux producteurs) mais cette baisse est imputable au déstockage des importateurs qui craignaient des importations massives (rumeur) et non à l'arrêté lui-même. Cependant la baisse du prix du riz importé a entraîné une baisse pour le riz local. Les prix d'achat aux producteurs ont chuté (en dessous du prix de revient). Certains ont décidé de ne pas vendre, et beaucoup ont préféré réduire les surfaces en riz à la campagne suivante. Cependant, ils ont apprécié la baisse du coût du riz importé sur les marchés car ils en sont consommateurs. Les commerçants considèrent que l'impact a été plutôt positif en raison de l'abondance de riz à bas prix sur les marchés, même si certains ont beaucoup perdu à la revente de riz acheté plus tôt à un prix supérieur. Les importateurs n'ont pas noté de baisse de leur activité (en raison de la subvention des importations par exonération des droits de douane sur le riz importé).

A l'inverse, la filière pomme de terre a beaucoup souffert de cet arrêté. La FPPD a évalué les pertes à environ 9 milliards de francs guinéens (près de 1,4 million d'euros), dus au manque à gagner sur les ventes, à la perte de production (pourriture, teigne), aux frais dus aux prêts consentis aux paysans et aux prêts contractés par la FPPD auprès de banques locales pour l'importation des intrants. La filière paraissait même menacée. Sur les marchés, les prix au détail et à la collecte avaient effectivement chuté, ne permettant pas aux producteurs de couvrir les coûts de production de saison sèche (basée sur le recours à des intrants importés et l'irrigation). Ils ont donc jugé que cette mesure était mauvaise en raison du caractère périssable du produit, des coûts de production élevés, de la consommation intérieure insuffisante. Pour les commerçants, soumis aux mêmes contraintes de conservation, l'impact a aussi été très négatif, entraînant des pertes, parfois importantes. Les consommateurs eux-mêmes, bien que saluant l'abondance à bas prix sur les marchés, ont jugé la mesure mal adaptée à la pomme de terre, qui demeure un produit de consommation secondaire.

L'exemple de l'arrêté d'interdiction des importations illustre bien le difficile arbitrage entre le bien être des consommateurs et celui des producteurs. En relâchant la pression sur les prix et sur l'approvisionnement des marchés, il a permis aux populations urbaines d'améliorer leur pouvoir d'achat mais a eu des répercussions négatives sur le revenu des producteurs avec des impacts à plus long terme (baisse des superficies emblavées en riz). Malgré tout, les points de vue des différents acteurs sont assez nuancés, et l'arrêté est jugé plutôt positivement pour le

riz (le prix du riz local étant toujours resté supérieur au prix du riz importé, notamment en raison d'un déstockage important des grossistes suite à une rumeur d'importations massives à bas prix) mais pas pour la pomme de terre, dont l'offre est supérieure à la capacité d'absorption du marché intérieur. Ceci montre que les différents acteurs des filières sont relativement conscients des enjeux et des contraintes des uns et des autres et que cela influe sur leur prise de position et la recherche de solutions. Ainsi les syndicats affirment que c'est le dialogue avec les organisations paysannes qui a permis de débloquer les prises de position trop fermes et finalement d'aboutir, quelques mois plus tard, à la signature d'un avenant à l'arrêté d'interdiction d'exportation demandé par la CNOGP pour les denrées les plus touchées et les plus fragiles, dont la pomme de terre.

Finalement, les producteurs et les consommateurs considèrent que ce sont (1) l'Etat, « par son manque d'appui à la production et son manque d'interventionnisme dans la fixation des prix sur le marché », et (2) les commerçants, « qui cherchent constamment à diminuer le prix donné au producteur et à vendre les produits toujours trop chers sur le marché », qui sont responsables des prix élevés des denrées sur les marchés de consommation et de la faible rémunération du travail des paysans.

### **Un exemple de convergence entre producteurs et consommateurs : les pratiques des commerçants dans les filières agroalimentaires**

Les commerçants jouent un rôle central dans l'approvisionnement des centres urbains en raison de l'éloignement entre zones de production/transformation et marchés de consommation. On distingue les collecteurs dans les marchés hebdomadaires ruraux, les grossistes présents dans les marchés de gros, souvent urbains, et les détaillants dans tous les marchés urbains. Une part importante du coût de commercialisation concerne le transport. Les commerçants sont peu structurés. Ayant peu d'accès au crédit, ils assurent eux-mêmes le financement de leur activité (achat et surtout transport qui est le coût le plus important).

Les producteurs et les consommateurs pointent du doigt des pratiques commerciales en leur défaveur :

- > l'utilisation de mesures assez diverses et des « fraudes » sur le poids ou le volume. Les commerçants imposent un achat par pièce pour l'igname (selon la taille, ..) quand le pesage des tubercules serait préféré par les producteurs. Dans les filières riz et manioc, l'utilisation de mesures, imposées par les commerçants, tout au long de la filière, leur permet de maximiser leur gain en « fraudant » quelque peu sur les quantités achetées et vendues. Par exemple, la « mesure de 1 kg » utilisée pour l'achat du riz au producteur correspond en fait 1,2 kg de produit. Celle utilisée pour la vente au consommateur (différente) ne correspond qu'à 800 g de riz.
- > le crédit octroyé par les commerçants aux producteurs, durant la période de soudure, à des taux usuriers avec des remboursements en nature défavorables aux producteurs. Le commerçant fournit les intrants (semences, engrais) voire même du riz pour nourrir la famille, contre la vente sur pied de tout ou partie de la récolte à venir. La récolte est valorisée à un prix assez bas, pour être revendue au prix du marché ou stockée. Le taux de ce crédit varie de 100 à 150 %, parfois plus. Les producteurs considèrent cette pratique comme « injuste » mais ne la remettent pas vraiment en cause car elle joue un rôle important pour l'alimentation de la famille et le financement de la production. Les commerçants,

s'ils reconnaissent ces pratiques, n'en donnent pas les modalités. Les consommateurs connaissent ces pratiques qu'ils dénoncent.

- > *le paiement à bas prix ou incomplet des commerçants lorsque les produits sont donnés à crédit.* Il est fréquent pour l'igname, la pomme de terre voire le manioc que le commerçant prenne la marchandise à crédit et paie le producteur après la vente. Les conflits sont fréquents et portent sur le prix payé par le commerçant en fonction du « prix du marché » que le producteur ne maîtrise pas, sur les délais de paiement ou sur les volumes commercialisés, les commerçants invoquant des pertes de produit. Une analyse de l'évolution du prix au consommateur et au producteur pour la pomme de terre semble confirmer que les commerçants ne répercutent pas la hausse des prix du marché (ce qui n'est pas le cas pour le riz). Ces pratiques ont incité par exemple la FPPD à commercialiser directement une partie de la production de ses membres en louant un magasin à Conakry.
- > et plus globalement la *répartition de la marge commerciale*. Tous les acteurs rencontrés estiment que les commerçants sont les grands gagnants de la transaction, grâce à leur capacité financière, les possibilités de stockage et la connaissance du marché. Les commerçants eux-mêmes pensent qu'ils gagnent plus que les producteurs, mais considèrent que ce sont les transporteurs qui ont la marge la plus importante. L'analyse des données disponibles met en évidence une marge du producteur au kg de 25 et 75 % du prix de vente selon les denrées. Cependant ces calculs ne tiennent pas compte des pratiques évoquées ci-dessus et des volumes concernés. Des travaux récents basés des données pour le riz de mangrove relevées en 2009 par le BSD montrent que la marge nette d'une campagne pour un producteur est largement inférieure à celui d'un grossiste, malgré une évaluation très optimiste des volumes produits par paysan<sup>2</sup>.

La convergence entre les paysans et les consommateurs autour du rejet des pratiques des commerçants, qu'ils perçoivent comme désavantageuses pour eux, aux deux extrémités de la filière, sont le résultat de plusieurs exemples de pratiques de commerçants effectivement critiquables.

La relation commerciale producteur/commerçant/consommateur est déséquilibrée en faveur du commerçant. Sa capacité à préfinancer les activités lui permet de s'assurer qu'il disposera des biens à vendre et permet au producteur de passer la soudure et de financer son activité agricole. On serait donc a priori dans un contexte d'intérêt partagé. Cependant le producteur n'ayant pas d'autres alternatives acceptables à son sens, est obligé d'accepter les conditions du commerçant qui, lui, dispose de nombreuses sources d'approvisionnement, voire de changements de filières et de produits selon les opportunités de marché. Il connaît également bien le marché (prix, fluctuation...) et a donc une meilleure capacité d'anticipation et de négociation. Il profite parfois de sa position pour « frauder » sur le poids et pour ne pas répercuter sur le producteur les plus-values du marché lorsque celui-ci affiche des prix à la consommation à la hausse.

Un meilleur accès au crédit et une bonne maîtrise des coûts de production permettraient au paysan de s'affranchir des contraintes financières pour pouvoir mieux négocier son gain au-

---

<sup>2</sup> Rapport de 1 à 8 entre marge nette du producteur et celle du détaillant, de 1 à 10 entre producteur et étuveuse, de 1 à 100 entre producteur et collecteur de paddy et de 1 à 200 entre producteur et grossistes !.

près des commerçants. Il est également nécessaire que l'Etat joue son rôle de régulateur en encadrant davantage les pratiques (ex : imposition de mesures) et que les producteurs renforcent leur capacité de négociation par une meilleure connaissance des prix et du fonctionnement des marchés de consommation, des coûts de production, des charges et des risques effectivement encourus par les autres acteurs de la filière. Plus de connaissance réciproque, plus de transparence sont nécessaires pour assurer un meilleur équilibre dans les négociations entre acteurs.

Pour le consommateur, la question de l'approvisionnement des marchés est prioritaire, car la fixation des prix en dépend directement. Les commerçants jouent un rôle au niveau du drainage des produits vers les centres de consommation, et aussi dans la mise en marché des produits. Une meilleure circulation des produits (infrastructures routières améliorées), une plus grande ouverture du marché à la concurrence (augmentation du nombre de commerçants par un meilleur accès au crédit) peuvent contribuer à améliorer l'accessibilité des produits et réduire les coûts commerciaux.

### **Conclusion générale : des conflits « surmontables », des pistes d'amélioration**

Les conflits d'intérêt entre les paysans et les consommateurs sont inévitables. Cependant, l'exemple guinéen montre que ces conflits ne sont pas insurmontables, et qu'ils sont couplés à des convergences, plus nombreuses d'après les propos des différents acteurs collectés lors des réunions organisées par le CNOOSC. *Un syndicaliste résume bien la situation : « Tu ne peux pas te frotter les mains en faisant du mal à ton ami ».*

L'étude montre que l'interdépendance entre les acteurs économiques est connue et comprise, et que l'équilibre nécessaire entre les bénéfices de chacun doit être trouvé pour que la mise en marché des produits fonctionne correctement. Les consommateurs identifient donc bien les enjeux relatifs à certains produits (comme la pomme de terre par exemple) et l'impact que les variations de prix et les relations commerciales déséquilibrées peuvent avoir sur les paysans. Le soutien de la production nationale est une préoccupation majeure pour tous, pour accroître l'offre et améliorer l'accessibilité des produits, limiter la dépendance de la Guinée aux importations et accroître le niveau de vie de la majorité de la population guinéenne qui vit de l'agriculture. Cette identification des enjeux est aussi vraie dans la relation aux commerçants, qui malgré la mauvaise image qu'ils renvoient par des pratiques parfois critiquables, sont des opérateurs économiques centraux dans le fonctionnement et le financement des filières et l'approvisionnement des marchés.

#### **■ Société civile : Amélioration du dialogue entre les acteurs**

L'amélioration du dialogue entre les acteurs est une des principales pistes de réduction des clivages entre les paysans et les consommateurs. Il s'agit de **créer des espaces de dialogue entre les consommateurs et les acteurs économiques des filières agroalimentaires** pour favoriser le partage d'informations (sur les politiques agricoles et commerciale, le fonctionnement des filières et marchés, la réglementation), la confrontation des points de vue et la capacité d'analyse en prenant en compte l'ensemble des facteurs et impacts potentiels des revendications de chacun. Ce dialogue contribuera à la **création d'alliances entre acteurs de la société civile** dans la recherche de consensus et renforcera la **capacité de lobbying de la société civile**.

Le CNOSC paraît le lieu d'échange approprié pour ce dialogue mais il est nécessaire d'appuyer **l'émergence d'associations de consommateurs** (notamment dans les régions) qui ne sont pas bien représentées en Guinée, afin de pouvoir dialoguer avec les professionnels de la filière dans l'intérêt des consommateurs urbains et ruraux.

Le Projeg pourrait également être sollicité pour renforcer les capacités des acteurs et favoriser la mutualisation des expériences.

**L'enjeu de développement de ce dialogue est la reconquête du marché intérieur** qui peut être un objectif partagé des consommateurs et des producteurs sachant qu'il y a à court terme des risques de conflits car il faudra envisager une prise en compte plus importante des producteurs pour atteindre cet objectif. Se pose alors la question de la stratégie, d'articulation dans le temps, que le dialogue entre acteurs doit permettre de faciliter.

#### ■ Acteurs économiques : concertation et professionnalisation des filières

Le **renforcement des capacités** des acteurs économiques des filières, l'appui à l'émergence **d'organisations des différents acteurs** des filières et de **cadres interprofessionnels** sont des moyens importants pour améliorer l'efficacité et les performances des filières agricoles.

Il s'agit notamment de faciliter **l'accès à des formations** (techniques, gestion, commercialisation), aux **facteurs de production et au crédit** et à **l'information** (sur les marchés, sur le fonctionnement des filières, les coûts de production et les marges des acteurs - l'absence de séries de données fiables freinent la compréhension des filières et le dialogue entre acteurs).

Si les producteurs sont déjà bien organisés en Guinée, ce n'est pas le cas des autres maillons de la filière, ce qui ne facilite pas les concertations et les accords entre acteurs (notamment pour améliorer la collecte et la commercialisation des produits vers les zones déficitaires), ni la participation à l'élaboration concertée des politiques publiques. A terme, **l'appui à l'émergence d'interprofessions, structurées par filières**, permettrait d'améliorer le dialogue entre les professionnels des filières, de la production à la consommation, et avec l'Etat.

#### ■ Rôle de l'Etat : politiques publiques (concertées), régulation et réglementation

Les **politiques agricole et commerciale élaborées par l'Etat en concertation avec les acteurs** doivent être cohérentes et favoriser le développement de la production locale afin de contribuer à la création de revenus et d'emplois au niveau du secteur agricole mais également de la transformation et du commerce, et de réduire la dépendance aux importations alimentaires. Elles doivent améliorer l'accès à la formation, aux facteurs de production (y compris le foncier et l'eau) et au crédit tout en favorisant des pratiques respectueuses de l'environnement et en protégeant les productions nationales. Elles doivent permettre d'accroître les volumes de production mais également la productivité et la compétitivité des produits en tenant compte de l'impact environnemental et donc d'améliorer les revenus des paysans sans augmenter (voire en baissant) les prix à la consommation

Elles doivent être complétées par un **dispositif réglementaire**, et par un dispositif de contrôle du respect des règles élaborées en concertation avec les acteurs.

Enfin l'Etat doit également mettre en place des politiques publiques de **soutien aux populations urbaines les plus pauvres et les plus vulnérables** (promotion de l'emploi et de l'auto-emploi, amélioration des conditions de vie, filets de sécurité, si nécessaire)

■ **Approfondissement de l'étude en Guinée et dans d'autres pays de la sous région**

La durée et le moyens de l'étude n'ont permis que d'exploiter les données existantes et de réaliser des entretiens qualitatifs. Il serait intéressant de la compléter par une analyse plus approfondie du fonctionnement des filières (notamment concentration de la commercialisation et liens entre importateurs et grossistes, rôle des transporteurs), des coûts de production et marges dans les principales filières, de l'impact macro-économiques de la politique agricole et surtout commerciale.

Des études similaires en Afrique de l'Ouest permettraient de réaliser une analyse comparative des relations, conflits et accords entre consommateurs urbains et producteurs ruraux et d'alimenter la réflexion sur la manière de concilier les intérêts des différents acteurs dans un objectif commun de développement socio-économique, de lutte contre la pauvreté et de souveraineté alimentaire.

## **INTRODUCTION**

---

Premières victimes de la pauvreté, les paysans du Sud ont besoin de prix plus élevés, rémunérant convenablement leur travail. De leur côté, les citadins, dont le pouvoir d'achat est souvent très faible, veulent se nourrir au prix le plus bas possible. En 2008, les émeutes de la faim, qui ont explosé dans de nombreuses villes africaines, ont exacerbé ces conflits d'intérêts. Elles ont incité les dirigeants politiques à prendre des mesures d'urgence en faveur des consommateurs urbains. Certaines d'entre elles ont pu pénaliser les paysans, comme le montre l'exemple de la Guinée.

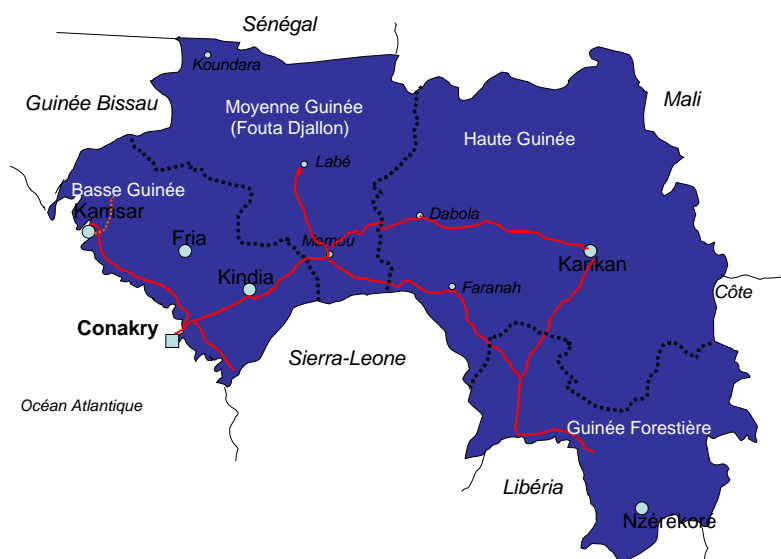
A deux reprises en 2007 et 2008, le Gouvernement de Guinée Conakry a choisi de fermer ses frontières à l'exportation des produits alimentaires afin de réguler les prix des marchés intérieurs et d'améliorer l'accessibilité des produits de première nécessité aux consommateurs urbains. Des autorités locales en ont profité pour imposer des prix à la consommation. Certains paysans ont vu les débouchés pour écouler leur production se réduire. Ils ont parfois perdu une grande partie de leur récolte sur pied, faute de marché solvable en Guinée (ex. pommes de terre) ou ont vendu à perte (producteurs et commerçants de riz). Les commerçants et d'autres intermédiaires (transporteurs) sont accusés de s'enrichir sur le dos des paysans comme des consommateurs. Face à cette apparente contradiction entre les intérêts de deux parties de la société civile, le CFSI a proposé de travailler avec le Conseil National des Organisations de la Société Civile de Guinée (CNOSC) afin d'affiner la perception des enjeux, des antagonismes, des points d'accord possibles, trouver des pistes pour surmonter ces clivages et rapprocher les positions des acteurs de la société civile dans le cadre de actions de plaidoyer, et enfin améliorer la cohérence des actions de coopération qui visent les paysans et les consommateurs urbains.

L'objet de cette étude est d'illustrer, par l'exemple de la Guinée Conakry, les clivages et les ponts entre les diverses catégories d'acteurs, et d'identifier des pistes pour construire un développement qui prennent en compte les besoins des différents acteurs.

Après une présentation du contexte guinéen, deux études de cas seront présentées. Le premier cas relatif au clivage entre les intérêts des consommateurs et des producteurs, porte sur l'application des mesures de restriction de sorties des denrées alimentaires pour faire face aux crises sociales et politiques liées à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs. L'analyse porte sur deux productions, le riz et la pomme de terre, et illustre les impacts différents sur les producteurs, confrontés à la baisse de leurs revenus et les consommateurs. Le deuxième cas, relatif à la convergence de vue entre les producteurs et les consommateurs concerne la place des commerçants dans les filières alimentaires et leurs relations avec les deux groupes d'acteurs aux extrémités de la filière : les producteurs, fournisseurs des denrées payées à un prix qu'ils jugent trop bas et les consommateurs destinataires de ces denrées à un prix jugé excessif. Les filières plus particulièrement présentées seront le riz, le manioc et l'igname. En plus d'une analyse des données quantitatives disponibles, cette étude a pour objet d'exposer le point de vue des acteurs afin de comprendre la construction de leur prise de position, pour trouver des pistes de rapprochement entre leurs intérêts. Pour ce faire, deux types d'entretiens avec les acteurs ont été réalisés :

- > des entretiens à Conakry avec la société civile, les organisations paysannes, les ministères de l'Agriculture et du Commerce, les syndicats, les commerçants,....
- > des rencontres en région, réalisées par le CNOSC à travers ses démembrements régionaux, avec trois catégories d'acteurs : les producteurs, les commerçants et les consommateurs.

## II. PRESENTATION DE LA GUINEE



La Guinée, pays d'Afrique de l'Ouest, est divisé en quatre régions naturelles : la Guinée Maritime ou Basse Guinée, côtière, où se situe la capitale Conakry, la Moyenne Guinée ou Fouta Djallon, région montagneuse, la Haute Guinée au Nord Est, région de savanes et la Guinée Forestière au Sud Est, région de forêts.

Sa population totale est aujourd'hui de plus de 10 000 000 d'habitants, avec une croissance importante de la population urbaine, notamment de la ville de Conakry qui avec près de 2 millions d'habitants, est de loin la plus grande ville du pays, et donc le plus grand centre de consommation.

Figure 1: Carte de la Guinée (source : CNOP-G)

L'alimentation guinéenne repose à 80 % sur la consommation de céréales, essentiellement le riz. L'approvisionnement des marchés à un prix accessible est donc un enjeu social très important. En 2006 et 2007, la hausse importante des prix sur le marché est un des facteurs majeurs ayant provoqué les événements douloureux que la Guinée a vécus.

Cependant, la Guinée est un pays dont la majorité de la population est rurale (70 % de la population vit dans une zone rurale)<sup>3</sup>. L'agriculture est le premier secteur en termes d'actifs (85 % de la main d'œuvre nationale) mais ne contribue qu'à 18 % au PIB.

Les conditions agro-climatiques de la Guinée permettent de produire une grande variété de produits céréaliers et maraîchers. Les petits producteurs constituent la majorité des exploitants (64 % des exploitations font moins de 2 ha et seules 4 % s'étendent sur plus de 7 ha). L'essentiel de la production agricole dominée par les cultures vivrières (céréales et tubercules) est auto consommée. L'agriculture, peu intensive (systèmes de culture traditionnels et très faible investissement productif), peine donc à assurer des volumes de production conséquents et à dégager des excédents pour approvisionner les centres urbains. La production agricole

<sup>3</sup> Source : Document stratégique de Réduction de la Pauvreté 2008



totale du pays n'assurant pas l'autosuffisance alimentaire, une partie du riz consommé (30 % environ) est importée depuis les pays asiatiques par quelques importateurs.

## 1. Une situation économique qui se dégrade

La situation économique de la Guinée s'est progressivement dégradée depuis 2003 ; l'augmentation de la masse monétaire, la dévaluation de la monnaie guinéenne, l'alourdissement de la dette et des créances de l'Etat ont participé à l'augmentation de l'inflation et à l'aggravation de la pauvreté dans le pays.

**Tableau 1 : Indicateurs macroéconomiques**

Indicateurs	2002	2003	2004	2005	2006
Taux de croissance du PIB (%)	4,2	1,2	2,7	3,3	2,2
Créances nettes du système bancaire sur l'Etat (Md GNF)	498,7	771,2	977,1	1129,5	1629,1
M2 <sup>4</sup> /PIB (%)	12,7	15	16,6	17,1	19,7
Réserves de change (en mois d'importation)	2,3	1,2	0,8	1,3	0,8
Service de la dette (en M \$ US)	134,2	166,7	180,4	195,9	208,7
Taux inflation (glissement ; en %)	5	14,8	26,7	29,7	39,1
Incidence de la pauvreté <sup>5</sup>	49,2	50	50,1	53,6	

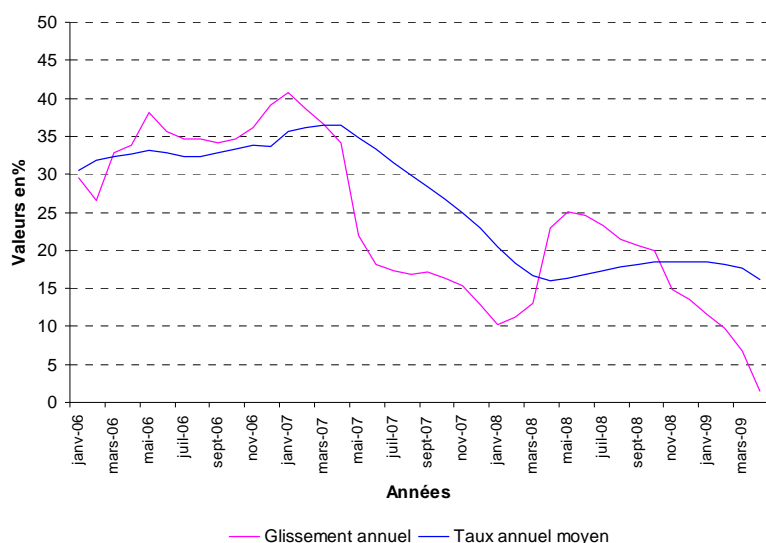
Source : DSRP 2, Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, août 2007

La dégradation de la situation économique de la Guinée, par la dévaluation de sa monnaie, a participé à l'augmentation importante du coût des denrées alimentaires sur les marchés urbains notamment, où une grande partie des denrées est importée, notamment le riz, aliment de base de la population guinéenne.

<sup>4</sup> M2 = Masse monétaire correspondant aux billets, pièces et dépôts à vue, dépôts à terme inférieurs à deux ans et dépôts assortis d'un préavis de remboursement inférieur ou égal à trois mois (source : Wikipedia)

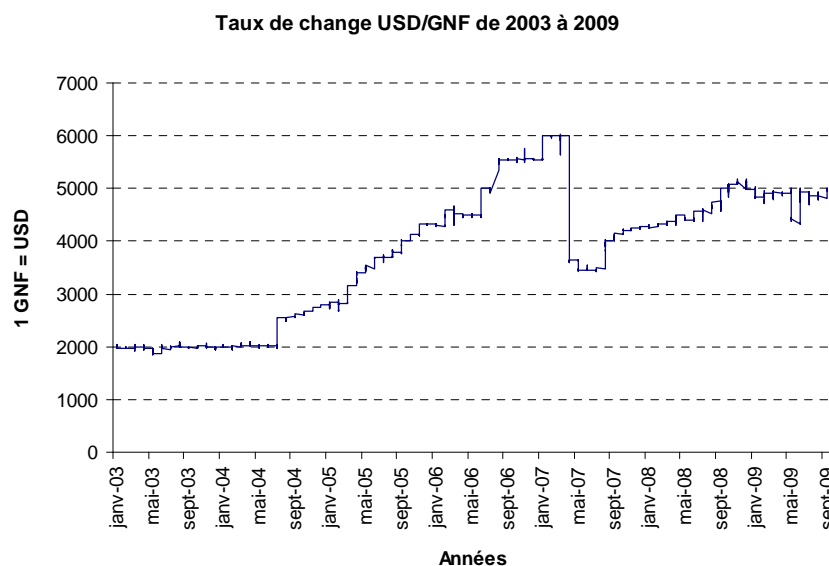
<sup>5</sup> Pourcentage de la population pauvre par rapport à la population totale (revenu journalier inférieur à ½ \$/jour) (source : DSRP 2)

**Figure 2- Evolution de l'inflation de 2006 à 2009 (source : BCRG)**



Suite aux événements de 2007, un Gouvernement de consensus a été nommé avec à sa tête Lansana Kouyaté qui a pratiqué une politique de rigueur budgétaire et contrôle de la masse monétaire qui a permis à la monnaie guinéenne de se renforcer et de se stabiliser, et à l'inflation de ralentir (passage de plus de 40 % début 2007 à 12 % en décembre 2007).

**Figure 3 – Taux de change USD/GNF de 2003 à 2009**



Au delà de l'augmentation du coût de la vie, c'est également la dégradation des conditions de vie des Guinéens (problèmes récurrents et aggravés d'accès à l'eau et à l'électricité) qui ont conduit les populations guinéennes aux mouvements sociaux de début 2007.

## 2. Un rôle important du riz dans les habitudes alimentaires

En 2007, la part du revenu consacré à l'alimentation dépassait les 50 % en moyenne allant de près de 40 % à Conakry (taux le plus bas) à plus de 70 % dans la région de Labé.

La ration alimentaire est essentiellement constituée de céréales, la première étant le riz. La consommation annuelle de riz est évaluée à environ 92 kg/hab/an. Cette consommation varie cependant selon les régions (cf. tableau 2).

**Tableau 2 : Consommation de riz en Guinée**

Région	Consommation de riz (kg/hab/an)
Guinée Maritime	100 à 120
Guinée Forestière	100 à 110
Moyenne Guinée	60
Haute Guinée	50

Source : Note de capitalisation sur la filière riz, Subsol et Diallo, 2004

La ration alimentaire de Haute Guinée et de Moyenne Guinée a une base céréalière plus diversifiée (maïs, fonio) et intègre également les tubercules (igname, manioc, pomme de terre) dans une plus grande proportion. Les consommateurs guinéens préfèrent le riz local étuvé en raison de ses qualités organoleptiques, ses propriétés nutritionnelles (moins d'amidon, plus de minéraux et fibres), son comportement à la cuisson (« gonfle plus et attrape mieux la sauce ») et sa durée de conservation (« se conserve toute une nuit ») (études DYNAFIV).

L'étuvage du riz est un procédé qui consiste en une pré-cuisson du riz paddy préalablement hydraté à une teneur en eau voisine de 30 %. La pré-cuisson permet une gélatinisation de l'amidon qui perd sa structure cristalline pour former des complexes assurant une forte cohésion du grain. L'étuvage améliore donc la qualité technologique du riz (rendement au décortilage) en soudant les grains clivés et en diminuant ainsi le taux de brisure. Il accroît les qualités organoleptiques (fermeté et absence de collant) et nutritionnelles en enrichissant l'amande hydrosoluble en vitamine B et minéraux initialement concentrés dans le péricarpe. (Cruz et Souré, 1997, cité par Kamano, 2003).

Cependant le riz importé est beaucoup consommé par les consommateurs les plus pauvres (notamment en milieu urbain) en raison de son prix plus bas et de sa disponibilité sur les marchés toute l'année. Il est parfois mélangé avec le riz local afin d'en améliorer le goût. Cette forte dépendance de l'alimentation guinéenne au riz en fait une denrée très importante pour les populations urbaines et donc éminemment « politique ». L'approvisionnement en riz des marchés urbains à un prix accessible est au centre des préoccupations du Gouvernement, et à l'origine de mesures de détaxation des importations ou d'interdiction de sortie des produits des territoires (préfectoraux, régionaux ou nationaux), de distribution gratuite aux militaires. De plus, le prix du riz importé est souvent un prix de référence pour d'autres denrées ou services. Notamment, dans les zones rurales, le coût de la main d'œuvre est assez lié à celui du riz (salaire + repas des manœuvres).

### 3. Une production agricole dominée par le riz, le manioc et le maïs

Les données de production agricole sont fournies par le Service National de Statistiques Agricoles, qui se base sur le recensement National Agricole de 2000 afin d'évaluer la production. Les productions des années postérieures sont estimées par application d'un coefficient d'accroissement (par exemple, pour le riz, accroissement des surfaces de 4,76 % par an et accroissement des rendements de 0,55 % par an). *Ces données de production extrapolées sont donc à prendre avec précaution.*

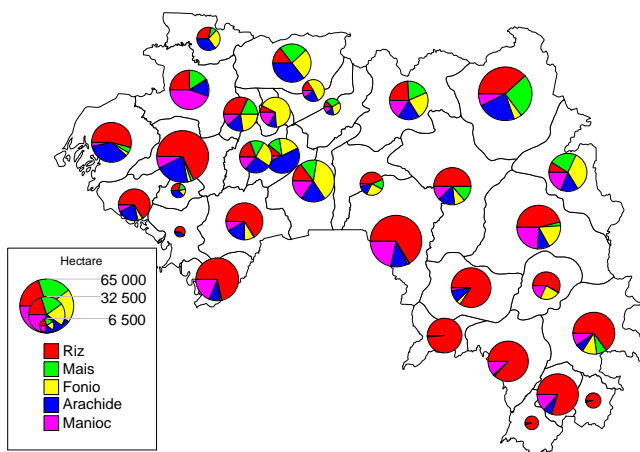
Un recensement 2008-2009 plus approfondi a été réalisé afin de compléter les données chiffrées mais ces données sont aussi parfois le résultat d'approximation faute de moyens.

**Tableau 3- Données de production nationale**

Production en tonnes	00-01 (o)	01 - 02 <sup>(e)</sup>	02 - 03 <sup>(e)</sup>	03 - 04 <sup>(e)</sup>	04 - 05 <sup>(e)</sup>	05 - 06 <sup>(e)</sup>	06 - 07 <sup>(e)</sup>	07 - 08 <sup>(e)</sup>	08 - 09 <sup>(e)</sup>	09 - 10 <sup>(e)</sup>	10 - 11 <sup>(e)</sup>
<b>Riz net</b>	667 190	702 793	740 295	779 799	821 410	865 242	911 413	953 083	996 658	1 042 225	1 089 875
<b>Manioc</b>	796 376	836 364	878 360	922 465	968 785	1 017 430	1 068 518	1 122 171	1 178 519	1 237 695	1 299 844
<b>Igname</b>	22 525	28 783	35 803	43 609	52 237	61 754	72 266	83 967	83 665	90 678	98 280
<b>Pomme de Terre</b>	9 658	12 754	15 538	18 040	20 294	22 336	24 216	25 999	30 537	34 217	38 340
<b>Maïs</b>	327 707	356 893	388 679	423 295	460 994	502 051	546 765	595 460	648 493	706 249	769 148
<b>Arachide décortiquée</b>	137 345	146 962	157 253	168 265	180 047	192 655	206 146	220 581	236 027	252 555	270 240

Source : SNSA/ (o) = observation, (e) = estimation

La production totale en 2007 aurait donc été de plus de 900 000 t de riz net<sup>6</sup>, de près de 1 100 000 t de manioc, plus de 500 000 T de maïs et de 200 000 T d'arachide décortiquée, de plus de 72 000 t d'igname et 24 200 t de pomme de terre. Ces données paraissent cependant surestimées au vu des difficultés rencontrées par les consommateurs pour assurer une alimentation correcte, et contredites par les données d'importation (30 % de la consommation) qui tendent à prouver que la production nationale ne parvient pas à satisfaire totalement les besoins du pays. *La proportion des quantités de riz produites localement mise en marché est d'environ 25 à 30 % du riz disponible* (évaluation Ministère Agriculture).



**Figure 4: Carte de répartition des surfaces cultivées (source : CNOP-G)**

<sup>6</sup> Terme utilisé en Guinée pour désigner le riz étuvé, séché, et décortiqué (blanchi), qui bénéficie d'une prime à la qualité sur les marchés et qui est le riz préféré des guinéens (même si son prix est souvent plus élevé que le riz importé)

## **4. Une politique agricole tournée vers l'autosuffisance alimentaire nationale mais aussi l'exportation**

### **4.1 Un contexte socio politique global assez chaotique**

Le contexte politique global de fin 2006/début 2007 est marqué par des mouvements sociaux à répétition (de juin 2006 à janvier/février 2007) dus à la dégradation des conditions de vie des citoyens et à la chute de leur pouvoir d'achat. La détérioration du cadre macroéconomique (inflation, masse monétaire, déficit budgétaire, infrastructures défectueuse) et l'impact de la situation économique internationale (prix du pétrole) a été durement ressentie par les Guinéens.

Politiquement le Président Lansana Conté, en poste depuis 1984 et affaibli par une longue maladie, peine à restaurer un climat favorable. Les Premiers Ministres se succèdent, hypothéquant les chances de la Guinée d'atteindre le point d'achèvement de l'initiative PPTE (Pays Pauvre Très Endetté) du Fonds Monétaire International (FMI) qui lui permettrait des aménagements pour le remboursement de la dette extérieure.

Une grève générale a été déclenchée en janvier 2007, suite à une grâce présidentielle très contestée, symbolique de la mauvaise gouvernance en cours. Après la répression violente des manifestations de janvier 2007 symptomatique d'une reprise en main par le Chef de l'Etat, les syndicats négocient une plateforme de revendications destinées à améliorer les conditions de vie des populations. Une des mesures concerne la nomination d'un Premier Ministre approuvé par la population ; Lansana Kouyaté sera nommé après une tentative de Lansana Conté d'imposer son choix (ce qui amènera à la déclaration de l'Etat d'urgence). *Une autre de ces mesures est d'imposer l'arrêt des exportations agricoles pour assurer l'approvisionnement des marchés locaux, en contradiction avec la politique agricole en vigueur.*

### **4.2 Un bilan mitigé de la LPDA 2, une nouvelle politique de développement agricole ambitieuse**

Après un bilan mitigé de la 2<sup>ème</sup> Lettre de Politique de Développement Agricole (LPDA 2) en termes de sécurité alimentaire (augmentation de la production), de relance des exportations agricoles et de gestion des ressources naturelles, une nouvelle stratégie en matière de politique agricole est élaborée. En effet, si globalement les volumes de production agricole semblent avoir augmenté (mais leur mesure est basée sur l'extrapolation annuelle de données chiffrées recueillies en 2001), la sécurité alimentaire des populations n'est pas assurée, l'autosuffisance en riz n'est pas atteinte, le poids des importations a augmenté. L'investissement dans l'amélioration des cultures vivrières a été faible, même si un effort a été fait sur l'aval des filières. Les infrastructures (aménagements, pistes) ont également progressé.

La relance des exportations présente un bilan en dents de scie, globalement positif pour l'huile de palme et le coton, mais peu encourageant pour le café. Pour les fruits et légumes, l'avancée a été très timide. La gestion des ressources naturelles et l'appui au secteur privé agricole n'ont pas tenu leurs promesses. Seul l'appui à l'émergence des organisations professionnelles (OP) agricoles et de l'élevage a été un succès, la structuration s'étant renforcée (augmentation du nombre d'organisations et du niveau de structuration).

Enfin l'insuffisance du crédit agricole et des fonds alloués au développement de l'agriculture sont un frein important au développement de cette activité.

Les contraintes identifiées pour le développement de l'agriculture sont d'ordre structurel (agriculture familiale tournée vers l'auto-subsistance) et technique (faible productivité). L'agriculture est peu intensive (faible utilisation d'intrants), la maîtrise de l'eau est faible et les circuits de commercialisation pas assez structurés. De plus les OP sont encore faibles et le secteur privé agricole peine à émerger. L'Etat est assez peu présent, l'accès au crédit est difficile, les investissements privés rares, le foncier peu sécurisé, et l'accès au marché limité.

Face à ce bilan, les priorités du Gouvernement pour le secteur, rappelées dans la Politique Nationale de Développement Agricole horizon 2015 (PNDA) sont de contribuer à : (i) augmenter la production et la productivité des exploitations familiales, (ii) promouvoir l'entrepreneuriat agricole grâce à la stimulation de l'initiative privée, (iii) améliorer l'accès aux marchés des produits agricoles, et (iv) assurer une utilisation durable des ressources naturelles et de l'environnement. Elle va s'appuyer sur les dynamiques d'investissement privé, de production et de recherche de productivité dans l'agriculture. Son impact devra se mesurer à travers : i) l'amélioration de la sécurité alimentaire, la diversification des productions vivrières et la réduction des importations de riz ; ii) la protection de l'environnement, iii) l'amélioration progressive de la balance des paiements.

La réalisation de ces objectifs s'articule autour de trois axes stratégiques brièvement décrits ici :

- > Axe stratégique n° 1 : Renforcer la sécurité alimentaire par la diversification et l'accroissement des productions vivrières, animales et forestières pour promouvoir la souveraineté alimentaire. Pour ce faire les orientations porteront sur : (i) l'appui à l'augmentation de la productivité et de la compétitivité de la production agricole et en particulier rizicole sur une base durable, (ii) la promotion des productions vivrières de substitution, et (iii) l'appui à l'amélioration de la productivité et de la santé animale.
- > Axe stratégique n°2 : Accroître les revenus agricoles par le développement des opportunités économiques et une amélioration de l'accès au marché dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. Ainsi l'accent sera mis sur l'accroissement et la diversification des cultures commerciales d'exportation destinées prioritairement aux marchés, national, sous régional et international.
- > Axe stratégique n° 3 : Développer des mesures transversales d'accompagnement pour garantir l'efficacité des investissements. Il s'agit notamment de favoriser le développement d'un secteur agricole privé dynamique ; de développer un système viable de financement des professionnels au niveau des différents segments du secteur agricole à travers le crédit agricole ; d'améliorer les infrastructures socio-économiques du monde rural ; d'améliorer la productivité de l'exploitation agricole ; de renforcer les capacités institutionnelles et humaines des acteurs du secteur agricole (administration, producteurs, privés, société civile); d'améliorer la qualité des services publics et projets agricoles ; d'améliorer le système de sécurisation foncière.

## **5. Une profession agricole structurée et dynamique**

Le paysage agricole guinéen est fortement marqué par l'émergence d'organisations professionnelles, qui assurent en parallèle de l'Etat, peu représenté et disposant de peu de moyens, des services au producteur (conseils techniques, appui à la fourniture d'intrants, appui à la commercialisation, mise en relation avec autres acteurs de la filière) et qui peuvent avoir un poids politique assez important dans la négociation autour de la commercialisation. On peut

citer, outre la Confédération Nationale des Organisations Paysannes de Guinée, qui joue un rôle important au niveau national, la Fédération des Paysans du Fouta Djallon qui a par exemple obtenu la suspension de l'importation des pommes de terre européennes pendant la période de mise en marché principale de sa production.

On peut citer également le cas d'autres organisations paysannes (d'ailleurs membres de la CNOP-G) directement actives dans le domaine de la commercialisation (Union Boora Malé, pour la contractualisation avec une compagnie minière pour la fourniture de riz à ses ouvriers), le contrôle qualité (la Coopérative Woko pour le café) ou la gestion de l'approvisionnement (l'Union des Producteurs de Bananes de Macenta, par exemple).

## 6. Aperçu des filières riz, igname, manioc et pomme de terre

Dans la suite de ce rapport, quatre filières feront l'objet d'une étude particulière, sur l'impact des arrêtés d'interdiction d'exportation (filières riz et pomme de terre) et sur les pratiques des commerçants (filières igname, manioc et riz). Les données principales sur ces quatre filières sont rappelées ci-dessous.

### 6.1 Filière riz

Les données sont issues de diverses études et rapports (cf. bibliographie : étude financement des filières SNSA, Dynafiv, étude sur les entraves à la commercialisation Dynafiv,...).

Le riz est la principale culture en termes d'occupation de la superficie agricole (60 % des surfaces cultivées), la principale source alimentaire (autoconsommation) et la principale source de revenu des ménages dans le pays. La majeure partie du riz est produit en Guinée Forestière, en Guinée Maritime et en Haute Guinée.

La caractéristique principale de la riziculture guinéenne est qu'elle repose sur de petites exploitations familiales avec une superficie moyenne par exploitant de 1,7 hectare. Elle est basée sur quatre grands systèmes : la riziculture pluviale de coteau, la riziculture de mangrove, la riziculture de plaine et la riziculture de bas-fonds.

**Tableau 4 - Données de production rizicole**

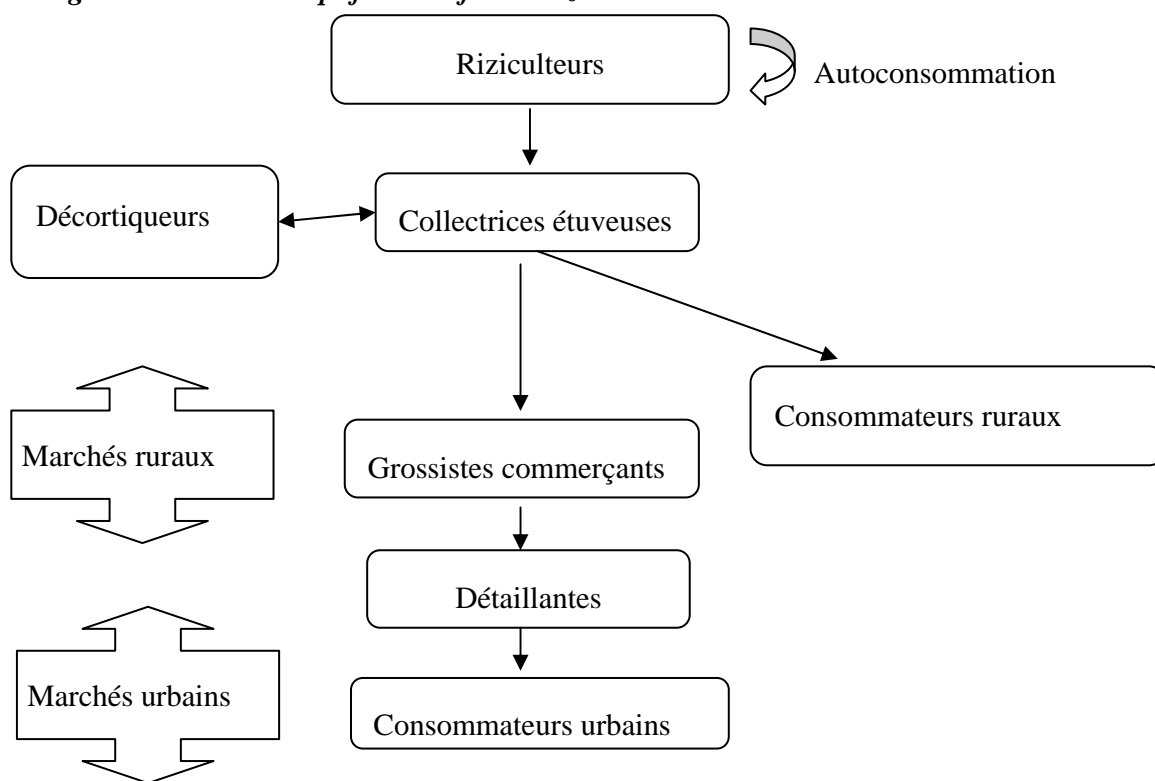
Zone de cultures	%	2 008		
		Hectares	Rdt	Production (t)
Plaines alluviales	9,00	74 912	1,50	112 368
Mangroves	16,00	133 177	2,50	332 942
Bas fonds	10,00	83 236	2,00	166 471
Coteaux	65,00	541 031	1,10	595 134
TOTAL riz paddy	100,00	832 355	1,45	1 206 915
Total RIZ NET				820 702

Source : Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture en Guinée, mai 2009

La production rizicole annuelle guinéenne est en constante augmentation, mais cela est surtout dû à l'augmentation des surfaces emblavées et peu à des gains en rendement. La marge de progression de cette filière est importante en raison du potentiel de surface aménageable très élevé et des possibilités d'amélioration des rendements.

La filière riz regroupe différents maillons qui assurent les fonctions de production, de collecte, d'étuvage, de décorticage et de distribution. Ces différents maillons sont peu organisés à l'heure actuelle. On distingue principalement les producteurs (certains vendent sur des circuits courts directement aux consommateurs), les collectrices/ étuveuses, les décortiqueurs<sup>7</sup>, les grossistes/demi-grossistes des marchés de regroupement, les transporteurs, les grossistes/demi-grossistes des marchés de consommation et les détaillants.

Figure 5: Schéma simplifié de la filière riz



Source : d'après J. Neumeyer, BSD/Ministère Agriculture<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Désignent les propriétaires de décortiqueuses (le plus souvent des hommes), qui décortiquent le riz étuvé en prestation de service

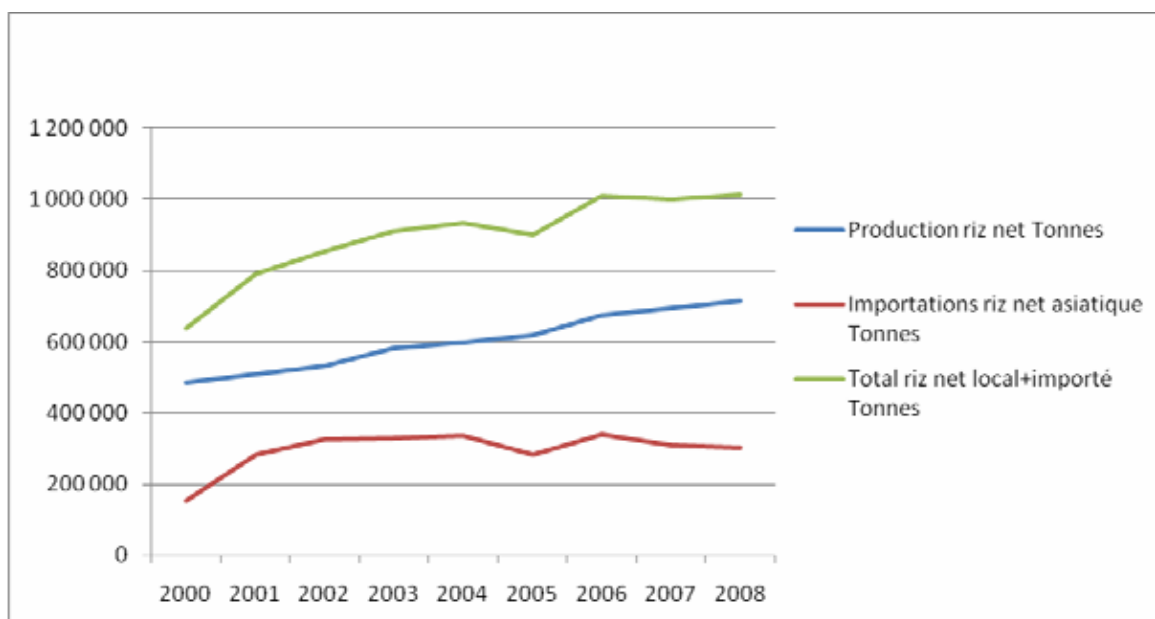
<sup>8</sup> Ce schéma reste très théorique et simplifié, la structuration locale de la filière commercialisation dépendant des structures locales existantes (ex : Union Boora Malé et CBG, ou Siguicoda)



Un travail important de structuration des acteurs de l'aval de la filière riz a été mené par le projet DYNAFIV/AFD pour que des organisations professionnelles se forment autour des différents métiers (étuvage, décortilage, collecte) afin de favoriser l'émergence d'une inter-profession. Cet appui est poursuivi à l'heure actuelle au sein du projet d'Appui à la Filière riz en Basse Guinée (RizBG) financé par l'Agence Française de Développement.

La part de riz local étuvé mis en marché est évaluée à 25 à 30 % de la production nationale (300 à 400 000 tonnes). Le déficit est comblé par des importations (en stagnation) qui couvrent environ 30 % des besoins en termes de consommations (300 000 tonnes environ).

**Figure 6 – Evolution de la production et des importations de riz de 1993 à 2008**



Source : Analyse de la filière riz (étude en cours), J. Neumeyer, BSD/Ministère Agriculture

**Les importateurs sont peu nombreux (6 ou 7 selon l'un d'entre eux).** Le faible nombre d'importateurs serait dû à l'importance du fonds de roulement nécessaire pour l'importation (évalué de 3 à 6 millions USD par cet interlocuteur).

L'importation de riz est favorisée par le Gouvernement qui prend régulièrement des mesures de détaxation des importations de riz afin de diminuer le prix de mise sur le marché (période de Ramadan notamment), qui distribue du riz aux militaires (revendu ensuite à bas prix sur les marchés urbains). Le prix du riz importé est le prix directeur du marché, le prix du riz local étuvé étant indexé sur celui-ci avec une plus value moyenne estimée à environ 40 %<sup>9</sup>.



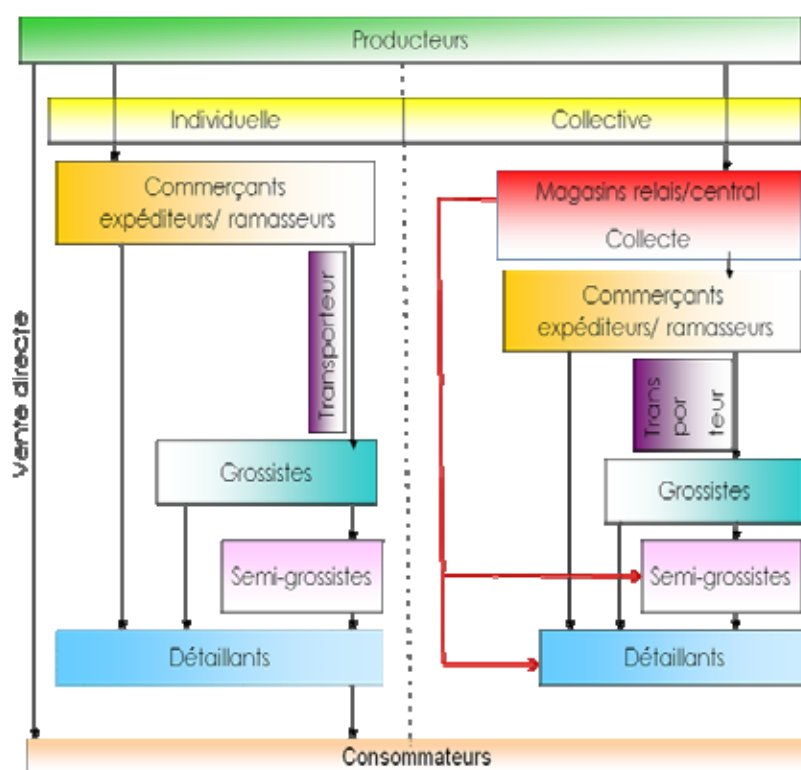
<sup>9</sup> C'est la plus value "qualité" du riz local, qui est préféré des consommateurs et qui sera acheté en premier si les moyens de la famille le permettent

## 6.2 Filière pomme de terre

La pomme de terre est cultivée en Moyenne Guinée (Fouta Djallon). Sa production a pris une certaine ampleur depuis le début des années 90 sous l'impulsion des producteurs de Timbi Madina. La production annuelle était évaluée à environ 16 000 t en 2007 dont environ 11 000 tonnes sont commercialisées (le reste étant auto-consommé ou utilisé comme semences). La production peut être faite en saison sèche, en saison des pluies et en intersaison, permettant ainsi à la pomme de terre guinéenne d'être constamment présente sur le marché. La consommation nationale (hors autoconsommation) est évaluée à 5 000 T. L'exportation de pomme de terre se fait principalement vers le Sénégal et le Mali et dans une moindre mesure la Guinée Bissau, mais également vers la Sierra Léone, le Libéria via des commerçants qui viennent s'approvisionner auprès des grossistes guinéens (environ 6 000 tonnes).

Les commerçants viennent le plus souvent acheter la production bord champ ou dans les marchés hebdomadaires du Fouta Djallon et revendent à des détaillants ou à des grossistes sur les marchés urbains nationaux, voire sous-régionaux. Des commerçants étrangers (Sierra Leone notamment) viennent aussi s'approvisionner dans le Fouta Djallon ou auprès des grossistes de Conakry. Afin d'augmenter la marge au producteur et de garantir un prix aux consommateurs attractif, la FPFD a organisé des réunions interprofessionnelles avec les commerçants, et a tenté une expérience de commercialisation collective directe (ouverture d'un magasin à Conakry).

Figure 7 - Schéma de commercialisation de la pomme de terre

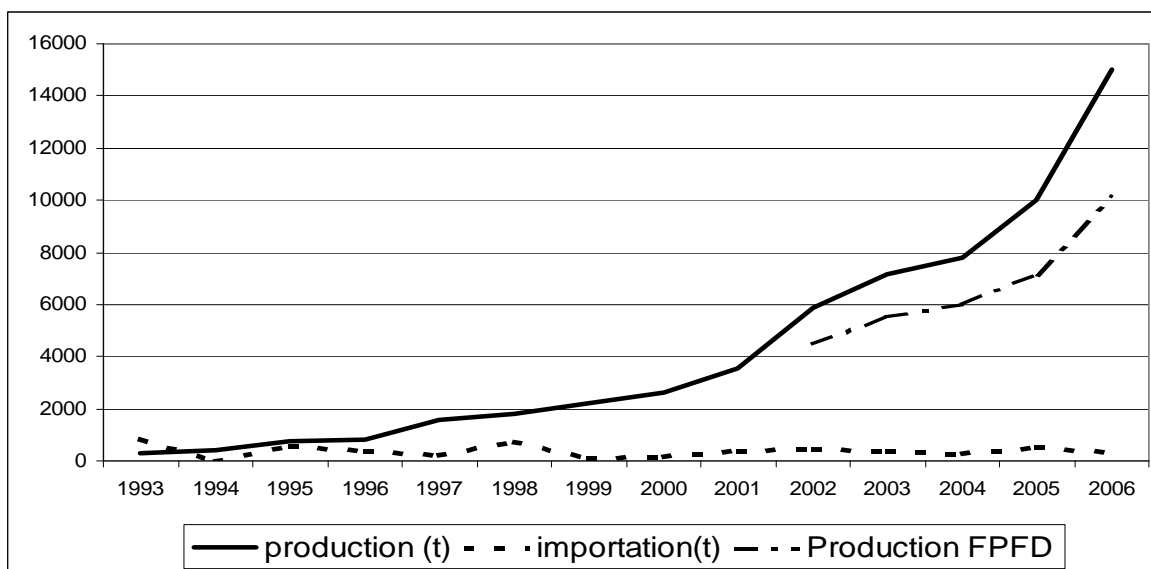


Source : Rapport final du GRET, d'après étude du Cabinet Gressard et de la FPFD, mission d'appui à la FPFD PRCC I, décembre 2008)

Les producteurs de la filière pomme de terre sont bien structurés au sein de la Fédération des Paysans du Fouta Djallon, qui permet à ses adhérents d'accéder à du conseil agricole mais également aux intrants et aux semences (importées) de pomme de terre, à crédit, en début de campagne.

Les producteurs de pomme de terre ont pu obtenir de la part du Gouvernement guinéen, dès 1991, le blocage des importations de pomme de terre européennes pendant la période de mise sur le marché de la pomme de terre guinéenne (production de saison sèche, de février à juin, la plus coûteuse en intrants), le temps que celle-ci conquiert le marché intérieur. Les importations sont maintenant pratiquement nulles. Et les protections ont été supprimées car la production guinéenne est désormais compétitive.

**Figure 8 - Evolution de la production et des importations de pommes de terre**



Source : Dynafiv/Gret, impact des mesures tarifaires sur l'agriculture et l'agroalimentaire, 2005 et FPFd, rapport commercialisation 2005-2006, 2006

Pour appuyer la commercialisation de la pomme de terre à l'export, la FPFd a bénéficié à partir de décembre 2006 d'un concours financier de l'AFD, le PRCC (Programme de Renforcement des Capacités Commerciales) qui a pour objet l'appui de la FPFd dans la prospection des marchés d'exportation sous-régionaux et la mise en place d'échanges avec ces pays.

### 6.3 Filière manioc

La production du manioc<sup>10</sup> est évaluée à environ 1 million de tonnes d'après le recensement SNSA 2008-2009. Le manioc est produit dans tous le pays, notamment en Haute Guinée (30 % de la production), dans la région de Kindia et en Guinée Forestière (respectivement 20 % de la production). Le rendement moyen serait d'environ 7t/ha. La production aurait régulièrement

<sup>10</sup> Sources principales : étude filière manioc PASAL, SNSA

augmenté ces dernières années, poussée par la demande. En effet, la commercialisation du manioc, produit préféré de substitution du riz, est favorisée par l'augmentation constante du prix du riz. La culture se fait en plein champ, en bas-fond ou en tapade (jardin de case).

Le rendement étant élevé et les calories apportées importantes, le manioc est une culture rentable pour le producteur. Les principales contraintes à la production sont les divagations des animaux, le manque de main d'œuvre, la mobilisation des terres sur une longue période et les attaques des nuisibles.

Le manioc est vendu sous plusieurs formes, frais (30 % de la production) et séché sous forme de cossettes (70 % de la production), en farine, attiéké (couscous), gari (semoule) ; les feuilles sont également vendues pour la sauce. Le manioc frais est plutôt produit en Guinée Forestière, quand le manioc sec est plutôt produit en Haute Guinée, correspondant en cela aux modes de consommation locaux. En Basse Guinée et en Moyenne Guinée, les deux types de manioc sont produits.

Selon une étude du PASAL de 1998, la consommation annuelle de manioc serait de 52 kg/hab/an en Haute Guinée, 49 kg/hab/an en Guinée Forestière, 15 kg/hab/an en Basse Guinée et 20 kg/hab/an en Moyenne Guinée.

La commercialisation du manioc concerne plus de 50 % de la production (seulement 35 % d'après la CNOP-G). Il serait utilisé en substitution du riz, surtout sous forme de tô dans les zones rurales (pâte à base de farine de manioc) et sous forme d'attiéké dans les zones urbaines (couscous de manioc), mais les formes de consommation varient d'une région à l'autre.

**Figure 9- Culture du manioc**

	Région de Kankan	Rég. de Nzérékoré	Axe Conakry-Kindia	Région de Labé
Saison sèche #	Novembre à mars	Décembre à janvier	Décembre à avril	Décembre à avril
Princp. variétés cultivées	Amères	Douces	Amères et Douces	Douces
Durée moyenne du cycle	12 mois	12 mois	8,5 mois	10 mois
Produits commercialisés	Cossettes (Cos.)	Tubercules frais (Tf)	Tf, Feuilles et Cos.	Cossettes
Lieu stockage des Cos.	Chez les producteurs	Chez les producteurs	Chez les producteurs	Chez les producteurs
Lieu regroup. des Cos.	Marchés hebdo. et grossiste à Kankan	Marchés hebdo. et chez la détaillante	Marchés hebdo. et chez la détaillante	Marchés hebdo. et grossiste à Labé
Période commerc <sup>o</sup> Cos.	Novembre à Avril	Juillet - Août *	Janvier à Avril	Janvier à Avril
Lieu de stockage des Tf.	Au champ	Au champ	Au champ	Au champ
Lieu de regroup. des Tf.	Marchés hebdo. et marché de consoma <sup>o</sup>	Marchés hebdo. et marché de consoma <sup>o</sup>	Marchés hebdo., Matoto et Madina	Marchés hebdo. et marché de consoma <sup>o</sup>
Période commerc <sup>o</sup> Tf.	Juillet - Août *	Toute l'année	Jan-Av et Juil-Août	Nov. à Janvier *
Lieu de stockage Feuilles	Champs de berges et de bas-fond	Champs de bas-fond	Champs mangrove et bas-fond	Champs de bas-fond
Lieu de regroupement des Feuilles	Marchés hebdo. et détaillant-moulineur	Marchés hebdo. et détaillant-moulineur	Marchés hebdo. et détaillant-moulineur	Marchés hebdo. et détaillant-moulineur
Période commerc <sup>o</sup> Feuille	Saison sèche	Saison sèche	Saison sèche	Saison sèche

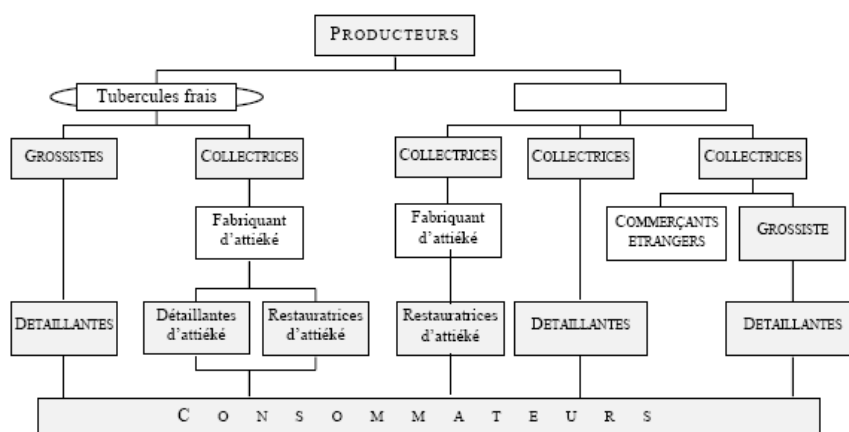
# : Source: " Agroclimatologie de l'Afrique de l'Ouest: la Guinée "

\* : Le volume du produit commercialisé à cette période est relativement limité.

Source : étude filière manioc, PASAL, 1998

La durée de conservation relativement longue des cossettes (environ 6 mois) est cependant réduite par les conditions de conservation (insectes). La transformation réduit les risques d'attaques mais elle est peu réalisée en Guinée (importation de Côte d'Ivoire, Sierra Leone/Libéria des produits transformés : farinah, attiéké, gari...).

Figure 10 - Schéma de commercialisation du manioc en Guinée



Source : Etude filière manioc, PASAL, 1998)

Il existe également un circuit d'exportation vers le Mali, le Sénégal et la Gambie.

La vente se fait en tas ou en bassine. Si la marge est plus élevée pour le producteur, ce sont les grossistes qui tirent le plus de profit en raison des quantités écoulées. La principale contrainte de la commercialisation du manioc est la conservation.

#### 6.4 Filière igname

La production d'igname est évaluée à environ 100 000 T/an (2005-2006, source DYNAFIV) ; le recensement SNSA évalue à près de 84 000 T la production de la région de Kankan. 75 % de la production est issue de Haute Guinée. La production se fait en plein champ ou en tapade, pour un rendement moyen de 15 t/ha environ (SNSA)<sup>11</sup>.

La commercialisation de l'igname se fait selon le schéma décrit dans la figure n°11 page suivante.

<sup>11</sup> Sources principales : Etude financement des filières agricoles, étude commercialisation DYNAFIV, SNSA

**Figure 11 - Schéma de commercialisation de l'igname**

ZONE DE PRODUCTION



Les circuits de commercialisation principaux sont :

- Kankan – Conakry,
- Kankan – Mandiana – Bamako,
- Kankan – Labé – Bissau – Dakar,
- Kankan – Guéckédou – Libéria,
- Kankan – N'zérékoré – Libéria,
- Conakry – Sierra Léone,
- Conakry – Maroc – France – USA – Royaume-Uni,

Il existe une organisation paysanne spécialisée dans la commercialisation de l'igname, l'UPIK (Union des Producteurs d'Igname de Kankan) qui vend directement sa production à l'AVIC (Association des Vendeurs d'Igname de Conakry) sur la base d'un contrat passé entre les deux structures, après une expérience ratée de commercialisation négociée sur le marché de Kankan.

La vente de l'igname se fait en tas ou par tubercule. Une négociation entre les producteurs et les commerçants est toujours en cours pour modifier ce mode de commercialisation (préférence de la vente au poids pour les producteurs et au tubercule pour les commerçants).

## 7. Les circuits commerciaux des denrées agricoles

### 7.1 Circuits commerciaux à l'exportation

La Guinée, dont le sous-sol est particulièrement riche, est essentiellement exportatrice de produits miniers, qui atteignent plus de 80 % des exportations totales officielles. Les produits agricoles arrivent en 3ème position, avec environ 8 % des exportations<sup>12</sup>. Cependant seuls les échanges formels sont quantifiés (émissions des documents importation/exportation donnant lieu à l'établissement de statistiques) alors que le volume d'échanges informels est évalué à 50 à 80 % des exportations totales selon les interlocuteurs (CNOP-G, REGOSA, Ministère du Commerce).

12 Données CCI (Centre du Commerce International) 2006, [http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/TP\\_EP\\_CI.aspx?RP=324&YR=2006](http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_EP_CI.aspx?RP=324&YR=2006)

### ■ Exportations formelles

Les principaux produits agricoles exportés sont le café et le cacao, les fruits et légumes et l'huile palme. D'après les données (très partielles) du CAFEX (Centre d'Appui aux Filières d'Exportations) les principaux pays destinataires sont les pays européens (France, Belgique, Allemagne, Angleterre), les pays du Maghreb et l'Amérique du Nord (USA, Canada).

Il est difficile d'obtenir des données complètes et fiables permettant de refléter les exportations formelles de denrées alimentaires ; les données obtenues du CAFEX sont largement incomplètes et il n'a pas été possible d'accéder aux données des douanes. On évalue cependant à près de 20 000 T par an le café exporté, environ 1 200 T les fruits et légumes. Les céréales (fonio, riz local, ...) seraient exportées en petites quantités vers l'Europe et les Etats-Unis, essentiellement pour une consommation familiale.

### ■ Exportations informelles

Une étude menée en 2000 par le PASAL sur les flux transfrontaliers a montré que les échanges entre la Guinée et les pays voisins sont importants. Le tableau ci-dessous (cf. tableau 5) résume les principales exportations et importations. Le rapport confirme que les échanges sont nombreux, portent sur des quantités importantes, mais aussi que les échanges sont réciproques et basés sur les prix et l'approvisionnement (sur le riz par exemple, qui en fonction de ces paramètres est importé ou exporté aux frontières maliennes, sénégalaises et ivoiriennes). Les produits guinéens, ont un avantage comparatif du fait de la faiblesse de la monnaie par rapport au franc CFA. Cependant les quantités sont à prendre avec précaution, vu les dates des relevés (2000), et les changements ayant pu avoir lieu dans les zones de production (par exemple, augmentation des surfaces en igname au Nord de la Guinée, qui donnent lieu à des échanges avec le Mali).

**Tableau 5 - Circuits d'exportation des produits agricoles en Guinée**

Provenance/Destination Guinée	Provenance/Destination pays voisins	Imports	Exports
Kamsar/Boké	Guinée Bissau/Gambie	Riz américain Huiles alimentaires Poissons fumés et salés (GBissau et Sénégal)	Huile de palme (1500 T en 1999) Petits piments (Gambie)
Koundara/Labé	Sénégal/Gambie	Sel iodé (1005 T)	Huile de palme (4234 T), oranges (1560 T) ananas (832 T) manioc sec (1280 T) cola (537 T) grains de néré (406 T)
Siguiri/Kankan	Mali	Riz local malien, maïs (219 T), haricots et oignons à grosses gousses	Colas (105 T/an), huile de palme (64 T), bananes douces et plantains
Mandiana et Kankan	Mali et Côte d'Ivoire	Riz local malien et ivoirien, maïs	Noix de cajou, mangues (300 T) et autres fruits

Source : Etude des flux transfrontaliers, DYNAFIV)

Les produits faisant l'objet d'échanges entre les différents pays de la sous-région (principaux partenaires commerciaux de la Guinée), ne font l'objet d'aucun suivi aux frontières terrestres

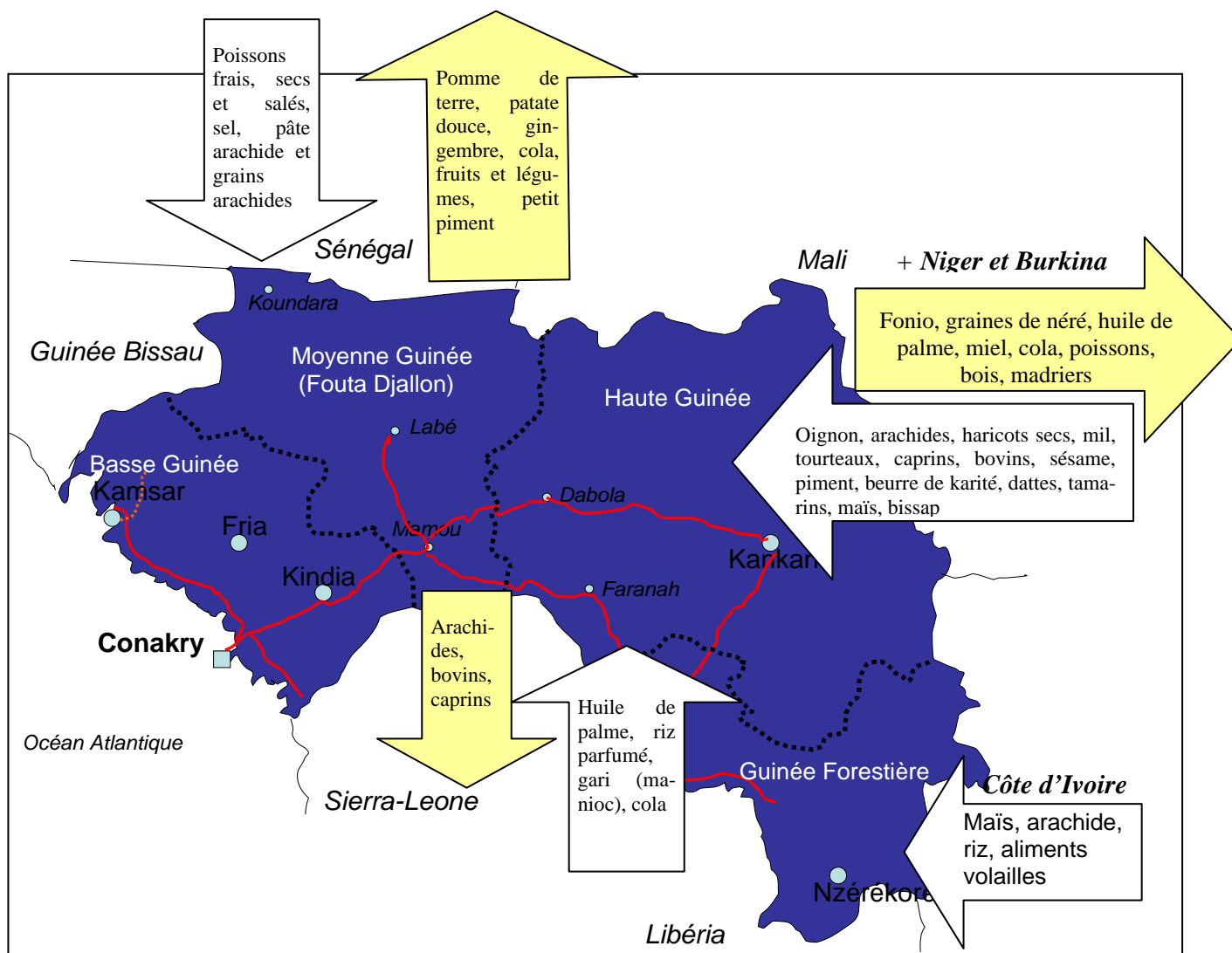
et sont donc difficilement quantifiables, malgré la présence des bureaux de la douane (cf. figure 12).

La Guinée, de part sa situation géographique, est également un pays de transit et est le lieu de nombreux échanges sous-régionaux, par exemple :

- > Produits du Niger et du Burkina Faso via le Mali à destination de la Sierra Leone et du Libéria ;
- > Produits de la Sierra Leone, du Libéria, de la Côte Ivoire à destination du Sénégal, de la Gambie, du Mali et la Guinée Bissau.

On peut estimer grossièrement les volumes exportés à partir de différentes sources documentaires, mais cette évaluation est certainement en deçà de la réalité, du moins pour certains produits.

Figure 12: carte des flux d'exportation dans la sous-région



Sources : carte : CNOP-G, flux commerciaux : REGOSA



**Tableau 6- Evaluation des tonnages d'exportation de certains produits agricoles guinéens**

Type de produits	Tonnage estimé	Sources
Pomme de terre	200 t. via la FPF, 6000 tonnes au total	FPF, Gret
Ananas	400 t sous-région + 600 t international	Etude Max Havelaar <sup>13</sup>
Mangue	1 200 t sous-région + 600 t international	Etude Max Havelaar
Huile de palme	9 000 t	Hub rural <sup>14</sup>
Bovins	70 000 têtes	PASEL <sup>15</sup>
Café	15 à 20 000 t (international + Sénégal)	Etude Max Havelaar
Cajou	9 500 t	Etude Max Havelaar

En ce qui concerne l'exportation du riz, les données sont inexistantes et l'évaluation faite par les acteurs est extrêmement variable (cela va d'aucune exportation à plusieurs dizaines de milliers de tonnes). Il est difficile de trancher. Cependant les données « minimales » sur lesquelles s'accordent les acteurs seraient une exportation familiale de quelques centaines de kilos par an, vers la diaspora africaine dans la sous-région (spécialement en Guinée Bissau) et sur l'exportation totale de la production des terres de l'ancien président Lansana Conté (volume non connu). Ces données de production n'entrant pas dans la comptabilisation nationale (a priori), on peut estimer que la part de riz local exporté est inférieure à 1 % de la production nationale. L'ACA l'évalue quant à elle à 0,5 % par an, soit environ 750 tonnes.

Depuis 2000, au sein des pays membres de la CEDEAO<sup>16</sup>, les produits de l'artisanat et du « crû » (comprenant bien sûr les produits agricoles et les produits d'élevage) sont censés circuler sans droits de douane dans la zone s'ils sont accompagnés d'un certificat CEDEAO ; la circulation des produits est donc totalement libre. Cependant en tant que Pays Moins Avancé (PMA), la Guinée bénéficie de mesures de sauvegarde spéciale dans le cadre de l'OMC, qui lui permettent de prendre des mesures spécifiques pour réguler le marché (augmenter ou diminuer les taxes) si la durée d'application n'excède pas un an.

## 7.2 Circuits commerciaux intérieurs au pays

L'étude précédemment citée sur les flux transfrontaliers a également considéré les flux nationaux, d'une préfecture à l'autre. Les produits échangés au niveau guinéen vont tout naturellement des zones de production vers les zones de consommation, suivant les grands axes routiers disponibles.

<sup>13</sup> Etude des potentialités de filières équitables en Guinée, rapport de l'étude de terrain, P. Lacroix et M. Briard, septembre 2007

<sup>14</sup> [www.hubrural.org](http://www.hubrural.org)

<sup>15</sup> Projet d'Appui au Secteur de l'Elevage (financement UE)

<sup>16</sup> CEDEAO (Communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest) = UMEOA ((Union Monétaire et Economique Ouest Africaine) = Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo) + Cap Vert, Gambie, Ghana, Guinée, Libéria, Nigéria et Sierra Leone.

L'accès aux zones de production est parfois rendu difficile par l'état des infrastructures routières et des véhicules de transport. Il est probable qu'une partie de la production excédentaire ne peut être drainée vers les centres urbains.

Pour le riz local, les principaux circuits de commercialisation sont :

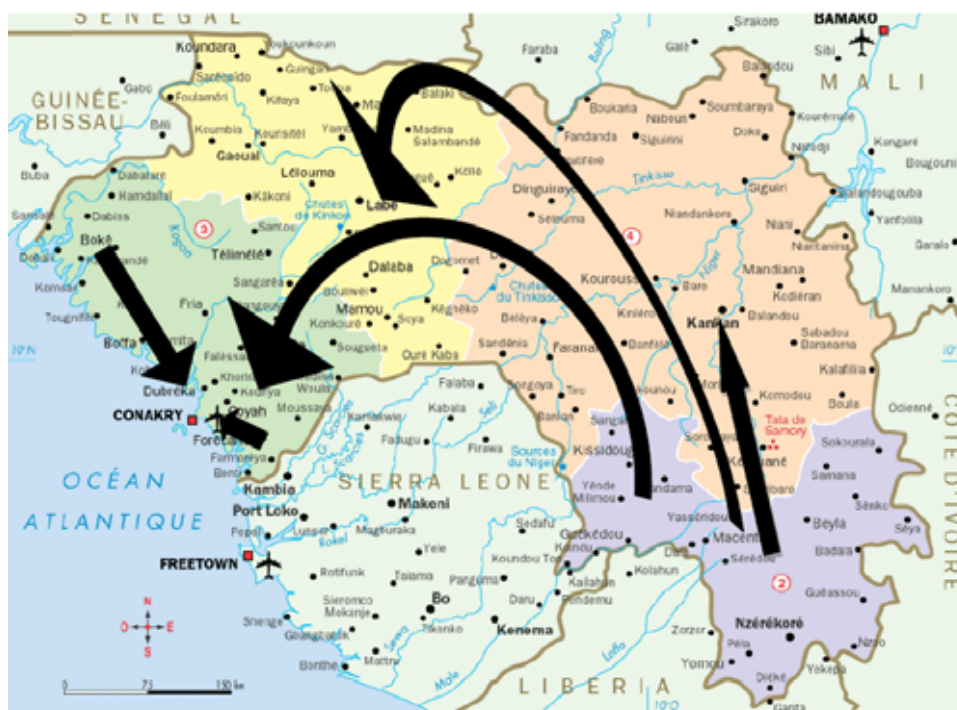
Guinée Forestière → Conakry

Guinée Forestière → Kankan/Siguiri

Guinée Forestière → Labé

Guinée Maritime → Conakry

Figure 13 - Flux de commercialisation du riz local



Source : J. Neumeyer/BSO

Pour les cultures plus régionalisées comme la pomme de terre et l'igname, la majeure partie de la production non exportée est drainée vers Conakry.

Pour le manioc, qui est cultivé dans tout le pays, les circuits de commercialisation sont plutôt de la Guinée Maritime et de la Haute Guinée vers Conakry pour les tubercules secs et frais, et à l'export pour les cossettes et l'amidon (Mali, Sénégal). Mais la majorité des circuits de commercialisation sont des circuits locaux.

Pour l'huile de palme dont les régions principales de production sont la Guinée Forestière et la Guinée Maritime, la production non auto consommée est drainée vers les grands marchés urbains, essentiellement Conakry et une partie non négligeable est exportée vers la sous région (Sénégal notamment).

### **III. CONVERGENCES ET CLIVAGES**

---

Partant de ces constats sur l'économie guinéenne, les comportements alimentaires des consommateurs et la disponibilité alimentaire permise par la mise en marché des denrées alimentaires, quelques hypothèses en termes de clivages et de convergences d'intérêt ont été formulées.

Le principal clivage entre les producteurs et les consommateurs, peut-être le plus évident, est celui du prix des denrées alimentaires. En effet, en toute logique économique, le producteur a intérêt à vendre son produit le plus cher possible afin de couvrir ses coûts de production et de dégager une marge acceptable, alors que le consommateur veut toujours acquérir les biens au moindre coût, afin de garantir un pouvoir d'achat élevé.

Malgré la prédominance de la population rurale, dont une grande majorité dépend des revenus agricoles, les mesures en termes d'approvisionnement des marchés visent essentiellement à satisfaire les consommateurs urbains (demande en riz notamment) et certaines catégories professionnelles (militaires). Cette réalité peut être illustrée dans le contexte guinéen par plusieurs mesures accentuant cette approche contradictoire du marché :

- > la subvention des importations de riz asiatique, diminuant le prix du riz importé sur le marché, au détriment de la production nationale ;
- > l'application de barrières à la sortie des produits alimentaires (souvent au niveau des régions) ou autres entraves à la commercialisation des produits ;
- > l'interdiction d'importation de produits pour éviter la concurrence de la production locale (cf. interdiction d'importation de pomme de terre de février à juin jusqu'en 1998) ;
- > distribution de riz aux miliaires (à moitié prix), qui est revendu aux commerçants ;
- > l'arrêté d'interdiction des exportations des denrées alimentaires, qui sera l'exemple développé plus bas.

Mais malgré cette opposition souvent forte en termes de prix des produits, un certain nombre de convergences peuvent être identifiées autour :

- > des relations avec les commerçants, qui sont les intermédiaires dans l'échange commercial entre les producteurs et les consommateurs et qui sont souvent montrés du doigt comme ceux qui appauvrissent producteurs et consommateurs ; ce cas sera développé ici ;
- > de la qualité du produit vendu ; cette convergence est même dans l'intérêt des trois catégories d'acteurs considérées (inclus les questions d'emballage pour meilleure conservation des produits, meilleure solidité au transport, ...) ;
- > de la diffusion de l'information commerciale qui permet à chacun de se situer par rapport à son marché (exemple de la diffusion des données SIPAG sur les prix sur les marchés, qui aident les producteurs à mieux fixer leurs prix) ;
- > de la fluidification des circuits de commercialisation, notamment amélioration des infrastructures routières et désenclavement des zones de production (réduction des coûts de transport indexés en partie sur l'état de la route, et pas calculés en tonnes kilométriques) ;
- > du soutien de la production agricole nationale, qui préoccupe les producteurs pour améliorer leur outil de production et leurs rendements (donc revenus) et les consommateurs qui,

si les marchés sont bien approvisionnés par les produits locaux, verront les prix diminuer du fait de la concurrence.

## **1. Etude de cas n° 1 : Arrêtés d'interdiction d'exportation des denrées alimentaires**

L'analyse du cas de l'arrêté d'interdiction d'exportation des denrées alimentaires est faite selon deux angles :

- un angle factuel, qui a pour objectif d'évaluer l'impact de cette mesure sur les différentes catégories d'acteurs des filières (producteurs, commerçants, consommateurs)
- un angle plus qualitatif, qui repose sur des entretiens avec les acteurs.

### **1.1 Contexte**

Depuis la fin de l'année 2006, la population guinéenne subissait une forte dégradation de son pouvoir d'achat. En effet l'action conjuguée de l'inflation et de la dévaluation du franc guinéen (par rapport au dollar) a provoqué une forte augmentation des prix des denrées alimentaires sur le marché, portant le prix des denrées de première nécessité à des niveaux inaccessibles pour une partie de la population.

L'Indice harmonisé des prix à la consommation (cf. figure 14 page suivante), reflet du panier de la ménagère et de son coût, ne cessait d'augmenter, principalement à cause de sa composante Alimentation, qui compte pour plus de 38 % dans le panier de la ménagère (source : EIBEP<sup>17</sup> 2002-2003)...mais ce poids est d'ailleurs probablement sous évalué au vu des résultats présentés dans le DSRP (part de l'alimentation dans les dépenses : 52,6 % en 2007).

En plus de la perte de pouvoir d'achat, la dégradation générale des conditions de vie, notamment concernant la fourniture en eau et en électricité et la mauvaise gouvernance poussent les populations guinéennes à revendiquer une amélioration de ces conditions.

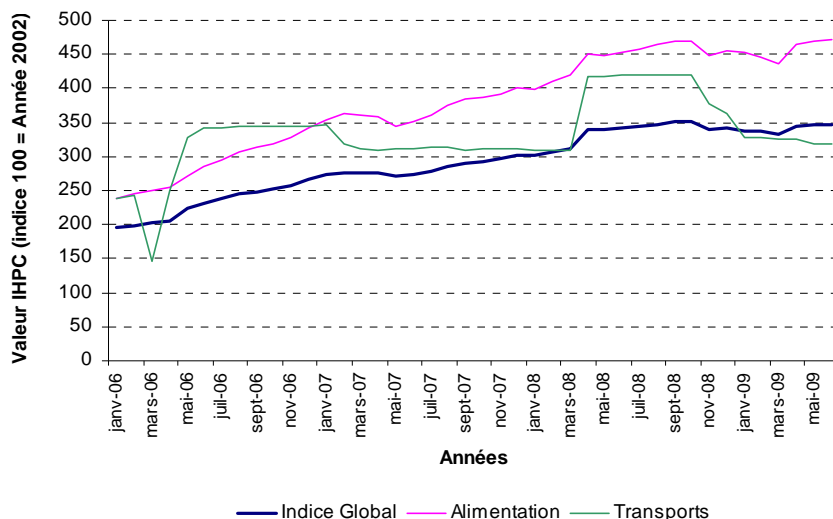
La grève générale déclenchée en janvier 2007 a abouti à la négociation d'une plate-forme de revendications acceptée par le Président Lansana Conté et présentant un certain nombre de revendications politiques et économiques, dont un arrêté d'interdiction d'exportation des denrées alimentaires.

Cet arrêté a été négocié directement entre le Gouvernement et les Syndicats, sans concertation avec les ministères techniques (Commerce, Pêche, Agriculture) et avec la société civile paysanne (organisations paysannes).

---

<sup>17</sup> Enquête Intégrée de Base pour l'Evaluation de la Pauvreté

Figure 14 - Evolution de l'Indice Harmonisé des Prix à la Consommation 2006 - 2009



Source : Direction Nationale de la Statistique

■ **La hausse généralisée des prix, réelle sur les marchés, était différemment comprise par les populations**

Les causes de la hausse générale des prix sur les marchés de consommation ont été comprises assez différemment selon les catégories d'acteurs rencontrés.

Pour les producteurs les principales causes sont la hausse des coûts de production (intrants, main d'œuvre, matériels), la faiblesse de la production, la dévaluation de la monnaie et la hausse des prix des transports. Les commerçants ont un point de vue assez similaire, le coût du transport et des devises notamment étant important dans leur activité. Dans la mesure où leur stratégie de commercialisation vise à récupérer l'argent investi dans la production ou le négoce avec une marge bénéficiaire, leur vision de la hausse des prix est celle de la hausse des différentes composantes de la construction de ce prix.

Les consommateurs évoquent la faiblesse de la production locale (qui impose une nécessaire importation de produits alimentaires) mais insistent surtout sur les exportations des produits vivriers guinéens vers les pays de la sous-région qui seraient une des premières causes de la hausse des prix. Le manque de contrôle du marché par l'Etat (manque de contrôle sur les prix) et l'inflation sont les autres causes citées. En tant que consommateurs régulièrement confrontés à des difficultés d'acquisition des produits, leur vision de la hausse des prix est celle de l'adéquation entre leurs revenus et la satisfaction des besoins alimentaires par des prix de produits abordables, dans laquelle ils pensent que l'Etat doit avoir un rôle.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> D'après les enquêtes réalisées par le CNO SC

## ■ Un impact unanimement ressenti sur le pouvoir d'achat

L'impact sur le prix des denrées alimentaires a été constaté par l'ensemble des catégories, avec des répercussions différentes sur leur activité professionnelle ou sur leur consommation.

Les consommateurs parlent de déstabilisation du budget familial, de diminution de la ration alimentaire et de diminution des dépenses sociales (mariages, baptêmes, décès). La rareté des produits vivriers et l'augmentation des prix, notamment du riz, ont été fortement ressenties.

Les producteurs qui sont parfois eux aussi consommateurs de riz importé (vente de leur production locale) et qui emploient une main consommatrice de riz importé, ont également ressenti un impact ; un producteur de manioc : « les quantités habituelles vendues ne couvraient plus les besoins de la famille », de même que les commerçants (« nous avons senti par notre propre consommation »).<sup>14</sup>

## 1.2 Termes de l'arrêté et impacts global sur les prix

### ■ Les termes de l'arrêté d'interdiction d'exportation

L'arrêté conjoint A/032/MAEEF/MPA/MCIPME/SGG portant interdiction d'exportation et de réexportation des produits agricoles vivriers, forestiers, de l'élevage, halieutiques et pétroliers du 25 janvier 2007 définit le champ d'application de l'interdiction d'exportation et de réexportation. En fait, il concerne, sans plus de précisions, l'ensemble des produits agricoles entrant dans l'alimentation de base des populations guinéennes (céréales, tubercules, oléagineux), les produits forestiers, de l'élevage et halieutiques. Sa durée d'application, avec l'ambition affichée d'assurer un bon approvisionnement des marchés du pays, est fixée à un an (cf. annexe 5-rapport annexes).

Cet arrêté conjoint co-signé par les trois ministères techniques concernés (Agriculture et Elevage, Pêche et Commerce) est l'application directe des accords obtenus par les syndicats pour mettre fin à la grève générale de janvier 2007. Le point III du procès-verbal de ces négociations (cf. annexe 4) fait mention de cet arrêté parmi d'autres mesures correctives souhaitées pour soutenir le pouvoir d'achat des populations et des travailleurs (réduction du prix du carburant à la pompe, interdiction de l'exportation et de la réexportation des produits agricoles vivriers, forestiers, de l'élevage, halieutiques et pétroliers, relèvement de la pension de retraite, réduction du prix du sac de riz).

L'objectif visé était bien entendu de réduire le prix de détail des denrées de première nécessité pour satisfaire les besoins des populations urbaines les plus vulnérables afin d'améliorer leur pouvoir d'achat. La négociation de cet arrêté s'est faite entre les syndicats et le Gouvernement, sans concertation avec les ministères techniques (qui ont quand même signé l'arrêté !) et les organisations professionnelles.

Les Syndicats pensaient que vu le contexte sociopolitique, la mauvaise gouvernance et le manque de réserves alimentaires, la promulgation de l'arrêté d'interdiction d'exportation et de réexportation était la meilleure solution pour assurer un approvisionnement des marchés au meilleur prix. Ils ont œuvré pour la diffusion et l'application de cet arrêté d'interdiction d'exportation et de réexportation dans tout le pays. Les syndicalistes surveillaient les passages des frontières, faisant respecter, parfois assez durement, l'application de l'arrêté.

### ■ Un impact réel sur le prix des produits... mais transitoire

Cette mesure a été d'emblée extrêmement populaire, la baisse du coût des denrées alimentaires sur les marchés a été ressentie par tous et a permis de garantir un retour (fragile) au calme. A tous les niveaux de la société, les guinéens urbains, avant tout consommateurs, ont salué la mise en place de cette mesure.

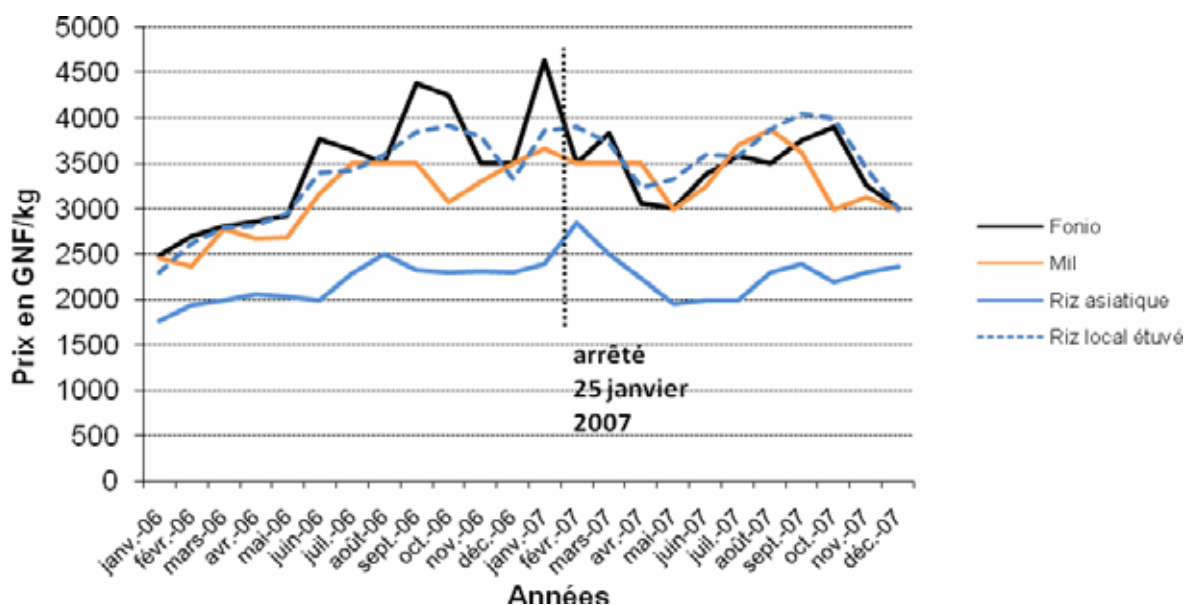
En effet, après la mise en place de l'arrêté, les marchés ont été abondamment approvisionnés, permettant donc la baisse transitoire des prix à la consommation. L'abondance des denrées sur le marché s'expliquerait par deux facteurs :

- > un déstockage massif des commerçants pour vendre le riz rapidement, suite à une rumeur d'importation de riz à bas prix (source : SIPAG, ACA)
- > un écoulement rapide des denrées périssables (fruits, légumes) afin d'éviter les pertes sèches dues à la dégradation des produits.

Les différentes mesures sécuritaires ont cependant provoqué parfois des difficultés d'approvisionnement (Etat de siège) et donc une fluctuation des prix, mais globalement tous les produits alimentaires ont été rendus plus accessibles (même si cette baisse n'est que partiellement imputable à l'arrêté).

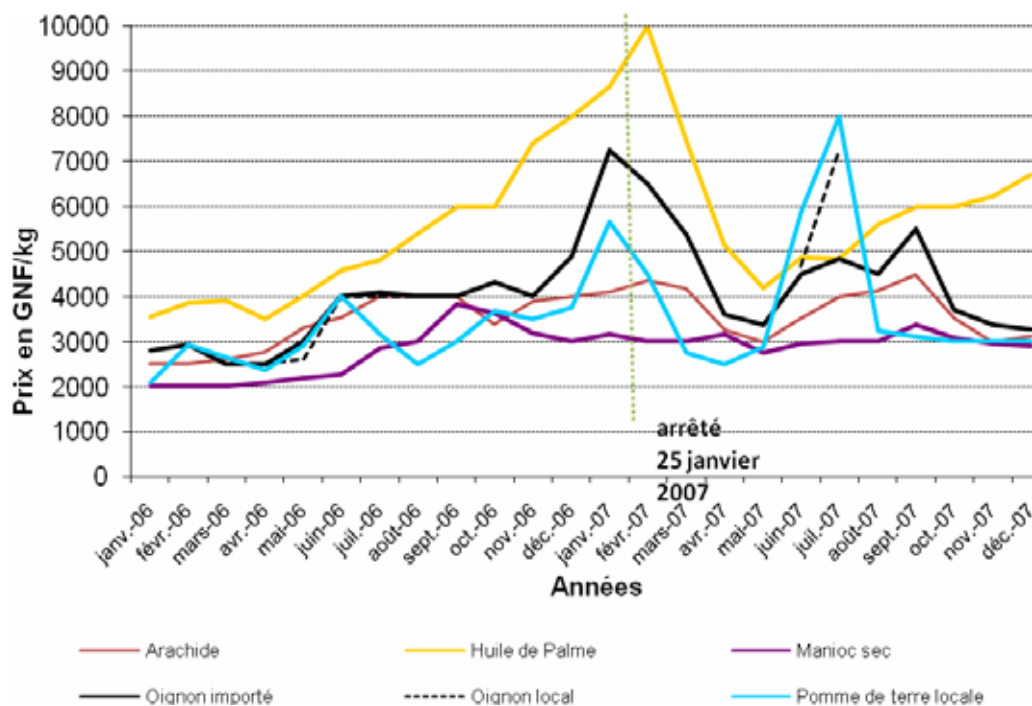
L'application de l'arrêté a été surveillée au niveau des villes frontalières mais aussi en sortie des villes principales et des sous préfectures, certaines autorités locales ayant décrété l'interdiction de sortie du territoire préfectoral des denrées alimentaires. Cette interdiction au niveau local n'était pas prévue par les termes de l'arrêté d'interdiction et était donc illégale. De même dans certaines localités les prix à la consommation ont été illégalement imposés sur les marchés.

**Figure 15 - Evolution des prix des produits céréaliers sur le marché de Madina (Conakry)**



Source: SIPAG

**Figure 16- Evolution des prix des autres produits alimentaires de base sur le marché de Madina (Conakry)**



Source: SIPAG

Il est à noter par exemple le cas de Faranah qui a bloqué toute sortie de son territoire, aussi bien des denrées produites localement que des denrées en transit (provenance du Libéria/Sierra Leone). C'est par une réunion de concertation entre les autorités administratives, les élus locaux, les services de sécurité et les opérateurs que la décision de bloquer la sortie des produits de la préfecture de Faranah a été prise.

L'impact sur les prix a été réel et le niveau d'approvisionnement des marchés est resté important pendant les premiers mois. Cependant cette situation a été de courte durée la diminution des stocks entraînant une revalorisation des prix sur le marché. Les prix au détail ont commencé à remonter autour du mois de mai 2007, retrouvant pour certains produits comme l'arachide ou le riz local étuvé, les niveaux de début 2007.

Nous n'avons pu récupérer que peu de données sur 2008 mais nous verrons sur la filière riz que les données disponibles montrent que les prix ont ensuite fortement augmenté en 2008 (en lien avec le contexte international, le prix du riz local suivant l'évolution du prix du riz importé).



### ■ Une décision vite ressentie comme une contrainte par certains

L'application de l'arrêté d'interdiction d'exportation des denrées alimentaires n'a pas fait l'unanimité, bien qu'ayant dès son application été très apprécié par la population. Immédiatement très populaire, son application stricte (et même plus stricte que ce qui était prévu) a été surveillée par les autorités mais aussi par les populations elles-mêmes (brigades de jeunes, brigades de surveillance citées dans plusieurs villes du pays, implication des syndicalistes).

Les organisations paysannes, par le biais de la CNOP-G, sont montées au créneau pour démontrer l'effet catastrophique de cet arrêté sur les revenus de ses membres, et les dommages importants que la poursuite de l'application risquait de provoquer, tant sur le niveau de vie des populations paysannes que sur le niveau de production agricole du pays.

En effet, dans son document de bilan de la campagne 2007-2008, la CNOP évalue les pertes totales des producteurs guinéens à environ 14 milliards de francs guinéens, du fait du manque à gagner (plus de vente à l'export), de la perte sur pied d'une grande partie de la production et du non-recouvrement des frais engagés pour la mise en production. Des contrats avaient été signés avec des commerçants étrangers (cas de l'igname, de l'ananas) qui n'ont pu être honorés, et certaines cultures vouées à l'exportation (cas du café, du cacao, de la pomme de terre) n'ont pas pu être totalement écoulées sur place. Un avenant à l'arrêté a pu être négocié, excluant de l'interdiction un certain nombre de denrées telles que la pomme de terre, le petit piment et rappelant que l'interdiction ne s'appliquait pas aux fruits et légumes (cf. annexe 6).

De ce fait la CNOP-G estime également que les producteurs guinéens risquaient de réduire les superficies mises en culture, notamment pour les cultures d'exportation plus gourmandes en intrants et main d'œuvre (ananas, pomme de terre) pour ne pas réitérer les pertes importantes connues, ou les remplacer par des cultures plus lucratives. Cet impact est mesuré également sur le riz ; la stratégie des producteurs est bien sûr de maximiser le rendement financier des surfaces cultivées.

Au niveau du Ministère du Commerce, l'impact de cet arrêté est aussi jugé durement ; en effet, « pour un gain de quelques centaines de francs guinéens par kg de riz, la perte en devises pour le pays et la perte de confiance des partenaires est énorme, l'image du pays a été ternie ». Il aurait probablement été plus efficace d'appliquer des mesures de fiscalité interne, mais il est indéniable que l'objectif politique de la mesure a été atteint.

Tous les services ayant une bonne connaissance des relations commerciales de la Guinée avec ses partenaires sous régionaux ont ressenti un impact très négatif de la mesure sur les relations avec ces pays. Le CAFEX, le CIEPEX, le Ministère du Commerce mais aussi les commerçants d'igname ou de pomme de terre, ont senti la dégradation des relations commerciales construites avec les partenaires extérieurs. Notamment, les producteurs d'igname n'ont pas pu assurer une livraison contractuellement prévue pour le Mali, la FPPD n'a pas été présente pour la FIARA à Dakar, les artisans maliens ont refusé de participer à la foire annuelle de Conakry qui leur était consacrée.

Plusieurs pays de la sous-région ont arrêté les exportations (et même les transits) vers la Guinée, le principe de l'échange n'étant plus respecté (les volumes sont difficiles à évaluer, ces exportations étant informelles et donc ni contrôlées ni mesurées). Certains commerçants guinéens ont délocalisé leur activité (transporteur par exemple).

■ **...mais l'approche de la population urbaine reste la même : « Pour nous consommateurs, cette mesure a été du diamant »**

La grande accessibilité des produits de consommation courante et la baisse des prix sur les marchés ont permis aux consommateurs urbains d'améliorer leurs rations alimentaires et de satisfaire leurs besoins. L'implication des populations dans la surveillance de la mesure a paru bonne à tous, et la durée de l'application a été jugée trop courte. *La remontée des prix sur les marchés est associée à un relâchement dans l'application de l'arrêté d'exportation.*

A Kankan, les consommateurs ont noté les diminutions suivantes « Le kilo de riz qui était parti de 5 000 GNF a dégringolé à 1 750-1 800 GNF. Le fonio qui partait pour Bamako ne partait plus. Le manioc qu'on transformait en savon au Mali et en Côte d'Ivoire ne bougeait plus et le kilo était redescendu à 250 GNF/kg<sup>19</sup>. L'igname : les tas étaient à des prix abordables, 6 tubercules pour 10 000 GNF. Le panier de la ménagère était rempli, le coût de la vie était supportable ». A Faranah la baisse des prix des produits locaux a été évaluée à 20 à 30 % pour les consommateurs alors que le prix des produits importés n'a pas varié.

Dans les localités proches des frontières (Boké pour le Sénégal, Kindia pour la Sierra Leone, N'Zérékoré pour le Liberia et la Côte d'Ivoire), la baisse des prix a été plus limitée. Ceci serait dû à une application imparfaite de l'interdiction d'exportation avec la complicité des autorités locales.

Dans le cas particulier de Faranah où la mesure a été poussée jusqu'à interdire la sortie de la préfecture, les consommateurs, après un engouement dû comme ailleurs à la baisse des prix, ont vu les limites d'une telle mesure : les autres préfectures et les pays voisins ont eux aussi stoppé la sortie des produits, entraînant une pénurie de certains produits (huile rouge, cola, café venant de Guinée Forestière), une augmentation des sorties clandestines (plus de sorties qu'avant l'arrêté), une détérioration des stocks (pourrissement du manioc) et au final une baisse des revenus des producteurs.

### 1.3 Prix du riz « un grand soulagement – temporaire- des consommateurs »

L'approvisionnement des marchés urbains en riz était l'objectif de la mesure d'arrêté d'interdiction. La réduction des prix à la consommation de cette céréale devait permettre de soulager durablement les populations et de regagner un pouvoir d'achat acceptable.

Il est important de remarquer que l'exportation désigne non seulement la vente des produits hors du territoire national, mais parfois aussi hors du territoire préfectoral ou sous-préfectoral, ce qui peut expliquer certains témoignages d'engorgement des marchés locaux alors que globalement l'apport en riz importé a été très bien écoulé.



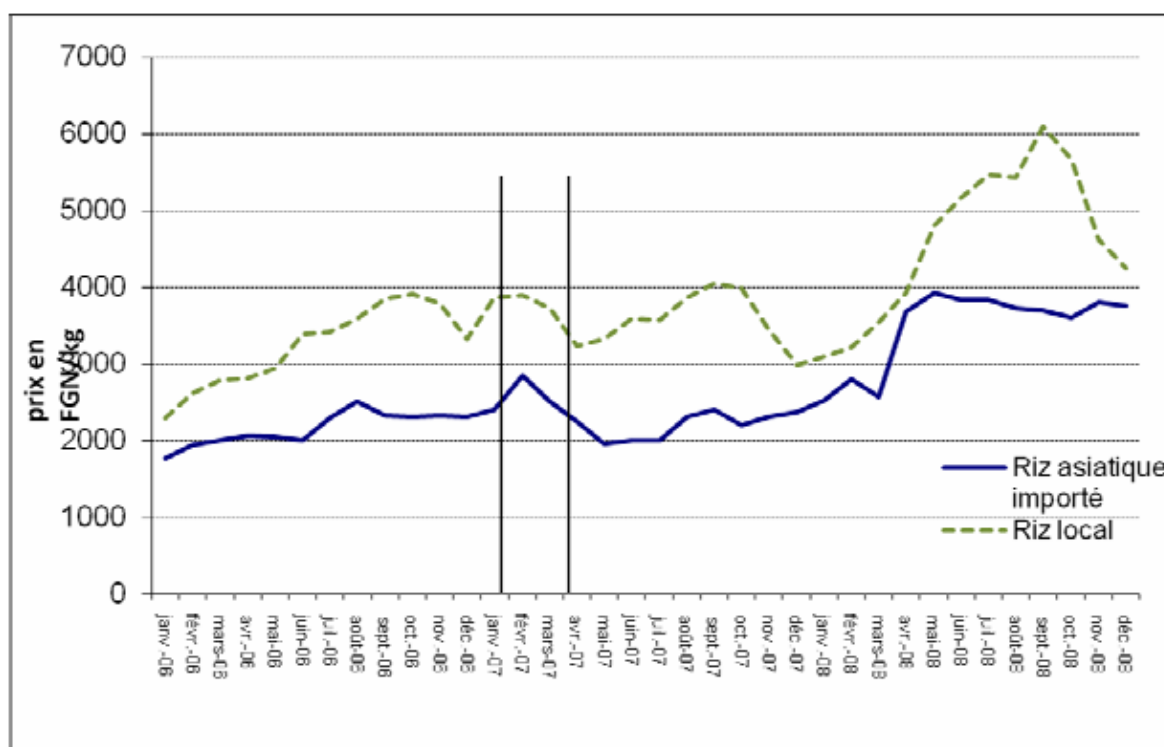
<sup>19</sup> Il est fort peu probable que le manioc soit transformé en savon au Mali, néanmoins ces propos tenus par les consommateurs de Faranah traduisent leur analyse selon laquelle les prix élevés sur le marché national sont liés à une demande extérieure et donc aux exportations des produits.

### ■ Une mesure jugée efficace à sa mise en place

Dès la mise en place de la mesure, les prix sur les marchés de détail ont chuté, comme le montre le schéma ci-dessous. Le niveau de prix du riz à la consommation est descendu en dessous de celui de la période la plus basse de l'année (après les récoltes- en nov-décembre), tant pour le riz local (prix proche du prix au moment de la récolte), que pour le riz importé (dont les prix étaient très bas en mars-avril 2007).

Cependant la figure 17 montre que les prix ont ensuite augmenté à partir de février 2008, notamment pour le riz local. Le prix du riz importé a stagné à partir de juin 2008 en raison de mesures prises par l'Etat pour limiter l'impact de la hausse des prix internationaux sur les cours intérieurs (élimination des taxes et subventions).

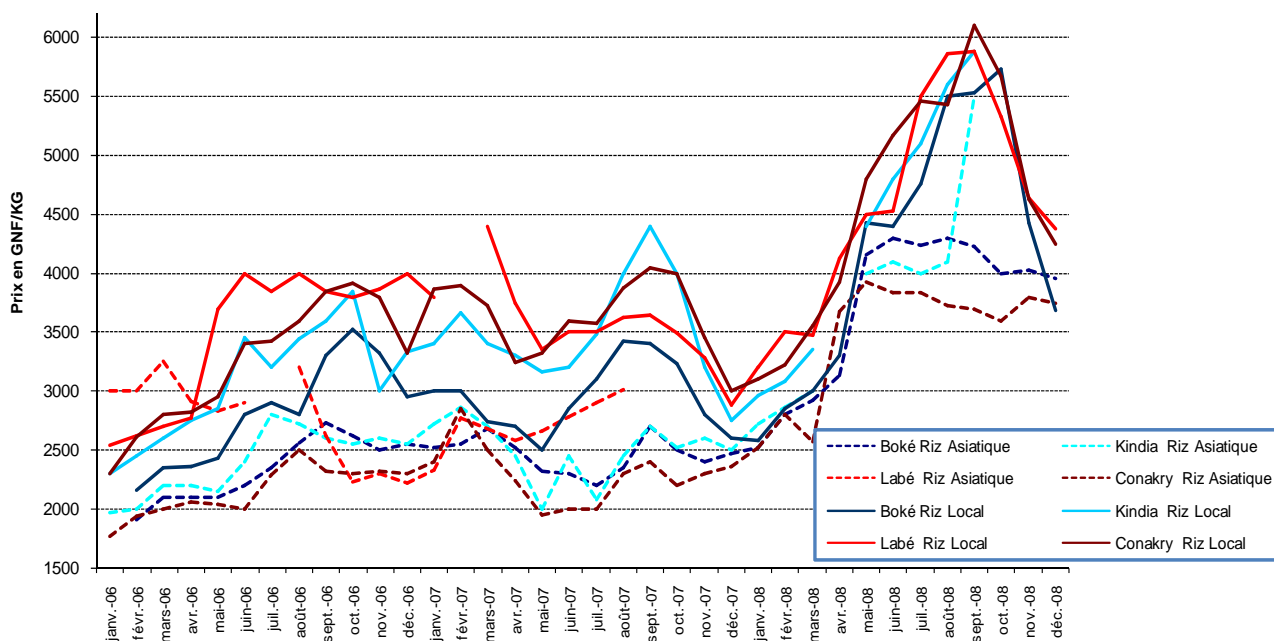
**Figure 17 - Evolution du prix du kilo de riz (détail) asiatique importé et riz local étuvé au marché de Madina (Conakry)**



Sources : d'après données SIPAG

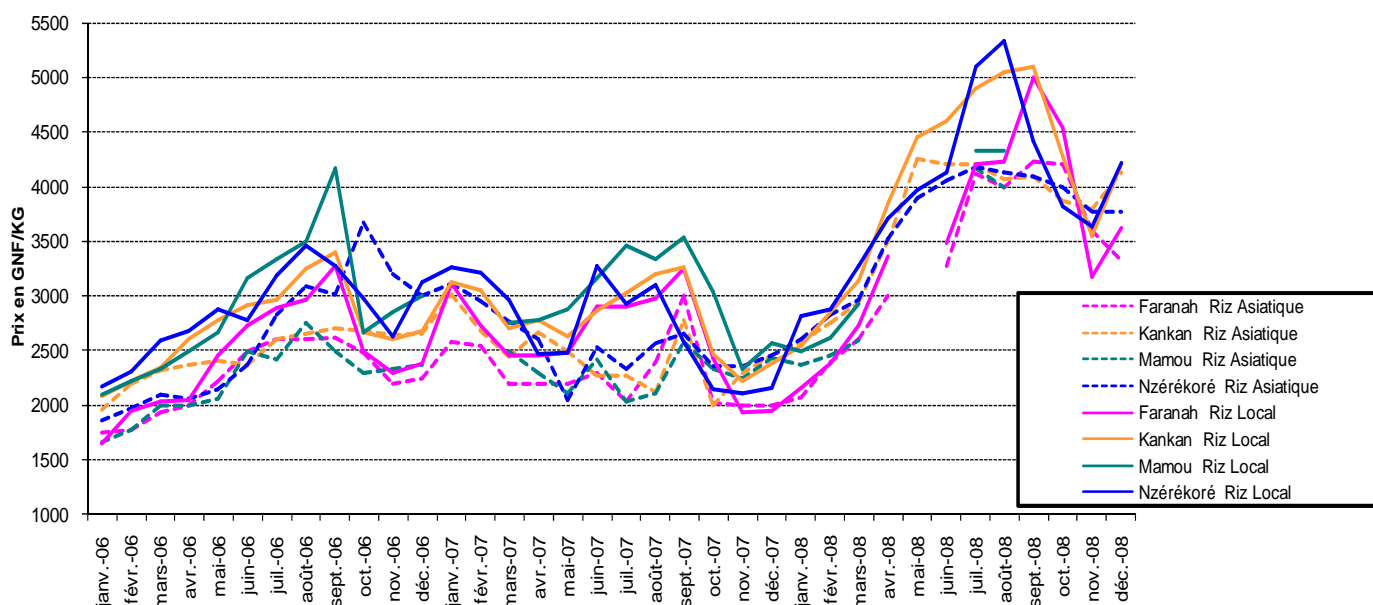
Les figures 18 et 19 pages suivantes présentent l'évolution du prix du riz importé et du riz local dans les principales villes du pays. On note dans toutes les localités une baisse des prix du riz en mai-juin 2007, que les consommateurs imputent à l'arrêté d'interdiction des exportations mais qui est en fait du à une offre importante sur le marché suite au déstockage du riz importé des commerçants. Hormis pour Kindia, la courbe des prix est similaire dans toutes les villes avec une forte hausse durant l'été 2008, suivie d'une baisse mais avec un prix en décembre 2008 très supérieur à celui de 2006 et 2007. On note des différences entre la Basse Guinée (où se trouve Conakry) et les régions plus éloignées (Guinée forestière) où les niveaux de prix sont plus bas (zones de fortes productions) et où les différences de prix entre riz local et riz importé sont beaucoup plus faibles.

**Figure 18 - Evolution des prix au détail du riz local et du riz importé sur les marchés de Conakry et des grandes villes de Basse et Haute Guinée**



Sources : d'après données SIPAG

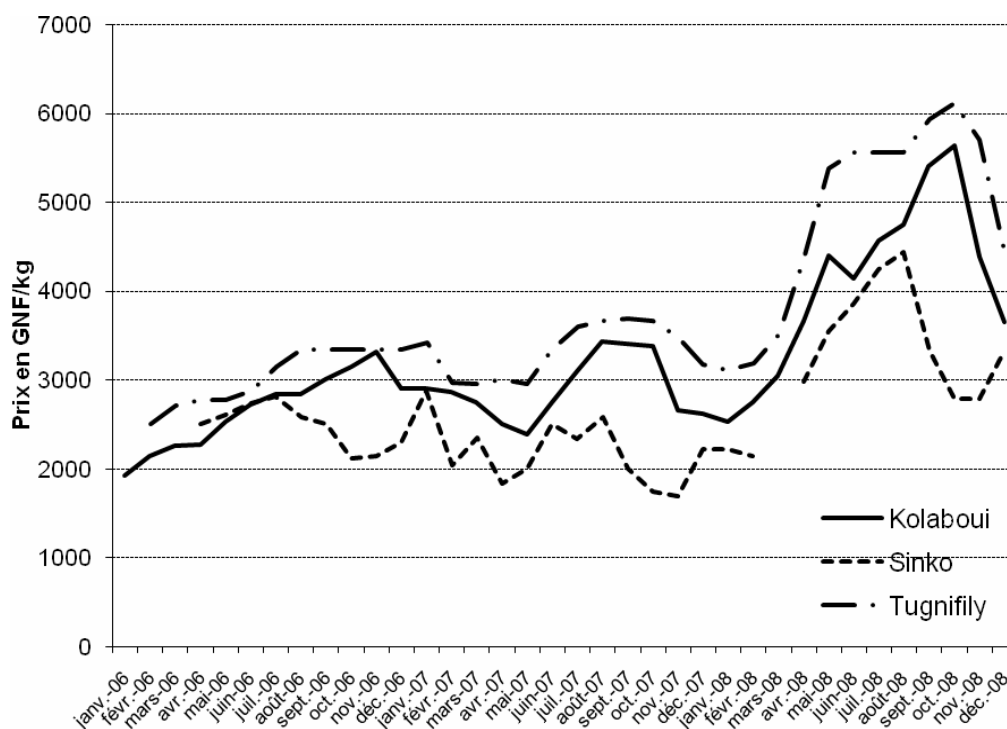
**Figure 19 - Evolution des prix au détail du riz local et du riz importé sur les marchés des grandes villes de Moyenne Guinée et Guinée Forestière**



Après l'arrêté d'interdiction des exportations, les prix de collecte ont eux aussi diminué, rendant l'activité moins rémunératrice pour les producteurs.

Les marchés de collecte ont marqué une baisse, différente selon les régions. La baisse a été plus importante en Guinée Forestière (Gouécké, Sinko). Les prix ont remonté pendant la soudure (juin, juillet, août) puis le début des récoltes a permis de retrouver des niveaux de prix inférieurs. Comme mentionnée précédemment, la chute du prix du riz serait liée à une augmentation des volumes de riz mis en marché (déstockage des commerçants qui craignaient une arrivée massive de riz importé). Il s'agissait d'une rumeur puisqu'il n'y a pas eu de hausse significative des importations. Ensuite, comme le riz local sortait en plus faibles quantités des préfectures productrices (par exemple Faranah – qui a bloqué les sorties) et que la période de soudure approchait, les prix ont remonté avant la récolte (août en forêt). Les évolutions en 2008 sont dues à l'impact de la hausse des cours internationaux.

**Figure 20- Evolution des prix de collecte du riz local étuvé en Basse Guinée (Kolaboui, Tognifily) et Guinée Forestière (Sinko)**



Source : d'après données SIPAG

### ■ Pour les producteurs de riz, un impact mesuré

Les producteurs de riz ont un point de vue assez mitigé.

La mesure leur paraît inadaptée par rapport à sa pertinence quant à l'approvisionnement du pays « ce qui est produit est insuffisant, le riz est importé » (entendant par là que les autres pays pourraient faire comme la Guinée ce qui serait pénalisant). Cependant le riz paraît être le produit sur lequel la mesure paraissait la moins contestable (à la différence des produits maraîchers périssables). En effet le riz est un produit de première nécessité et le riz importé pour combler le manque de production était susceptible d'être réexporté du fait de la faiblesse de la monnaie guinéenne par rapport à la monnaie des pays voisins (prix compétitifs).

Les producteurs signalent aussi des impacts négatifs.

Pour les producteurs de Guinée Maritime (Boké, Kindia) leur proximité avec les frontières (respectivement sénégalaise et sierra léonaise) a empêché une bonne application de la mesure par la complicité intéressée des autorités locales.

Les difficultés d'écoulement et de conservation des produits ont provoqué une baisse des prix de vente et certains producteurs ont même préféré ne pas vendre du tout (Boké). A Faranah, du fait de la baisse importante du prix de vente du riz après l'interdiction (évaluée à près de 60 %), beaucoup de producteurs ont préféré réduire les surfaces emblavées en riz pour la campagne suivante. Mais ils apprécient quand même la baisse des prix sur le marché ...même si la mesure de blocage prise par Faranah a été adoptée par d'autres sous-préfectures rendant l'approvisionnement difficile.

### ■ Pour les commerçants, l'impact a été jugé plutôt positif

Pour un importateur de riz à Conakry, l'arrêté d'interdiction d'exportation n'a eu aucun impact sur son activité d'importation (pas d'augmentation). Le riz importé est régulièrement « subventionné » (exonération des droits de douane sur des quantités déterminées pendant les périodes critiques comme la soudure ou le Ramadan). Pour lui cette mesure était cependant contre-productive car elle était au détriment des producteurs, qui ne sont pas du tout aidés en général (subvention du riz importé, pas d'aides à l'agriculture...). La constitution de stock de sécurité avec du riz local serait pour lui une solution plus appropriée, mais en garantissant un prix producteur élevé (et pas une spéculation de l'Etat en achetant à bas prix aux producteurs pour revendre cher aux travailleurs).

Pour les commerçants de l'intérieur du pays, cette mesure a été bonne car elle leur a permis d'accéder à des quantités de riz importantes à des prix abordables. Les commerçants des zones frontalières (Kindia, Boké, N'Zérékoré) ont cependant noté que la mesure était imparfaitement appliquée. L'impact sur l'activité a été jugé positif pour la plupart, même si certains ont eu des problèmes de revente de stocks achetés à des prix supérieurs avant la mesure (manque à gagner important). Un problème d'écoulement de la marchandise a également été noté parfois.

A Faranah par contre, du fait du blocage de la préfecture, l'approvisionnement en dehors était devenu impossible et donc les échanges étaient bloqués, ce qui a entraîné une forte baisse de l'activité des commerçants (fermetures de magasins parfois) et de l'approvisionnement de la ville. Cette abondance de produits sur le marché local leur a peu profité.

### ■ Pour les consommateurs, une mesure salubre mais trop courte

La mesure a été jugée immédiatement efficace (abondance des denrées et diminution des prix sur le marché) et devrait selon eux continuer à être appliquée. Le possible impact sur les revenus des producteurs et des commerçants n'est pas évoqué. La mesure a été souvent jugée insuffisamment appliquée (dans les zones proches des frontières).

### 1.4 Pour la filière pomme de terre, une perte considérable

Comme décrit plus haut la filière pomme de terre (production évaluée à 16 000 T par an) est une filière vouée à l'export. Structurée essentiellement autour de la FPF, elle bénéficiait en 2007 de l'appui de plusieurs bailleurs et notamment de l'AFD qui l'appuyait pour améliorer la captation des marchés à l'export (sous-région), la consommation locale représentant moins de 40 % de la production.

### ■ Pour la FPF, la filière pomme de terre est menacée

(Source : Impacts sur la filière pomme de terre de l'Arrêté interministériel du 25 janvier 2007, FPF, 2007)

Dès la promulgation de l'arrêté d'interdiction d'exportation, la Fédération des Paysans du Fouta Djallon, qui regroupe l'essentiel des producteurs de pomme de terre de Guinée, a mesuré l'importance de l'enjeu pour l'écoulement de la production et le remboursement des crédits de campagne associés. En effet, sur les 16 000 T produites par la FPF chaque année, 6 000 T sont commercialisées en Guinée (sur les 11 000 T commercialisées), et le marché guinéen ne peut absorber toute la production, la pomme de terre n'entrant pas dans la consommation courante et étant considérée comme un aliment de fête. De plus, l'absence d'infrastructures de stockage compromettrait la conservation des pommes de terre qui, faute d'acheteur immédiat, risquaient d'être perdues.

La pomme de terre est une culture qui nécessite des intrants, importés par la FPF et données à crédit aux producteurs. Le coût de production de la pomme de terre en saison sèche (utilisation des semences venant de France et engrais) est de 2 040 GNF/kg. Le prix de vente visé par les producteurs était de 2 400 GNF/kg.

Les conséquences de l'arrêté, listées par la FPF, sont :

- > l'engorgement du marché national qui ne pouvait pas absorber les volumes récoltés et stockés pendant la culture d'inter saison (décembre et janvier) et celles de début de saison sèche (février et mars). Le prix du kg de pomme de terre de consommation dans les zones de production a oscillé entre 1 000 et 1 400 FG, soit une perte moyenne de 800 FG sur le coût de production ;
- > l'effondrement des prix sur le marché a amené beaucoup d'agriculteurs à différer d'un mois, voire plus, les récoltes dans l'espoir que le produit se conserve mieux dans le sol que dans les magasins de fortune existants et que les démarches entamées par les responsables de la Fédération auprès des autorités aboutissent et permettent de rehausser les cours. Cette pratique a entraîné des pertes supplémentaires dues à la pourriture des tubercules et aux attaques de teigne liées aux fortes chaleurs enregistrées en mars et avril.
- > La signature de l'avenant au procès-verbal entre le gouvernement, les syndicats et le patronat a permis un regain de confiance entraînant une remontée des cours à 1 800 FG/Kg pour la pomme de terre bord champ. Cependant, l'esprit non civique de certains commer-

çants qui ont voulu profiter de l'avenant autorisant l'exportation de la pomme de terre pour exporter frauduleusement des produits interdits et l'absence de l'autorité de l'État dans les préfectures ont rendu difficile l'application de l'avenant, des blocages étant conséquemment faits aux frontières.

- > Compte tenu de l'incertitude de produire et de vendre à un prix rémunérateur, la vente des petits calibres (semences de deuxième génération) issus de cette récolte n'a pas connu l'engouement habituel. En effet, les producteurs de pomme de terre d'hivernage et d'intersaison ne s'engagent pas. Ce comportement, somme toute logique, aura pour conséquence la création de surplus importants au niveau des agriculteurs qui ne disposent pas de structures de stockage suffisantes pour les conserver et encore moins de surfaces suffisantes et aptes à la production d'hivernage. Les pertes reliées à cette activité sont évaluées à 100 millions de FG.

Les pertes totales estimées par la FPFD étaient évaluées à près de 4,4 milliards de GNF de manque à gagner pour la FPFD (non remboursement des crédits de campagne et frais bancaires), qui risquait aussi de perdre la confiance de ses partenaires bancaires (SGBG, BICIGUI).

Pour les agriculteurs, une enquête avait évalué la perte par pourriture et teigne à près de 30 % de la production, plus une perte sur la mévente des petits calibres qui du fait de la perte de confiance des producteurs dans l'activité, allaient être vendus en pomme de terre de consommation au lieu d'être reconduits en semences. Le montant total des pertes évaluées, incluant le manque à gagner sur le prix de vente, est évalué à près de 5 milliards de GNF.

Pour la FPFD, au delà de l'impact financier catastrophique, la crainte était de voir disparaître la filière pomme de terre, menacée par la perte de confiance des partenaires financiers dans la FPFD, la perte des marchés sous-régionaux et la perte de confiance dans la filière pourtant économiquement porteuse. La question de la survie de la FPFD était aussi évoquée.

La FPFD a mis en œuvre une importante campagne de lobbying auprès de ses partenaires financiers (banques, bailleurs), du gouvernement, des syndicats... afin de pouvoir garantir la poursuite des activités et assouplir les conditions de l'arrêté. Ces démarches ont été payantes : un avenant a été signé autorisant les exportations de quelques produits (dont la pomme de terre) ; les banques ont accepté d'épauler la FPFD et des soutiens extérieurs ont été trouvés, même si la poursuite des exportations a été très difficile toute l'année 2007 (problème avec les douaniers à la frontière, difficultés à renouer les liens avec les commerçants des pays voisins qui n'étaient pas totalement rassurés, etc.).

La poursuite du projet PRCC (Programme de Renforcement des Capacités Commerciales financé par l'AFD) a permis à la FPFD de mieux connaître ses marchés d'exportation sous-régionaux et le marché national, et de mettre en place une stratégie de commercialisation plus efficace.

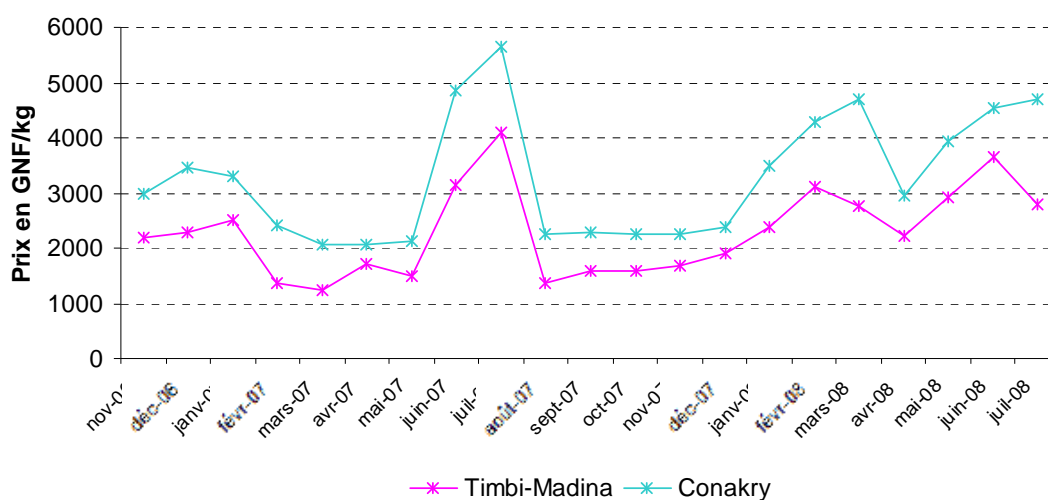
#### ■ Les données de suivi des marchés confirment cette chute des prix

Les données de suivi des marchés du SIPAG confirment cette diminution importante des prix sur les marchés : 3 500 GNF/kg pour les prix de gros à Conakry et 2 500 GNF/Kg à Timbi Madina fin 2006 début 2007 et respectivement 2 000 GNF/kg et 1 300 FGNF/kg en mars 2007, alors que les coûts de production des pommes de terre mises sur le marché à cette période les prix sont élevés (production de saison sèche irriguée). Les prix très hauts constatés entre mai et juillet 2007 sont dus à la raréfaction de la pomme de terre sur le marché avant la



mise en marché en août de la récolte de la saison des pluies. Il faut cependant noter que les coûts de production des campagnes de la saison des pluies et d'intersaison sont moindres, les semences étant des reconduites, peu d'intrants étant utilisés et pas d'irrigation. A l'exception de ce pic de l'été 2007, les prix producteurs sont restés inférieurs à 2 000 GNF/kg jusqu'en décembre 2007 (cf. figure 21).

**Figure 21- Evolution des prix de la pomme de terre sur les marchés de collecte (Timbi Madina) et de gros (Conakry)**



Source : Données SIPAG

Au niveau des marchés de détail (figure 22 page suivante), les prix de la pomme de terre avaient atteint des niveaux élevés (en moyenne, 5 000 GNF/kg fin 2006 début 2007) et l'impact de l'arrêté a été également très fort (prix moyen retombé à 3 000 GNF/kg). Après la forte hausse de l'été 2007, le cours moyen s'est maintenu entre 3 000 et 4 000 GNF/kg jusqu'à fin 2007 avant de remonter en 2008.

#### ■ Pour la filière pomme de terre, les avis sont assez convergents

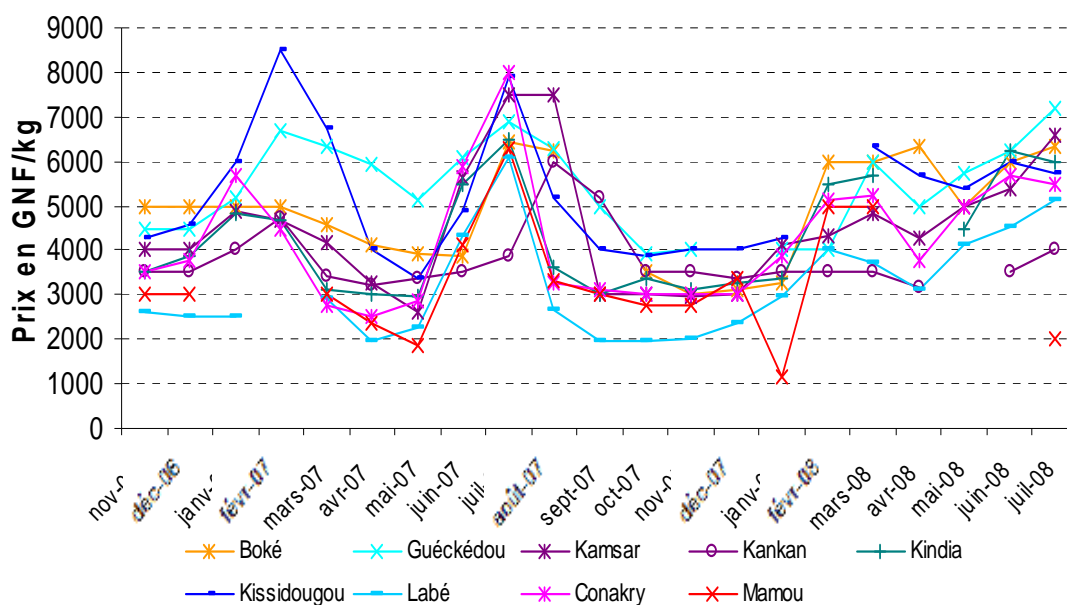
Les avis des différentes catégories d'acteurs sur l'impact de l'arrêté d'interdiction d'exportation des denrées et son application à la pomme de terre (rencontres de Labé et Mamou essentiellement) sont finalement assez convergents, même si les consommateurs ont apprécié la baisse, et si les commerçants n'ont pas vraiment senti l'impact de la mesure.

##### *Pour les producteurs, c'est une mauvaise mesure*

L'approche des producteurs de pomme de terre est unanime : l'arrêté d'interdiction d'exportation leur a coûté cher, les prix sur les marchés ont dégringolé et la production non encore commercialisée a pourri. La hausse des coûts de production qu'ils avaient ressentie (coûts des semences et des engrais, qu'ils lient à la dévaluation de la monnaie guinéenne, et renchérissement de la main d'œuvre liée au prix du riz et du pétrole) n'a pas pu être compensée par une vente à des prix rémunérateurs. L'engorgement des marchés a fait que les produits n'ont pas pu être écoulés et que la vente de semences, plus rémunératrice, a parfois dû être abandonnée.

En particulier dans la zone d'influence de la FPDF, la plupart des producteurs prennent les intrants crédit et le remboursement a été particulièrement difficile. Unaniment, ces producteurs conscients que la vente de leurs produits à l'exportation leur permet un bon écoulement, concluent qu' « il est important de favoriser la libre circulation des produits pour encourager la production ».

Figure 22 – Evolution des prix de la pomme de terre sur les marchés de détail



Source : données SIPAG

### Les consommateurs se réjouissent, mais sont conscients des enjeux

La mesure a été saluée par les consommateurs pour son impact sur les prix à la consommation et le bon approvisionnement des marchés. L'application leur a paru trop courte « éphémère, surtout pour la pomme de terre », car elle permettait à tous d'accéder sans contrainte aux denrées de consommation courante (« tous les produits étaient à la portée de tout le monde »).

Malgré tout, dans la zone de production de pomme de terre, l'impact négatif sur les stocks, dont les conditions de conservation sont inadaptées, est connu (« certains détenteurs se plaignaient de pourriture ou de perte de toute sorte »). De ce fait, si les consommateurs approuveraient une reprise de ce type de d'interdiction d'exportation, l'exclusion des produits périssables (qui ne peuvent être transformés) et de faible consommation (comme la pomme de terre) est souhaitée par les consommateurs.

### Les commerçants sont confrontés aux mêmes problèmes que les producteurs

Les commerçants ont des avis assez mitigés sur cette mesure. Si d'un côté ils apprécient l'abondance des denrées alimentaires sur les marchés, à des prix bas, ils considèrent cependant que l'impact de la mesure n'a pas été bien mesuré avant son application.

En effet les commerçants ont eux aussi subi des pertes dues à la mauvaise conservation des produits ; en plus des difficultés de stockage auxquelles ils sont confrontés, certains produits achetés étaient de qualité moindre (pourriture rapide).

L'application de la mesure leur paraît donc globalement une bonne chose pour l'accessibilité qu'elle offre en termes de volumes et de coûts, mais comme les consommateurs, ils pensent que l'exportation des fruits et légumes et particulièrement la pomme de terre ne doit pas être interdite.



### 1.5 Bilan : Un clivage très clair entre les acteurs et un bilan de la mesure en demi-teinte

Le clivage producteurs/consommateurs est bien illustré par cet exemple qui oppose clairement la nécessité d'une consommation urbaine à moindre coût et la volonté des paysans d'obtenir une bonne rémunération de leur travail. Cet arrêté d'interdiction, en relâchant la pression sur les prix et en provoquant une surabondance sur les marchés, a montré son efficacité à court terme sur les produits de première nécessité, même si pour le riz, ce n'est pas tant l'interdiction que la rumeur d'importations massives qui a provoqué un déstockage de la part des commerçants et une baisse des prix. Sans surprise, la mesure est unanimement saluée par les consommateurs et rejetée par les paysans, ces derniers ayant subi parfois des pertes considérables, surtout au regard du gain individuel assez minime.

Cet arrêté aurait pu accentuer le clivage entre les paysans et les consommateurs, puisque c'est pour améliorer le pouvoir d'achat des uns que l'arrêté a pénalisé la rémunération du travail des autres (voire, a entraîné une perte sèche dans le cas de la pomme de terre).

Cependant les réactions sont nuancées de part et d'autre, selon le type de produit (périssable ou non), la popularité du produit (plus ou moins consommé en Guinée) et surtout le rapport offre/demande. La plupart des consommateurs tout en saluant la mesure ont estimé que l'appliquer aux produits périssables n'était pas très pertinent.

La filière pomme de terre par exemple, durement touchée par l'impact de l'arrêté, est une filière de produits périssables et peu consommé en Guinée, ce qui pour les consommateurs la rend éligible à une exception dans l'arrêté. Les conséquences étaient visibles directement par les consommateurs (pommes de terre pourries).

Cela montre bien que les différentes catégories d'acteurs connaissent les contraintes et les enjeux spécifiques à chaque maillon de la filière et perçoivent le risque qu'il y aurait à trop défavoriser un de ces maillons, surtout quand la perception peut se faire immédiatement sur les marchés. Notamment, l'impact négatif de la mesure sur les producteurs est clairement exprimé par les consommateurs dans certaines régions (notamment Labé, Mamou, Faranah).

La négociation de l'avenant à l'arrêté d'interdiction d'exportation avec les syndicats représentant les consommateurs, excluant les denrées les plus touchées et les plus fragiles, comme la pomme de terre, en est la meilleure preuve.

Pour la filière riz, au contraire, produit très consommé en Guinée et plus facile à stocker, la pertinence de l'arrêté n'est pas du tout remise en cause. L'impact a été réel, immédiat, et les consommateurs n'ont pas pu mesurer les conséquences réelles sur la production (diminution des surfaces emblavées par exemple). Certains producteurs ont apprécié de pouvoir se fournir en riz importé à moindre coût (même si elle a entraîné une baisse du prix du riz local). Rappelons cependant que la baisse des prix du riz n'est pas directement imputable à l'arrêté comme le pensent les consommateurs.

Une piste d'amélioration des relations entre les consommateurs et les producteurs (mais également avec les commerçants, maillon très important dans la collecte/ et la distribution et donc la construction du prix) serait non pas d'imposer une régulation des prix comme suggéré par beaucoup de consommateurs (qui risquerait de décourager les commerçants, les importateurs et les commerçants étrangers et d'entraîner un blocage plus important), mais **d'organiser des réunions d'information et de concertation entre les organisations de producteurs, de commerçants et de consommateurs et de renforcer les capacités d'analyse des organisations de la société civile comme des services de l'Etat afin de bien mesurer l'impact potentiel de telles décisions.**

Cela permettrait également d'exposer aux consommateurs comment se construit la stratégie des paysans en relation avec le marché (et le fonctionnement même du marché). En effet dans les exploitations, la surface mise en culture se fait selon la rémunération espérée par la vente du produit. Une mévente en riz entraînera une diminution des superficies cultivées. Cela améliorera aussi la transparence sur la construction du prix pour les consommateurs.

**Un appui à la professionnalisation de l'ensemble des maillons des filières agricoles** est également une piste importante à explorer. En améliorant les performances de chaque métier des filières agricoles par le renforcement des capacités des acteurs, c'est l'efficacité de la filière en général qui en est améliorée, ce qui permet une meilleure gestion des coûts (et rémunération du travail). **L'appui à l'émergence d'organisations professionnelles puis d'interprofessions** pour la négociation des prix permettrait de réduire les coûts de transaction, de commercialisation au bénéfice de tous.

Enfin, on peut noter l'attribution de la responsabilité de l'inaccessibilité des produits sur le marché et des difficultés de vente/rémunération du travail évoquée par les producteurs et les consommateurs convergent vers deux types d'acteurs :

- > l'Etat, par son manque d'appui à la production, son manque d'interventionnisme dans la fixation des prix sur le marché et le manque d'analyse/de connaissance du fonctionnement des filières et marchés;
- > les commerçants, qui cherchent constamment à diminuer le prix payé au producteur et qui vendent les produits toujours trop chers sur le marché.

La deuxième étude de cas de cette étude concerne l'analyse de cette convergence de vue sur les pratiques des commerçants dans les filières.

## **2. Etude de cas n° 2 : Convergence de point de vue : Relations entre les producteurs, les consommateurs et les commerçants**

La relation commerciale entre les consommateurs et les producteurs est très rarement directe, et passe souvent par un ou plusieurs intermédiaires commerçants. Les pratiques de ces commerçants sont régulièrement critiquées par les producteurs et les consommateurs, chacun ayant le sentiment que la relation commerciale ne profite qu'au commerçant.

Trois filières sont retenues pour illustrer cette convergence de vue : le riz, le manioc et l'igname, en raison de leur importance en termes de consommation ou du mode de transaction utilisé.

Les circuits de commercialisation et les relations entre les acteurs seront d'abord rapidement décrits, ainsi que les éléments disponibles sur la construction du prix au consommateur, avant de se pencher sur la prise de position des acteurs par rapport aux pratiques dans les filières alimentaires.

### **2.1 La commercialisation des denrées alimentaires en Guinée**

Pour la grande majorité des denrées alimentaires, la mise en marché des produits est faite par des commerçants, qui assurent la collecte et le transport des marchandises des principales zones de production vers les grands centres urbains de consommation. Il existe quelques tentatives de commercialisation directe producteur-consommateur (l'Union Boora Malé qui fournit le riz local à la Compagnie des Bauxites de Guinée à Kamsar, la commercialisation de la pomme de terre par la Fédération des Paysans du Fouta Djallon, ...) mais elles restent encore marginales.

#### **■ Filières de commercialisation**

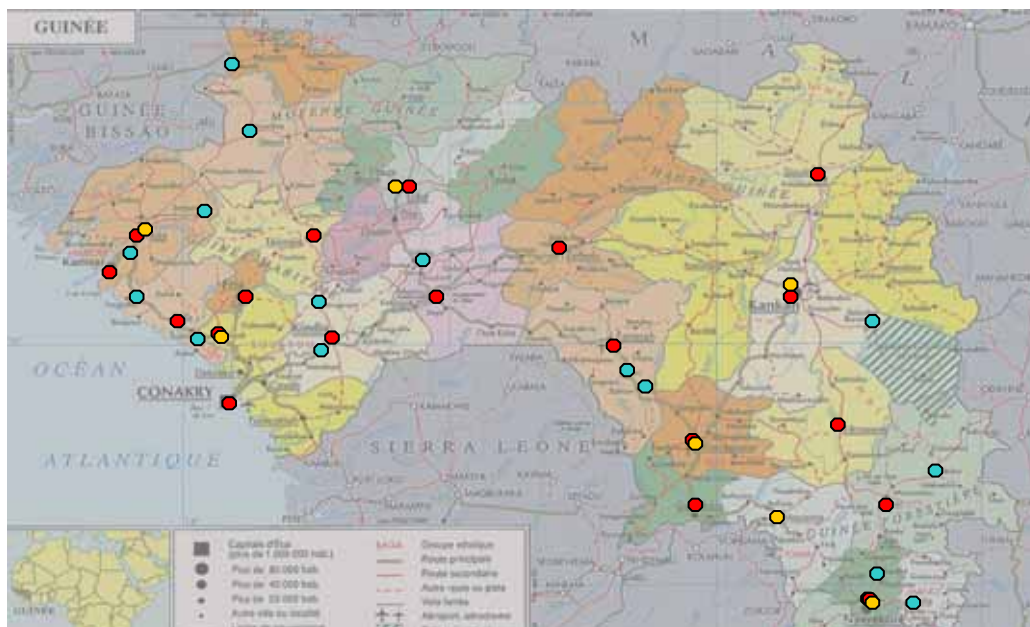
Il y a dans la filière plusieurs intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs, fréquemment séparés en trois catégories : les collecteurs, les grossistes et les détaillants. A ces catégories correspondent des types de marché selon les produits et le mode d'acquisition : les marchés ruraux hebdomadaires, qui sont plutôt des marchés de collecte, les marchés de gros, souvent urbains et les marchés de détail.

Les marchés de collecte permettent aux grossistes d'acquérir les denrées soit auprès de collecteurs (souvent très nombreux et parfois producteurs eux-mêmes) qui se sont chargés du drainage de la production vers ces marchés, soit directement des producteurs qui mettent en vente une partie de leur production.

Les marchés de gros, centres de distribution dans les grands centres urbains, sont le lieu des transactions entre les grossistes (en nombre limité) et les détaillants (ou autres distributeurs). La production est ensuite écoulee vers les consommateurs dans les marchés de détail, urbains et ruraux.

Une part importante du coût de commercialisation est consacrée au transport, qui est un des postes les plus élevés et qui est régulièrement cité comme une contrainte forte, en termes de coûts bien sûr mais aussi en termes de disponibilité et de fiabilité.

**Figure 23 - Carte de répartition des principaux marchés de riz local étuvé suivi par le SIPAG**



Marchés de collecte (bleu), gros (jaune) et détail (rouge)

Sources : CNOF-G (fond de carte) et SIPAG

### ■ La profession de commerçant

Les commerçants sont rarement regroupés en coopérative ou en groupement. On peut noter par exemple l'exception de la Coopérative des Vendeurs d'Igname de Guinée (COVIG). L'objectif du regroupement dans ce cas était l'optimisation des achats dans la zone de production (Kankan) et la mise en place d'un fonds de roulement plus conséquent ; il est à noter cependant que ce groupement a été mis en place avec l'appui du projet DYNAFIV et de la MAROPA de Kankan et que sa création était basée sur un contrat passé avec l'Union des Producteurs d'Igname de Kankan (UPIK).

Il existe aussi des groupements de collectrices de riz net et paddy et de vendeuses d'huile de palme par exemple, dont l'émergence a été facilitée par la mise à disposition de possibilité d'accès à du crédit de commercialisation (ACM). En effet, le financement des activités commerciales est majoritairement fait sur fonds propres, les commerçants ayant très peu accès aux prêts auprès des banques ou des institutions de micro finance qui considèrent l'activité comme risquée. Les initiatives telles que les Associations de Caution Mutuelle (ACM) mises en place par DYNAFIV ont permis aux opérateurs des filières (transformateurs et commerçants) d'accéder à des prêts et de développer leurs activités, mais cette pratique reste encore marginale.

Cependant, dans la plupart des cas les commerçants sont dans une relation de concurrence sur les marchés, tant d'approvisionnement que d'écoulement.

### ■ Les transactions commerciales

Les commerçants utilisent plusieurs types de mesures pour leurs transactions commerciales. Le type de mesure utilisée, pour un même produit, peut varier entre l'achat et la vente (ie. produit acheté avec un type de mesure, et revendu avec un autre type). Il n'y a pas moins de 67 mesures officielles en Guinée, qui sont utilisées pour les transactions commerciales<sup>20</sup>. D'une région à l'autre, une même dénomination peut recouvrir des réalités différentes, ce qui rend malaisée l'évaluation des quantités en kilogramme ou en tonne.

Pour les tubercules, le mode de vente le plus communément adopté est le tas, dont les commerçants et les consommateurs ont l'habitude. Le prix est fixé selon la grosseur du tas et la qualité et de la taille des produits qui le constituent.

La relation entre les commerçants et les producteurs est souvent basée sur la confiance mutuelle et ne fait pratiquement jamais l'objet d'un contrat de vente ou d'une preuve de transaction quelconque. La pratique du crédit est courante, et elle existe dans les deux sens. Le commerçant accorde souvent des prêts aux producteurs (nature ou plus rarement monétaires) pendant la période de soudure, pour permettre de préparer la campagne agricole ou subvenir aux besoins de la famille. Ce prêt est le plus souvent remboursé en nature après la récolte. Pour certaines filières (pomme de terre, igname, fruits et légumes), les producteurs donnent leur marchandise à crédit au commerçant ; les commerçants leur retournent l'argent à l'issue de la vente.

Ce type de relation de confiance a bien sûr ses écueils, mais demeure la plus courante, même si, pour protéger les intérêts des producteurs, la CNOP-G souhaite que les contrats de vente « bord champ » se développent (cela supposerait cependant que les producteurs aient accès à d'autres possibilités de financement).

### ■ La fixation des prix

Les prix sont fixés (en théorie) par chaque acteur en fonction de ses coûts de revient (coût de production, coût de commercialisation incluant transport, stockage, pertes, ...) et de la marge bénéficiaire. La plupart des acteurs interrogés intègrent cette nécessité de couvrir les coûts investis dans l'activité, mais se réfèrent également (surtout) à la réalité des prix pratiqués sur les marchés. Les producteurs ont généralement des difficultés à estimer leurs coûts de revient (ou n'intègrent pas tous les coûts, notamment la rémunération du travail). La diffusion de l'information commerciale, qui s'est progressivement améliorée (diffusion sur les radios rurales (bulletins SIPAG par exemple) et l'extension des réseaux téléphoniques) a renforcé la connaissance des marchés de la plupart des acteurs.

La faiblesse des infrastructures de conservation et de stockage joue aussi sur la relation commerciale pour les produits périssables (fruits, légumes, tubercules), les producteurs étant souvent dans l'obligation d'écouler rapidement les produits faute de moyens de stockage adéquat. Il importe de noter que la plupart des transactions commerciales concernent des produits bruts ou très peu transformés (manioc séché en cossettes, par exemple, ou riz ou fonio décortiqués)

---

<sup>20</sup> Cf. Rapport d'étape de l'Observatoire de la Guinée Maritime, 2005, qui recense un certain nombre de ces unités de mesure et donne leur équivalence en litre et kg.

et que les techniques de conservation/transformation (séchage des mangues par exemple) sont assez peu répandues.

En ce qui concerne le riz local, son prix est fixé en fonction du prix du riz importé, qui est souvent cité comme référence. En effet, le riz local est plus apprécié des consommateurs (pour diverses raisons organoleptiques, diététiques, ...) et profite d'une plus value sur le marché de 20 à 30 % (parfois plus). D'autre part, le prix du riz importé entre dans la composition d'autres prix, notamment celui de la main d'œuvre. Enfin les producteurs de riz vendent parfois leur production pour acheter du riz importé, moins cher, l'écart de prix pouvant dépasser 50 % en période de soudure quand le riz local devient rare.

## **2.2 Calculs théoriques de construction des prix**

Il est difficile d'établir la construction des prix à la consommation pour l'ensemble des filières, les données disponibles ne permettant pas d'évaluer avec précision la répartition des charges, des coûts et des marges dans les filières. Les études disponibles sont peu nombreuses, souvent assez anciennes et parfois peu fiables ou peu précises.

Cette étude ambitionnait d'établir la construction des marges pour trois cultures (riz, manioc, igname) en raison de leur importance dans l'alimentation guinéenne et dans le revenu des paysans. Cependant, au vu des données disponibles pour le manioc et l'igname, vagues et peu fiables, il a été décidé de ne pas faire ce calcul, l'imprécision des données risquant de fausser leur interprétation. Si les prix de vente sur les marchés sont connus, il est particulièrement difficile sans effectuer une étude filière minutieuse, de déterminer finement les coûts de production en y incluant le coût du crédit et le coût de la main d'œuvre familiale, non rémunérée.

Cependant au vu des déclarations des acteurs concernant les différents coûts (intrants, main d'œuvre), d'études précédemment réalisées et de données théoriques concernant la mise en culture, on peut néanmoins estimer que dans les deux cas, la répartition de la marge bénéficiaire à l'unité est plus importante pour le producteur mais cet avantage à l'unité est largement compensé en terme de revenus par les volumes traités plus faibles pour le producteur que le commerçant.

Il est en effet particulièrement important de rappeler que les volumes traités par les producteurs ne sont qu'une partie de leur récolte, en général faible, et que les volumes traités par les commerçants, selon le type (collecteur, grossiste, détaillant), sont parfois jusqu'à près de 100 fois plus importants.

Nous avons donc retenu de ne présenter que les éléments de répartition des coûts et des marges dans le cas de la filière rizicole qui est la mieux renseignée, bien que les données soient anciennes et de fournir quelques éléments d'analyse sur la filière pomme de terre.

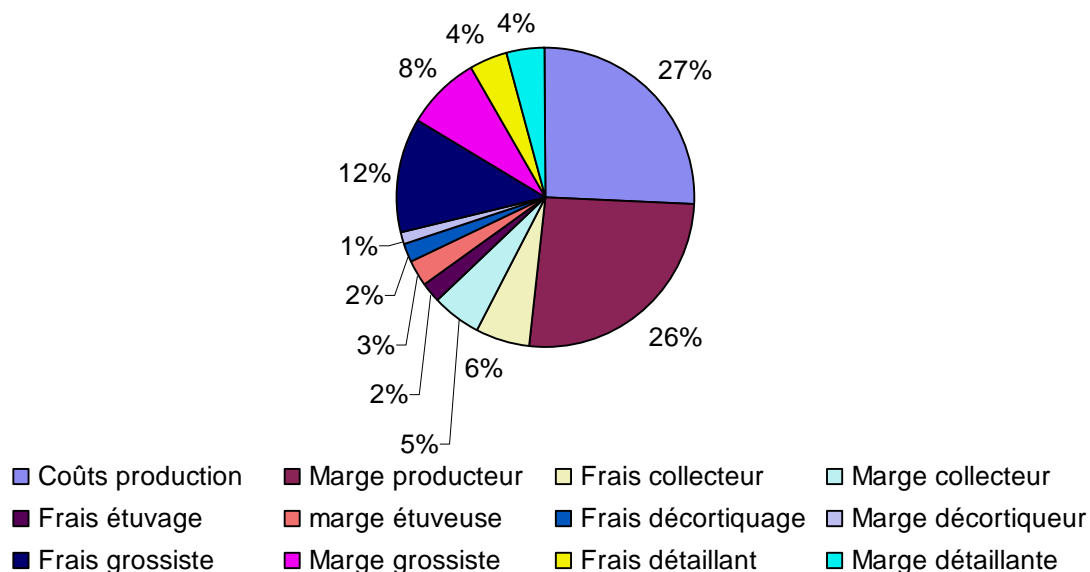
### **■ Riz**

Pour évaluer grossièrement la répartition de la marge dans la filière riz, ont été retenus les pourcentages de répartition des coûts en filière longue de l'étude de la campagne 2003-2004 réalisée par le Service Suivi Evaluation DYNAFIV, très complète. Le calcul de la marge producteur est fait à partir de l'étude Subsol/Diallo sur la filière riz (1998). Le prix de vente considéré est le prix moyen du riz local étuvé sur le marché de Madina (Conakry) donné par le SIPAG.



**Tableau 7 - : Construction du prix / Riz local étuvé**

Type de dépenses	Montant	Source de données	Remarques
Coûts de production	930 GNF	Etude filière riz local	Ces données sont assez anciennes (plus de 5 ans) et il est bien entendu probable qu'à la marge les pourcentages aient varié ; cependant la répartition globale doit être restée à peu près constante (cf. comparaison 1996/2004 donne même résultats).
Marge producteur	930 GNF		
Coût de collecte / transformation	365 GNF	Etude sur coûts de commercialisation 2003-2004 (utilisation des pourcentages de répartition de marges, circuit long)	
Marge collecte/transformatrice	335 GNF		
Frais commercialisation	270 GNF		
Marge commercialisation	229 GNF		
Prix total	3800 GNF/kg	SIPAG, prix moyen relevé à Madina (Conakry)	

**Figure 24 – Graphe de répartition des coûts et marges (riz local)**

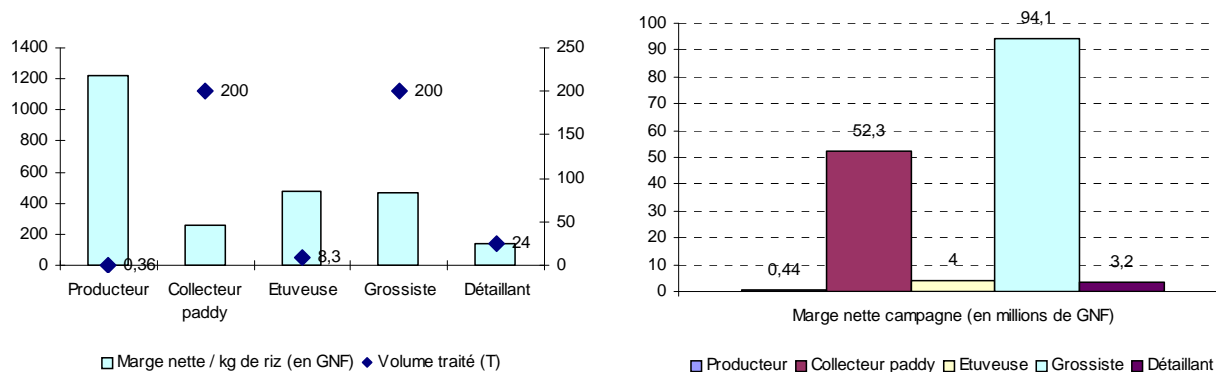
Au vu de ce résultat, même si ces données sont à prendre avec précaution, la plus grande partie du prix du kilo de riz vendu revient de fait au producteur (26 %). Cependant, le revenu total des acteurs est évidemment à calculer en fonction des volumes écoulés. Si les producteurs ont une part plus importante du prix unitaire, ils ne traitent pas les mêmes volumes que les autres acteurs de la filière (particulièrement les grossistes) qui compensent un gain unitaire moindre par des volumes plus importants.

Pour illustrer ceci, un calcul théorique rapide (basé sur les données pour le riz de mangrove relevées en 2009 par le BSD) montre que le revenu global d'une campagne pour un produc-

teur est largement inférieur à celui d'un grossiste, même si avec ces chiffres les revenus des producteurs sont probablement surévalués les tonnages de production totaux l'étant.

Figure 25 - Marge au kilo et volumes traités - Riz de mangrove

Type d'acteurs	Marge nette campagne (en millions de GNF)	Marge nette / kg de riz (en GNF)	Volume traité (T)
Producteur	0,44	1220	0,36
Collecteur paddy	52,3	261,4	200
Etuveuse	env 4	478,5	8,3
Grossiste	94,1	470,5	200
Détaillant	3,2	134,1	24



Source : J.Neumeyer, BSD

**On voit sur cet exemple que le producteur de riz est de loin celui dont le revenu monétaire est (largement) le moindre. Le revenu des détaillants est également faible ainsi que celui des étuveuses. Les grossistes ont les revenus les plus importants sachant qu'ils commercialisent d'autres produits. Les collecteurs (qui sont également parfois producteurs) ont également un revenu moyen par campagne relativement important.**

### ■ Pomme de terre

Un autre exemple pour illustrer les stratégies des commerçants par rapport aux producteurs, est celui de la pomme de terre. Culture de rente, la pomme de terre a des coûts de production élevés surtout en saison sèche (intrants importés et irrigation nécessaire).

On voit sur cet exemple (cf. tableau 8.) que l'ajustement de la marge en fonction du prix du marché est fait par le producteur (- 450 GNF/kg) alors que le commerçant conserve une marge quasi constante (voire supérieure en saison des pluies).

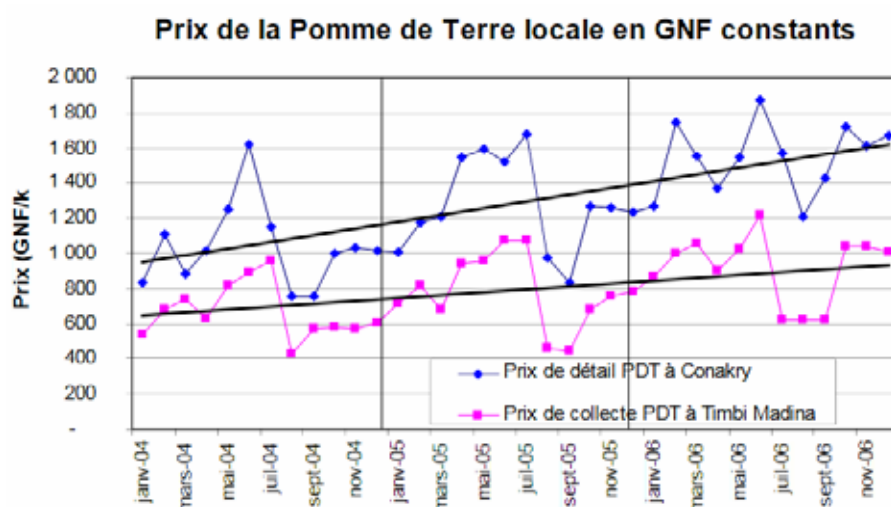
D'une manière générale sur la pomme de terre, la répartition de la marge est au bénéfice du commerçant, la marge relative du producteur allant en s'amenuisant alors que le prix de la pomme de terre augmente (cf. figure 26).

**Tableau 8 - Rentabilité économique de la pomme de terre (2007-2008)**

Charges (GNF/kg)	Saison sèche 2008	Saison des pluies Intersaison 2007
Coûts de production	2000	1034
Coûts d'approche	157	157
Prix magasin producteur	2157	1191
Prix plancher/prix de vente	2500	2000
<b>Marge producteur</b>	<b>343</b>	<b>809</b>
Transport (distributeur)	120	80
Stockage	16	16
Pertes de poids	8	8
Prix de revient Conakry	2644	2104
Prix de vente Conakry	3000	2500
<b>Marge distributeur</b>	<b>356</b>	<b>396</b>

Source : FPF, cité par cabinet Gressard

**Figure 26 Evolution des prix producteur et prix de vente de la pomme de terre locale**



Source : Pierre Bal, DYNAFIV, exploitation données SIPAG

Les stratégies des commerçants semblent donc très différentes selon les produits vendus, mais l'importance relative du revenu par campagne est largement au bénéfice du commerçant du fait des volumes importants traités.

### 2.3 Les relations entre les producteurs, les commerçants et les consommateurs

La réalisation d'entretiens à Conakry avec différents types d'interlocuteurs (syndicats, organisations paysannes, Ministères, commerçants, opérateurs de la filière, ...) et en régions, avec les acteurs des filières (producteurs, commerçants et consommateurs) permet de savoir que l'analyse du partage de la marge dans les filières alimentaires est assez consensuel : la plupart des personnes interrogées (et même parfois les commerçants eux-mêmes) considèrent que les commerçants sont ceux qui profitent le plus dans les échanges commerciaux de la production à l'approvisionnement des marchés.

La démarche adoptée (entretiens à Conakry et rencontres dans les régions) a permis de recueillir les opinions des acteurs sur trois types de pratiques commerciales régulièrement citées :

- > la répartition des marges dans la relation commerciale ;
- > la pratique du crédit par les commerçants ;
- > les pratiques commerciales, plus largement.

Les rencontres dans les régions ont été réalisées par les facilitateurs du CNOSC, dans les villes de Kindia, Boké, Mamou, Labé, Faranah, N'Zérékoré et Kankan. L'échantillon de personnes rencontrées (entre 4 et 8 personnes de chaque catégorie d'acteurs) est loin d'être représentatif mais permet de se faire une bonne idée du positionnement des acteurs dans les filières et de leurs prises de position.

#### ■ La répartition de la marge commerciale : les commerçants largement désignés comme gagnants.

« Les commerçants ne perdent jamais, sinon ils arrêteraient leur activité ». A l'unanimité, les personnes rencontrées considèrent que les commerçants sont avant tout des opérateurs économiques dont la participation au marché est basée sur le profit. Ils disposent des fonds nécessaires pour acheter en grande quantité et assurer le financement des étapes nécessaires à la commercialisation (transport, stockage, manutention, distribution).

Les commerçants sont a priori désignés comme étant les seuls à pouvoir stocker des marchandises pendant un certain temps, et par-là même spéculer sur les prix. Le riz, denrée « sensible » sur le marché guinéen, est particulièrement visé par les critiques des uns et des autres. Les importateurs/grossistes notamment (peu nombreux), sont régulièrement accusés de profiter des moments de grande consommation ou de faible approvisionnement (fêtes religieuses, Ramadan, soudure...) pour gonfler artificiellement les prix.

Les commerçants, d'après la CNOP-G, jouent sur leur capacité d'investissement d'un côté et sur le dénuement des producteurs de l'autre. Les commerçants ont les moyens de prendre en charge le transport des marchandises, qui doit être payé comptant en avance au transporteur, alors que le producteur ne peut pas avancer cette somme. Et surtout, « ils profitent des moments où les producteurs ont besoin d'argent ».

Enfin, l'évolution de la marge des commerçants au cours de l'année en fonction du prix de vente des produits n'est pas toujours répercutée sur le producteur ; si cela se fait bien pour le riz, sur la pomme de terre le commerçant augmente sa marge sans mieux payer la pomme de terre (cf. figure 22). De même les commerçants ayant la possibilité de stocker peuvent décaler la vente des produits pour maximiser leur marge.

*Pour les producteurs, « les commerçants gagnent plus »*

En ce qui concerne les producteurs, il y a une certaine unanimité pour dire que le commerçant est le gagnant de la transaction commerciale. S'ils ont tous le sentiment de participer à la fixation du prix (ils fixent eux-mêmes le prix de vente souhaité), et si parfois ils estiment que tout le monde est gagnant dans l'échange, le commerçant leur paraît souvent favorisé.

Il y a même certaines estimations (« le commerçant gagne les 2/3 de la marge et le producteur 1/3 » (Boké, riz), « les producteurs n'ont pas plus de 200 GNF de gain et les commerçants peuvent doubler ou tripler leurs prix » (Labé, pomme de terre) qui confirment que le producteur se sent lésé dans la répartition du gain dans le produit.

Le type de produits influe également ; la pomme de terre par exemple, est souvent cédée au prix voulu par le commerçant alors que pour d'autres produits le producteur semble avoir plus de poids dans la négociation du prix.

Pourtant, tous déclarent fixer leurs prix selon leurs besoins (coût de revient, mais aussi marge bénéficiaire et besoins de la famille) et rares sont ceux qui ont cité de cas de vente à perte de leurs produits (hors circonstances particulières telles que les contraintes à la sortie des produits du territoire). Cependant à Faranah, les producteurs estiment peu maîtriser le calcul de leurs coûts de production et pensent donc parfois perdre de l'argent. On peut alors penser que la rémunération du travail est considérée comme relativement correcte (mais cette notion est-elle réellement prise en compte ?).

La perception de la répartition des gains lors de la transaction commerciale est contradictoire avec les données de construction des prix de vente des produits (cf. plus haut). La perception des producteurs est basée sur leur rapport avec les commerçants qui leur paraissent plus riches qu'eux (il prête de l'argent, qu'il récupère à des taux très importants), sont donc considérés comme gagnant dans la transaction commerciale.

*« Quand le détaillant se fait de l'intérêt, le consommateur pleure »*

Les consommateurs sont eux plus intéressés par le prix de vente au détail qui leur permet (ou pas) d'acquérir les quantités nécessaires pour la consommation familiale. Ils ont une connaissance a priori assez floue de la construction du prix de vente sur le marché, même si les différents intermédiaires sont en général connus. Ils considèrent que ceux qui profitent le plus dans la vente des produits sont les grossistes (les données sur le riz par campagne le confirment).

Sur la question de la hausse des prix sur les marchés, la spéculation ou les mauvaises pratiques des commerçants (spéculation, augmentation abusive) ne sont pourtant pas citées en premier lieu, c'est l'insuffisance de la production locale pour satisfaire tous les consommateurs, qui est souvent mise en avant, ainsi que les difficultés de ces mêmes commerçants à obtenir des devises pour assurer l'approvisionnement du pays en denrées importées (riz).

*Et pour les commerçants.... « Chacun se débrouille à tirer profit »*

Les commerçants, qui assument le rôle d'approvisionnement des marchés ont toujours bien sûr un objectif de rentabilisation de l'opération commerciale. L'achat se fait soit aux producteurs, soit aux collecteurs, soit aux grossistes selon leur place dans la filière. Le principe de transaction est d'acheter au plus bas prix pour revendre avec une marge, les prix sont donc toujours négociés et les périodes favorables préférées (récoltes).

Selon les cas et les périodes de l'année, soit les commerçants imposent leur prix (cas de tous les produits après les récoltes, cas des crédits producteurs...) soit ils doivent se soumettre au prix proposé par le producteur. La plupart du temps les commerçants sont ceux qui imposent les mesures de la transaction, voire qui mesurent le produit (pour le pesage notamment).

Les commerçants ont tout de même plutôt tendance à penser qu'ils gagnent plus que les producteurs (cf. Faranah, Boké), au pire que les gains sont partagés, même si certains estiment que le producteur est le grand gagnant (cf. N'Zérékoré, Labé). La marge bénéficiaire dépend bien sûr du prix d'achat mais aussi du prix du marché qui dicte le prix de vente.

Selon les cas il faut ajouter le coût du stockage mais aussi du transport, qui est le poste le plus élevé et le plus problématique pour tous les commerçants. Outre l'état des routes/pistes et l'enclavement des zones de production, ils dépendent de la disponibilité des moyens de transport.

Dans le cas particulier du riz importé, les importateurs stockent le riz qui est progressivement vendu aux grossistes ; le prix du riz est fixé en fonction de la valeur du franc guinéen par rapport au dollar, qui est la monnaie dans laquelle eux-mêmes effectuent leur transaction. Une marge est bien sûr dégagée. La fluctuation des cours se répercute donc sur le prix du riz sur le marché, entraînant des variations parfois jugées inacceptables par les consommateurs.

Globalement il semble que les commerçants estiment la rémunération de leur activité satisfaisante, et qu'ils arrivent assez bien à répercuter les risques liés à la commercialisation (transport, stockage) sur les prix, voire sur l'aval (cf. prise des produits périssables à crédit). Lors des entretiens, deux types de commerçants ont été rencontrés (grossistes et détaillants) et étaient représentés (marchés urbains) ; les propos relatés dans ce rapport ne représentent donc pas la totalité des situations.

### ■ **La question du crédit au centre des relations avec les commerçants**

Les paysans ont souvent assez peu de moyens pour le financement de leurs activités agricoles ; de plus, la faiblesse de l'approvisionnement en intrants et le coût toujours plus élevé de la main d'œuvre extérieure (en constante augmentation du fait de l'augmentation du coût de la vie et de l'exode rural) participe à augmenter considérablement les coûts de production, rendant l'intensification de la production agricole plus difficile.

Il est assez courant que les commerçants pratiquent en période de soudure, au moment où les producteurs sont les plus vulnérables (souvent, manque de stocks alimentaires, besoins en intrants, besoins monétaires pour les obligations sociales...), un système de crédit généralement basé sur des denrées en nature.

Le principe, très simple, est que le commerçant fournit les intrants (semences, engrais) voire même du riz pour nourrir la famille, contre la vente sur pied de tout ou partie de la récolte à venir. La récolte est valorisée à un prix assez bas, pour être revendue au prix du marché ou stockée.

Cette pratique est plutôt observée dans le cas des productions vivrières comme le riz, mais elle existe aussi notamment dans la relation entre l'UPIK et la COVIG pour la commercialisation de l'igname (subvention en nature des intrants par les commerçants). Pour les productions commerciales comme l'igname, la pomme de terre voire le manioc, le crédit est parfois « inversé », c'est-à-dire que le commerçant prend les produits à crédit et reverse le produit de la vente après, sans majoration due à des intérêts éventuels.

*Un système coûteux pour le producteur mais ancré, par manque d'accessibilité à d'autres formes de crédit*

Les acteurs rencontrés à Conakry critiquent cette pratique du crédit usurier qui est largement répandue et toujours très coûteuse pour le producteur (qui est considéré comme acculé en période de soudure), mais qui lui permet aussi d'assurer la campagne agricole. La CNOP-G, notamment, dénonce ces pratiques qui ne permettent pas aux producteurs d'améliorer leurs conditions de production. Le taux de remboursement irait de 100 à 150 %. « Pour 100 kg de riz donné par le commerçant à la soudure, tu rembourseras 250 kg à la récolte ».

Cependant l'usure est considérée comme l'une des seules sources de crédit accessible. En effet, malgré la présence d'institutions de micro finance, assez bien représentées dans le pays (Crédit Rural de Guinée, avec 120 caisses en milieu rural, Pride Finance, les ASF ...), peu de crédits sont sollicités par les producteurs. Plusieurs raisons sont avancées pour l'expliquer :

- > l'application de taux élevés, qui même s'ils n'atteignent pas les taux pratiqués par les usuriers, paraissent trop importants ;
- > la « peur du gendarme » et du regard extérieur en cas de non-remboursement du crédit ;
- > la nécessité de rembourser en argent ;
- > l'accessibilité aussi des usuriers.

Le crédit usurier serait donc à « l'avantage » du producteur qui trouve là une source de financement lui permettant de terminer la soudure et de préparer la campagne, mais est dans une position de faiblesse dans la négociation face au commerçant qui trouve là une source d'approvisionnement à bas prix.

Le producteur est donc vu comme vulnérable face à ces pratiques où le commerçant, même s'il est le financeur de la mise en culture, se fait payer double ou triple cette facilitation de trésorerie d'après les acteurs (image négative).

*Pour les producteurs cette pratique est courante, présente des avantages et paraît donc acceptée (faute de mieux ?)*

La pratique de l'usure paraît assez répandue et a été citée dans toutes les préfectures plutôt pour les cultures vivrières. Elle est bien décrite par les producteurs (riz) de Boké : « Nous producteurs nous n'avons pas le choix devant le commerçant puisque nous sommes subventionnés [financé] et soutenus pendant la période de soudure par ces commerçants. Alors, nous sommes tenus d'échanger nos champs contre le vœu [le prix fixé] du commerçant qui pendant la période de récolte peut gagner trois fois sur nous. L'Etat guinéen ne subventionne pas le secteur agricole, raison pour laquelle nous sommes l'esclave du commerçant. Si le commerçant te crédite [te fait crédit pour] ta semence, ton manger, à la récolte, toi producteur tu n'as pas le choix, sauf s'il [a] fini de récupérer ses dettes sur toi. » A Faranah « pendant la période de soudure, pour 150 000 GNF le paysan doit payer en contrepartie un sac. Mais pendant la période de récolte il se verra en fait dans l'obligation de donner deux sacs (soit 70 000 GNF/sac) qui sera revendu 250 000GNF aux fonctionnaires ».

Si le crédit assuré par les commerçants leur paraît très cher (« nous cédon's tout le champ car crédit avec lui ») les producteurs ne remettent pas en cause ce système de crédit. Ils se tournent rarement vers les institutions de microfinance, les taux étant jugés trop élevés alors que le crédit pratiqué par les commerçants n'est parfois même pas considéré comme du crédit ou en

tous cas le taux n'est pas vraiment perçu comme tel (les producteurs de Kankan estiment que les commerçants prêtent à 0 % tout en disant que le commerçant « récupère que le double de ce qu'il t'a donné »).

La pratique du crédit pour investir dans les moyens de production est cependant très courante, les sources étant variées (famille, commerçant, rarement IMF, OP...) mais souvent insuffisantes ou jugées inadaptées (taux, durée...). L'exception reste la FPF, qui accorde aux producteurs de pomme de terre des crédits de campagne pour l'acquisition des semences et des engrais importés nécessaires à la culture de pomme de terre (que la FPF achète en gros à partir de ses fonds propres et de crédits bancaires).

Les commerçants disent bien pratiquer cette forme de crédit, mais n'en décrivent pas les conditions et citent des cas où les producteurs ne remboursent pas.

Les consommateurs sont bien informés sur ces pratiques des commerçants envers les producteurs ; cette pratique est jugée contraignante, inégalitaire et basée sur le dénuement du producteur dans certaines périodes critiques (soudure) : « Le grossiste donne en prêt du riz importé pendant la période de soudure qui sera remboursée en riz du pays doublement ».

*Mais il existe une autre forme de « crédit », du producteur vers le commerçant...*

C'est le cas pour les cultures maraîchères notamment. Le commerçant prend les produits à crédit et retourne l'argent au producteur après la vente. Cette pratique est assez répandue et est entièrement basée sur la confiance entre le producteur et le commerçant, dans la mesure où aucun contrat ne lie les deux parties. Elle est pourtant largement défavorable au producteur, qui se voit imputer la plupart du temps le risque lié au transport et à la conservation des produits.

La CNOP-G décrit cependant deux exemples où cette relation est pratiquée à la satisfaction des deux parties. Deux organisations paysannes (igname à Kankan et ananas à Macenta) confient régulièrement à crédit leurs produits à des commerçants qui vont vendre sur les marchés (Mali, Conakry). Cette transaction existe depuis des années, sans problème.

Par contre, la FPF décrit des cas où les producteurs confient leur pomme de terre à crédit à des commerçantes, qui de retour de Conakry déclarent que la majeure partie des pommes de terre était pourrie arrivée à Conakry et que la vente n'a pas pu se faire. Le producteur se retrouve alors à « payer » pour le risque de conservation. De plus même lorsque le commerçant paie le producteur au retour celui-ci n'a aucun moyen de négocier le prix et on peut penser que le commerçant ne répercute pas toujours une éventuelle hausse des prix sur les marchés de consommation (cf. figure 26).

Pour la CNOP-G deux pistes sont à explorer pour améliorer ces relations commerciales au bénéfice de chacun :

- > faire un contrat bord champ lors de la remise des produits au commerçant, qui décrit l'état de conservation des produits remis et le tonnage, afin que le paiement soit fait sur la base de cette quantité déclarée par les deux contractants, et que le risque transport/conservation soit pris en charge par le commerçant, qui pourra alors négocier le prix sur la base de la qualité des produits et le risque estimé de perte ;
- > appuyer une meilleure structuration des producteurs, mais aussi des commerçants afin de professionnaliser les filières et d'améliorer leur performance.



Les producteurs rencontrés décrivent aussi cette forme de crédit qui n'est jamais décrite comme contraignante ou entraînant des pertes à leur niveau. Cependant, il est difficile de juger si cette pratique de vente à crédit est choisie ou subie, les producteurs n'ayant souvent pas la capacité financière de se rendre eux-mêmes sur les grands marchés de consommation. Le problème n'est pas dans la pratique elle-même mais dans les conditions de négociation et la nature des accords qui ne vont pas toujours dans le sens d'une répartition équitable de la valeur ajoutée et des risques.

### ■ La question des pratiques commerciales : les mesures, source de gains pour les commerçants

La transaction commerciale se fait bien sûr en attribuant à une quantité de produit donné, un prix de vente proportionnel à cette quantité. En Guinée cette mesure de la quantité se fait de différentes manières ; on peut grossièrement en distinguer trois : au poids, à la pièce (ou au tas) ou en utilisant une mesure commune (panier, estagnon, pot, ...). Ces pratiques courantes rendent difficile l'évaluation des prix au kilo.

D'après tous les acteurs rencontrés, les commerçants utiliseraient au cours de la transaction commerciale la mesure qui leur permette de maximiser son gain entre l'achat et la revente ; parfois pour le même produit, plusieurs types de mesures sont utilisés. Cette pratique est couramment dénoncée par les interlocuteurs à Conakry et dans les régions.

*Pour la filière igname, la vente à la pièce, rejetée par les producteurs, est imposée par les commerçants<sup>21</sup>*

La vente de l'igname est faite à la pièce, selon la grosseur du tubercule. Un tubercule peut faire entre 1,5 et 4 kg environ, et la préférence du marché va vers les gros tubercules, qui sont plus facilement vendus.

Pour les producteurs la vente au poids paraît plus avantageuse, cela leur permet de mieux suivre leur production et de calculer leurs coûts d'exploitation. Mais les commerçants refusent d'appliquer l'achat au poids, pour plusieurs raisons :

- > la perte de poids potentielle due au détachement de la terre séchée entre la transaction avec le producteur et la vente aux consommateurs (pendant le stockage) ;
- > la méfiance des acheteurs face à la pesée pour la vente (les revendeuses d'igname bouilli par exemple préfèrent acheter à l'unité de gros tubercules) ;
- > l'exigence des transporteurs qui pratiquent un prix au tubercule ;
- > la malhonnêteté des producteurs qui lorsque la vente est faite selon le poids ne vont donner que les petits tubercules qui ne sont pas bien vendus à Conakry.

Les producteurs n'ont pas réussi à imposer la vente au poids et sont forcés de vendre au tubercule, la mise en marché de la production (notamment l'exportation) étant le fait des commerçants.

---

<sup>21</sup> Source : Capitalisation DYNAFIV sur la commercialisation de l'igname et rencontre avec la coopérative des vendeurs d'igname de Conakry.

Une expérience de commercialisation contractualisée intéressante avait été mise en place avec l'appui de DYNAFIV et de la CAOPA, en associant une organisation de producteurs et une coopérative de commerçants de Madina. Après quelques livraisons chaotiques et une réorganisation du système, cette pratique est toujours en cours, les commerçants préfinançant la campagne, fournissant les intrants et assurant le transport de l'igname, tout cela sur une base contractuelle.

*Pour le riz et le manioc, une multitude de mesures à l'avantage du commerçant*

La vente du riz se fait dans toutes les régions sur la base d'unités de mesure disparates, de volumes et donc de poids correspondant différents. En Guinée Maritime on utilise l'estagnon, en Haute Guinée (Faranah) le panier, .... Les mesures sont variables.

L'ensemble des opérateurs, dans toutes les régions de Guinée, décrivent des fraudes liées à l'utilisation adroite des mesures par les commerçants pour maximiser leur gain.

Plusieurs exemples sont décrits par les acteurs :

- > Achat par le commerçant au producteur avec une mesure correspondant normalement à 1 kg, mais qui fait en réalité 1,2kg. La revente serait faire au consommateur avec une mesure elle aussi normalement équivalente à 1kg, mais faisant en réalité 800g. A la différence de prix due à l'ajout des coûts de commercialisation et de la marge, s'ajoute alors un gain de 40 % sur la quantité vendue.
- > A Faranah, les commerçants imposent leurs paniers plus volumineux que ceux des producteurs. Ainsi 100 paniers du producteur lui rapportent après la vente l'équivalent de 70 à 80 paniers, soit une baisse de 20 à 30 % par rapport au profit escompté. Le détaillant pour vendre au consommateur utilise des instruments encore plus petits.
- > La CNOP décrit des cas de poids faussés volontairement pour obtenir plus pour le même prix. Le manioc est vendu selon le volume en sacs, en bassines, en bols ou en tas. Le type de mesure utilisé varie en fonction de la quantité achetée. La mesure « rétrécit » du producteur au consommateur, avec une précision de poids assez relative qui permet de jouer sur les marges. La CNOP-G décrivait des cas de sacs de manioc remplis à ras bord (obligation de coudre un autre morceau par-dessus pour fermer) car le prix est payé au sac.

De l'avis de tous, une uniformisation des poids et mesures serait nécessaire pour améliorer la qualité des relations commerciales et que tous soient sur un même pied d'égalité. Toutefois il est important que cette réflexion parte de la collecte et non du détail (comme cela a déjà été testé sans succès dans certaines préfectures car les commerçants continuaient à jouer sur les mesures avec les producteurs) et qu'elle concerne l'ensemble de la filière.

#### **2.4 Bilan : Peut-on aller vers une amélioration des relations entre paysan, commerçant et consommateur ?**

La convergence entre les paysans et les consommateurs autour du rejet des pratiques des commerçants, qu'ils perçoivent comme désavantageuses pour eux, aux deux extrémités de la filière, sont le résultat de plusieurs exemples de pratiques des commerçants effectivement critiquables. S'il est certain que le commerçant n'a pas vocation à « subventionner » ni le paysan ni le consommateur, et qu'il doit rester dans son rôle d'opérateur économique relais entre les zones de production et les zones de consommation, une amélioration des pratiques serait profitable à l'ensemble des filières.

La relation commerciale paysan/commerçant/consommateur est déséquilibrée en faveur du commerçant, car il possède un potentiel d'investissement largement supérieur à celui du paysan, souvent en difficulté en période de soudure, qui lui permet de stocker des quantités importantes qui peuvent ensuite être écoulées selon l'approvisionnement du marché.

Sa capacité à préfinancer les activités lui permet de s'assurer qu'il disposera des biens à vendre et permet au producteur de passer la soudure et de financer son activité agricole. On serait donc a priori dans un contexte d'intérêt partagé. Cependant le producteur n'ayant pas d'autres alternatives acceptables à son sens, est obligé d'accepter les conditions du commerçant qui lui, dispose de nombreuses sources d'approvisionnement, voire de changements de filières et de produits selon les opportunités de marché. Il connaît également bien le marché (prix, fluctuation...) et a donc une meilleure capacité d'anticipation et de négociation. Il profite parfois de sa position pour « frauder » sur le poids et pour ne pas répercuter sur le producteur les plus-values du marché lorsque celui-ci affiche des prix à la consommation à la hausse.

La fragilité du paysan, essentiellement due à son manque de trésorerie, le conduit par exemple à accepter un crédit à taux usuraire ou à céder sa production à un prix inférieur au coût de production, sans toujours prendre en compte tous les éléments, notamment la rémunération de son travail. Les données disponibles semblent conclure que le producteur a la marge la plus importante au kg (à nuancer bien sûr par les volumes vendus et par les difficultés de prise en compte de certains paramètres dans les calculs, comme les taux de crédit, les erreurs de pesage,..). Il est également bénéficiaire des facilités de trésorerie offertes par les commerçants, mais le paye au prix fort vu sa position de faiblesse dans la négociation. Il est aussi victime des mauvaises pratiques commerciales parfois utilisées par les commerçants, notamment sur les mesures.

***Un meilleur accès au crédit et une bonne maîtrise des coûts de production permettraient au paysan de s'affranchir des contraintes financières pour pouvoir mieux négocier son gain auprès des commerçants. Il est également nécessaire que l'Etat joue son rôle de régulateur en encadrant davantage les pratiques (ex : imposition de mesures) et que les producteurs renforcent leur capacité de négociation par une meilleure connaissance des prix et du fonctionnement des marchés de consommateur, de leurs coûts de production, des charges et des risques effectivement encourus par les autres acteurs de la filière. Plus de connaissance réciproque, plus de transparence sont nécessaires pour assurer un meilleur équilibre dans les négociations entre acteurs.***

Pour le consommateur, la question de l'approvisionnement des marchés est prioritaire, car la fixation des prix en dépend directement. Les commerçants jouent un rôle au niveau du drainage des produits vers les centres de consommation, et aussi dans la mise en marché des produits. La meilleure accessibilité à de meilleurs prix peut par exemple être améliorée par une meilleure circulation des produits (infrastructures routières améliorées), une plus grande ouverture du marché à la concurrence (augmentation du nombre de commerçants) qui pourrait être favorisée par un meilleur accès des commerçants au crédit.

## IV. CONCLUSION GENERALE

---

### 1. Des enjeux bien compris, des conflits d'intérêt « gérables »

Les conflits d'intérêt entre les paysans et les consommateurs, au vu de leur place dans les filières alimentaires et de leurs enjeux en tant qu'entité économique, sont inévitables et découlent des lois de fonctionnement des marchés et de la position de chacun dans la filière.

Cependant, l'exemple guinéen montre que ces conflits ne sont pas insurmontables, et qu'ils sont couplés à des convergences, plus nombreuses d'après les propos des différents acteurs collectés lors des réunions organisées par le CNOSC, qui permettent une approche constructive de la satisfaction des besoins de chaque acteur des filières.

Les conflits d'intérêts et convergences identifiés ici, autour du prix des denrées alimentaires sur les marchés, enjeu particulièrement sensible, montrent que les acteurs construisent leur prise de position à partir de beaucoup de données, qui ne sont pas seulement économiques. La connaissance des difficultés rencontrées par les paysans, par exemple, rend les consommateurs plus compréhensifs face à leur comportement dans la filière.

*Un syndicaliste résume bien la situation : « Tu ne peux pas te frotter les mains en faisant du mal à ton ami »*

La prise de position des différents acteurs rencontrés, bien que très ancrée dans leur rôle respectif de paysan (gain maximum), de commerçant (marge maximale) et de consommateur (prix minimum), montre bien que l'interdépendance entre les acteurs économiques est connue et comprise, et que l'équilibre nécessaire entre les bénéfices de chacun doit être trouvé pour que la mise en marché des produits fonctionne correctement.

Les consommateurs identifient donc bien les enjeux relatifs à certains produits (comme la pomme de terre par exemple) et l'impact que les variations de prix et les relations commerciales déséquilibrées peuvent avoir sur les paysans. Le soutien de la production nationale est une préoccupation majeure pour tous, car une diminution des productions rendrait la Guinée encore plus dépendante d'importations difficiles à acquérir vu sa situation économique (dévaluation de la monnaie) et la part importante de la population guinéenne qui vit de l'agriculture et dont le niveau de vie est déjà très bas.

Cette identification des enjeux est aussi vraie dans la relation aux commerçants, qui malgré la mauvaise image qu'ils renvoient par des pratiques parfois critiquables, sont des opérateurs économiques centraux dans le fonctionnement et le financement des filières et l'approvisionnement des marchés.

### 2. Pistes d'amélioration/recommandations

#### 2.1 Société civile : Amélioration du dialogue entre les acteurs

Une des principales pistes de réduction des clivages entre les paysans et les consommateurs est donc, en première lieu, de faire se rencontrer et se parler les différents protagonistes des filières alimentaires. Dans la négociation de l'avenant à l'arrêté d'interdiction d'exportation,

les syndicats affirment que c'est le dialogue avec les organisations paysannes qui a permis de débloquent les prises de position trop fermes.

Si les consommateurs ne sont pas directement impliqués dans la production et la distribution des produits alimentaires, ils les influencent fortement par les choix d'approvisionnement et de consommation, par leur capacité d'achat mais également par leur capacité de lobbying et d'influence des décisions politiques (à travers les syndicats) comme l'a montré la promulgation de l'arrêté d'interdiction des exportations et les mesures commerciales qui privilégient, en Guinée comme dans les pays voisins, l'approvisionnement des villes où les mouvements sociaux sont les plus importants.

Il est donc nécessaire de **créer des espaces de dialogue entre les consommateurs et les acteurs économiques des filières agroalimentaires** pour favoriser le partage d'informations (sur les politiques agricoles et commerciale, le fonctionnement des filières et marchés, la réglementation), la confrontation des points de vue et la capacité d'analyse en prenant en compte l'ensemble des facteurs et impacts potentiels des revendications de chacun. Ce dialogue contribuera à la **création d'alliances entre acteurs de la société civile** dans la recherche de consensus et renforcera la **capacité de lobbying de la société civile**.

Le CNOSC paraît le lieu d'échange approprié pour ce dialogue mais il est nécessaire d'appuyer **l'émergence d'associations de consommateurs** (notamment dans les régions) qui ne sont pas bien représentées en Guinée, afin de pouvoir dialoguer avec les professionnels de la filière dans l'intérêt des consommateurs urbains et ruraux.

Le Projeg pourrait également être sollicité pour renforcer les capacités des acteurs et favoriser la mutualisation des expériences.

**L'enjeu de développement de ce dialogue est la reconquête du marché intérieur** qui peut être un objectif partagé des consommateurs et des producteurs sachant qu'il y a à court terme des risques de conflits car il faudra envisager une prise en compte plus importante des producteurs pour atteindre cet objectif. Se pose alors la question de la stratégie, d'articulation dans le temps, que le dialogue entre acteurs doit permettre de faciliter.

## 2.2 Acteurs économiques : concertation et professionnalisation des filières

Pour améliorer l'accès aux denrées alimentaires et la rémunération des acteurs, il paraît indispensable d'appuyer la production (rôle de l'Etat) mais également la professionnalisation des filières agricoles afin d'augmenter leur efficacité et leur performance.

Un effort de structuration est nécessaire, pour tous les types d'activités. S'il est déjà largement commencé pour les producteurs (les organisations paysannes existent dans de nombreuses régions/filières mais reste insuffisant notamment pour le riz), un effort important est encore à faire au niveau des transformateurs (notamment dans la filière riz ou huile de palme, où un travail important a été enclenché par le projet Dynafiv). La structuration des commerçants est aussi importante, car elle permet une certaine efficacité sur les marchés par une capitalisation du fonds de roulement et une mutualisation des transports de denrées permettant de rationaliser les coûts. Les transporteurs doivent également être pris en compte.

Afin de professionnaliser les acteurs des filières, l'accès à la formation et notamment aux formations techniques (transformation) et de gestion ainsi qu'aux matériels adaptés serait à encourager.

A terme, l'appui à l'émergence d'interprofessions, structurées par filières, permettrait d'améliorer le dialogue entre les professionnels des filières, de la production à la consommation, d'augmenter l'efficacité de ces filières et de réduire les coûts au bénéfice de tous. De plus, une interprofession est un interlocuteur intéressant pour l'Etat, permettant un dialogue pour l'adoption de mesures adaptées au marché et aux acteurs des filières. Ces interprofessions pourront notamment travailler sur la qualité des produits, qui est une préoccupation majeure des consommateurs et des commerçants, par l'amélioration des pratiques de production, transformation, conservation, transport...

Il est aussi crucial d'améliorer les systèmes d'information sur les filières et la connaissance fine des coûts et des marges ; l'absence de données fiables et de séries de données freinent la meilleure compréhension des filières.

*Avant de pouvoir lancer ce dialogue interprofessionnel, il y a quelques pistes d'amélioration d'ores et déjà applicables avec les structures professionnelles et étatiques existantes.*

L'amélioration de la diffusion de l'information commerciale est profitable à tous les acteurs, permettant au producteur et au consommateur de connaître le prix sur les marchés urbains et ruraux. Le suivi des prix agricoles sur les marchés est réalisé par le SIPAG pour le BSD du Ministère de l'Agriculture et par l'ACA. Leur diffusion régulière sur les radios rurales renforce les producteurs dans leur position d'acteurs économiques. Le développement des réseaux de téléphone portable améliore aussi cette diffusion d'information. Ce sont donc des actions à encourager.

La meilleure diffusion des produits dans le pays passe par une amélioration des circuits de distribution et donc peut-être une meilleure mise en réseau des zones de production et des zones de distribution. Cela peut se faire par des relations entre les organisations paysannes et les commerçants.

La diminution de la contrainte de transport, qui est très forte en raison du coût et de l'impact sur la qualité des produits et leur conservation, est un enjeu fort. Si l'amélioration du réseau routier et des pistes est une solution évidente qui permettrait de réduire les coûts, il est peu probable qu'elle soit immédiate. Il serait cependant possible d'améliorer les conditions d'emballage et de manutention des produits afin de garantir une meilleure conservation et une amélioration des conditions de transport. Le REGOSA travaille sur ce sujet en partenariat avec la CNOP, cela peut aussi intéresser les consommateurs.

Enfin, pour permettre une augmentation des volumes commercialisés, il est essentiel d'améliorer l'accès au crédit, pour les paysans afin de leur permettre de s'affranchir des crédits usuriers et de mieux valoriser leurs produits à la vente, mais aussi pour les commerçants pour leur permettre de traiter des volumes plus importants, et pour augmenter la concurrence sur les marchés.

Le **renforcement des capacités** des acteurs économiques des filières, l'appui à l'émergence **d'organisations des différents acteurs** des filières et de **cadres interprofessionnels** sont des moyens importants pour améliorer l'efficacité et les performances des filières agricoles.

Il s'agit notamment de faciliter **l'accès à des formations** (techniques, gestion, commercialisation), aux **facteurs de production et au crédit** et à **l'information** (sur les marchés, sur le fonctionnement des filières, les coûts de production et les marges des acteurs - l'absence de séries de données fiables freinent la compréhension des filières et le dialogue entre acteurs).

Si les producteurs sont déjà bien organisés en Guinée, ce n'est pas le cas des autres maillons de la filière, ce qui ne facilite pas les concertations et les accords entre acteurs (notamment pour améliorer la collecte et la commercialisation des produits vers les zones déficitaires), ni la participation à l'élaboration concertée des politiques publiques. A terme, **l'appui à l'émergence d'interprofessions, structurées par filières**, permettrait d'améliorer le dialogue entre les professionnels des filières, de la production à la consommation, et avec l'Etat.

### 2.3 Rôle de l'Etat : politiques publiques, régulation et réglementation

Dans un contexte de très forte croissance démographique, la production agricole peine à suivre et l'Etat doit importer pour couvrir les besoins alimentaires du pays. Le potentiel agroécologique de la Guinée et la variabilité des cours internationaux plaident en faveur de politiques agricole et commerciales en faveur du développement de la production vivrière qui permettra de créer des revenus et des emplois au niveau du secteur agricole mais également dans les secteurs de la transformation et du commerce, et de réduire la dépendance aux importations alimentaires. Ces politiques élaborées en concertation avec les acteurs doivent favoriser le développement des filières en mettant en place les outils et les financements permettant l'accès à la formation, aux intrants, au crédit, en envisageant si nécessaire des soutiens (subventions) et des mécanismes de protection de la production nationale et en favorisant la délégation de maîtrise d'ouvrage aux OP. Elles doivent permettre d'accroître les volumes de production mais également la productivité et la compétitivité des produits en tenant compte de l'impact environnemental et donc d'améliorer les revenus des paysans sans augmenter (voire en baissant) les prix à la consommation.

Le dispositif réglementaire doit être également revu, en concertation avec les acteurs de la société civile, pour améliorer le fonctionnement des filières (ex. réglementation nationale sur les mesures utilisées dans le commerce des produits) et contribuer à renforcer la compétitivité des filières (réflexion sur la TVA ; ...). Le gouvernement doit davantage prendre en compte la réglementation communautaire (CEDEAO) et veiller à ce qu'elle soit favorable aux paysans guinéens. Pour que cela ait un impact positif, il est nécessaire de mettre en place un dispositif de contrôle du respect de la réglementation.

L'Etat doit également mettre en place des politiques publiques de soutien aux populations urbaines les plus pauvres, en leur permettant d'accéder à des emplois mieux rémunérés, ou à des auto-emplois (politiques économiques soutenant la création d'emploi en ville) et en ap-

puant les populations les plus démunies pour améliorer leurs conditions de vie (politiques sociales y compris filets de sécurité sur une durée déterminée pour éviter les mouvements sociaux).

Les **politiques agricole et commerciale élaborées par l'Etat en concertation avec les acteurs** doivent être cohérentes et favoriser le développement de la production locale afin de contribuer à la création de revenus et d'emplois au niveau du secteur agricole mais également de la transformation et du commerce, et de réduire la dépendance aux importations alimentaires. Elles doivent améliorer l'accès à la formation, aux facteurs de production (y compris le foncier et l'eau) et au crédit tout en favorisant des pratiques respectueuses de l'environnement et en protégeant les productions nationales. Elles doivent permettre d'accroître les volumes de production mais également la productivité et la compétitivité des produits en tenant compte de l'impact environnemental et donc d'améliorer les revenus des paysans sans augmenter (voire en baissant) les prix à la consommation.

Elles doivent être complétées par un **dispositif réglementaire**, et par un dispositif de contrôle du respect des règles élaborées en concertation avec les acteurs.

Enfin l'Etat doit également mettre en place des politiques publiques de **soutien aux populations urbaines les plus pauvres et les plus vulnérables** (promotion de l'emploi et de l'auto-emploi, amélioration des conditions de vie, filets de sécurité, si nécessaire)

## 2.4 Approfondissement de l'étude en Guinée et dans d'autres pays de la sous région

La durée et le moyens de l'étude n'ont permis que d'exploiter les données existantes et de réaliser des entretiens qualitatifs. Il serait intéressant de la compléter par une analyse plus approfondie du fonctionnement des filières (notamment concentration de la commercialisation et liens entre importateurs et grossistes, rôle des transporteurs), des coûts de production et marges dans les principales filières, de l'impact macro-économiques de la politique agricole et surtout commerciale.

Des études similaires en Afrique de l'Ouest permettraient de réaliser une analyse comparative des relations, conflits et accords entre consommateurs urbains et producteurs ruraux et d'alimenter la réflexion sur la manière de concilier les intérêts des différents acteurs dans un objectif commun de développement socio-économique, de lutte contre la pauvreté et de souveraineté alimentaire.



## V. BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

---

ACA, 2007, Etude sur l'impact de l'interdiction d'exporter et de réexporter les produits agricoles - Janvier à juin 2007, Agence pour la Commercialisation Agricole (ACA), septembre 2007

Brouin C. et al., 2008, Mission d'appui à la FPFD PRCC I, Rapport final, FPF, AFD.

BSD, 2009, Stratégie nationale de développement de la riziculture en Guinée, BSD MAE, mai 2009

CNOPG, 2007, Présentation de la CNOP-G et de la campagne agricole 2007-2008.

Condé, Diallo, 2008, Etude de l'impact des mesures de régulation de marchés des produits vivriers en Guinée.

Dynafiv, 2005, Impact des mesures tarifaires sur l'agriculture et l'agroalimentaire en Guinée, BSD/ministère de l'Agriculture, AFD, Conakry.

Dynafiv, 2005, La filière du riz local étuvé en Guinée / Campagne 2003-2004 / Quelques résultats économiques des opérateurs de la filière, Service Suivi Evaluation Information et Communication, DYNAFIV, juin 2005

FPFD, 2007, Impacts sur la filière pomme de terre de l'Arrêté interministériel du 25 janvier 2007,

Iram, 2009, Etude sur le financement des filières agricoles en Guinée, Projet Dynafiv, BSD/ministère de l'Agriculture, AFD, Conakry.

Kamano P., 2003, Etude sur les circuits du riz local de Guinée Forestière vers les grands centres de consommation.

Lacroix P., Briard M., 2007, Etude des potentialités de filières équitables en Guinée, rapport de l'étude de terrain.

Land'O Lakes International, 2001, Etude de filière manioc frais en Guinée.

Ministère de l'Agriculture, de l'Environnement, de l'Elevage et des Eaux et Forêts, 2007, Politique Nationale de Développement Agricole Vision 2015,

Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, 2007, Document Stratégie de Réduction de la Pauvreté 2,

Neumeyer J., en cours, étude de la filière riz, Projet Riz BG, Ministère de l'agriculture, AFD.

OGM, 2005, Rapport d'étape Observatoire de la Guinée Maritime, mai 2005

Sissoko, Bayo, 2000, Flux transfrontaliers de produits vivriers en Guinée,

Subsol et Diallo, 2004, Note de capitalisation sur la filière riz en Guinée, ministère de l'Agriculture, AFD, Conakry

Toukara Consulting, 2000, Evolution de la consommation alimentaire à Conakry.

## VI. ANNEXE - GUIDE D'ENTRETIENS AVEC LES ACTEURS DANS LES REGIONS (CNOSC)

---

### Contexte

En 2007-2008, le marché mondial a connu une flambée des prix alimentaires qui s'est répercutée sur les marchés intérieurs ouest-africains, où certaines denrées alimentaires de première nécessité devenaient inaccessibles pour les populations urbaines les plus démunies. Cela a provoqué diverses réactions de par le monde.

En Guinée, face à cette situation, le Gouvernement a, à deux reprises entre 2007 et 2008, choisi de fermer ses frontières à l'exportation des produits alimentaires afin de réguler les prix des marchés intérieurs et d'améliorer l'accessibilité des produits de première nécessité aux consommateurs urbains. Certains producteurs ont vu leur marché d'écoulement des produits se réduire, et ont pour certains produits, perdu une grande partie de la récolte sur pied. L'impact de cette mesure sur les prix des marchés intérieurs a été effectif, mais de manière transitoire.

Il convient de signaler que l'interdiction d'exportation touchait tous les produits. Elle visait notamment à faire baisser les prix des produits de première nécessité. Cette mesure a eu peu d'impact sur le prix du riz, base de l'alimentation, qui est très peu exporté mais en a eu, par exemple, sur la pomme de terre avec une baisse des prix.

Face à cette apparente contradiction entre les intérêts des consommateurs et des producteurs, le CFSI a proposé de travailler avec le Conseil National des Organisations de la Société Civile de Guinée (CNOSCG) afin d'affiner cette perception des enjeux, des antagonismes, des points d'accord possibles, trouver des pistes pour surmonter ces clivages et rapprocher les positions des acteurs de la société civile dans le cadre des plaidoyers, et enfin améliorer la cohérence des actions de coopération qui visent les paysans et les consommateurs urbains.

### Objectifs de l'étude

- 1- Analyser les perceptions et les conséquences de la mesure d'interdiction des exportations de certains produits agricoles en 2007 – 2008 ;
- 2- Proposer des améliorations de coopération entre les paysans, les consommateurs et les commerçants.

Il s'agit d'animer des discussions sur l'impact des mesures gouvernementales ou des autorités locales, sur l'impact des marchés internationaux mais aussi sur celui des prix au producteur sur les prix au consommateur et la question de la répartition des marges (du point de vue des acteurs). Les discussions devront aborder de manière plus globale les pratiques des acteurs, notamment des commerçants souvent montrés du doigt (crédit proposé par les commerçants qualifié d'usuraire par les producteurs, fraudes diverses notamment sur les pesées).

**L'animateur doit veiller à ce que les participants expliquent, justifient, illustrent leurs propos, et doit apporter des éléments d'analyse pour relativiser les positions trop tranchées (ex. les marges des commerçants jugées trop élevées et qui expliqueraient systématiquement les bas prix aux producteurs et les prix élevés à la consommation alors qu'ils**

**supportent des charges, assurent un rôle de collecte et de transport vers les marchés urbains et que d'autres facteurs peuvent être évoqués, comme par exemple le stockage paysan et la régulation de l'offre pour éviter des baisses trop fortes du prix au producteur))**

## **Questionnaire**

### **A- Producteurs**

1. Vous vous souviendrez qu'en 2007 – 2008, la Guinée a connue une flambée des prix des produits agricoles.
  - Quelle est pour vous la cause de cette hausse des prix sur le marché ?
  - Avez-vous vous-même ressenti une hausse des coûts de production (intrants, main d'œuvre) ?
  
2. Pour les produits alimentaires de production locale se trouvant sur les marchés guinéens :
  - Quel est le rôle de chaque acteur de la filière (producteur, commerçant) dans la fixation du prix ? Quel est le gain de chacun (partage de la marge) ?
  - Comment fixez-vous le prix de vos produits ?
  - Quelles sont les pratiques de chaque acteur dans l'échange commercial (relation avec commerçant (pesée, fixation prix, crédit, ...)) ?  
Notamment, expliciter le cas du : riz, pomme de terre, manioc, igname (selon les régions)
  
3. Suite à cette augmentation des prix sur le marché, l'Etat guinéen a pris des mesures d'interdiction de toutes les exportations de certains produits agricole.
  - Que pensez-vous de cette mesure ?
  - Quelles ont été des applications concrètes localement ?
  - Quel a été l'impact de cette mesure sur votre activité de production et la vente de vos produits ?  
Notamment, expliciter le cas du : riz, pomme de terre, manioc, igname (selon les régions)
  
4. Aujourd'hui, cette mesure d'interdiction n'est plus en vigueur. Souhaitez-vous qu'on continue à l'appliquer ? Pourquoi ? De quelle manière ?
  
5. Pour le financement de vos activités :
  - Avez-vous recours au crédit ?
  - Si oui auprès de qui, et pourquoi ? A quel taux ?

**B- Consommateur :**

6. Vous vous souviendrez qu'en 2007 – 2008, la Guinée a connue une flambée des prix des produits agricoles.
  - Quelle est pour vous la cause de cette hausse des prix sur le marché ?
  - Avez-vous vous-même ressenti un impact sur les denrées alimentaires courantes ?
  
7. Pour les produits alimentaires de production locale se trouvant sur les marchés guinéens :
  - Quel est le rôle de chaque acteur de la filière (producteur, grossistes, détaillants, autres...) dans la fixation du prix ? Quel est le gain de chacun (partage de la marge) ?
  - Quelles sont les pratiques de chaque acteur dans l'échange commercial (relation entre les acteurs, partage de la marge, ... (pesée, fixation prix, crédit, ...) ?  
Notamment, expliciter le cas du : riz, pomme de terre, manioc, igname (selon les régions)
  
8. Suite à cette augmentation des prix sur le marché, l'état guinéen a pris des mesures d'interdiction de toutes les exportations de certains produits agricole.
  - Que pensez-vous de cette mesure ?
  - Quelles ont été des applications concrètes localement ?
  - Quel a été l'impact de cette mesure sur le prix des denrées alimentaires de première nécessité ?  
Notamment, expliciter le cas du : riz, pomme de terre, manioc, igname (selon les régions)
  
9. Aujourd'hui, cette mesure d'interdiction n'est plus en vigueur. Souhaitez-vous qu'on continue à l'appliquer ? Pourquoi ? De quelle manière ?
  
10. Pour le financement de vos activités :
  - Avez-vous recours au crédit ?
  - Si oui auprès de qui, et pourquoi ? A quel taux ?

**C- Commerçant :**

11. Quel rôle jouez-vous dans l'approvisionnement des marchés locaux en produits agricole ?
12. Comment vous achetez les produits agricoles que vous vendez sur le marché ? (Provenance, intermédiaire,.....)
13. Qui fixe les prix : Est-ce les autorités locales ? Est-ce vous vous-même ? Quelles sont vos difficultés ?
14. Vous vous souviendrez qu'en 2007 – 2008, la Guinée a connue une flambée des prix des produits agricoles.
  - Quelle est pour vous la cause de cette hausse des prix sur le marché ?
  - Avez-vous vous vous-même ressenti une hausse du prix des denrées auprès des fournisseurs (producteurs) ?
15. Pour les produits alimentaires de production locale se trouvant sur les marchés guinéens :
  - Quel est le rôle de chaque acteur de la filière (producteur, commerçant) dans la fixation du prix ? Quel est le gain de chacun (partage de la marge) ?
  - Comment fixez-vous le prix de vos produits ?
  - Quelles sont les pratiques de chaque acteur dans l'échange commercial (relation avec producteur et/ou intermédiaire (pesée, fixation prix, crédit, ...)) ?  
Notamment, expliciter le cas du : riz, pomme de terre, manioc, igname (selon les régions)
16. Suite à cette augmentation des prix sur le marché, l'état guinéen a pris des mesures d'interdiction de toutes les exportations de certains produits agricole.
  - Que pensez-vous de cette mesure ?
  - Quelles ont été des applications concrètes localement ?
  - Quel a été l'impact de cette mesure sur votre activité de production et la vente de vos produits ?  
Notamment, expliciter le cas du : riz, pomme de terre, manioc, igname (selon les régions)
17. Aujourd'hui, cette mesure d'interdiction n'est plus en vigueur. Souhaitez-vous qu'on continue à l'appliquer ? Pourquoi ? De quelle manière ?
18. Pour le financement de vos activités :
  - Avez-vous recours au crédit ?
  - Si oui auprès de qui, et pourquoi ? A quel taux ?
  - Pratiquez-vous une activité de crédit ?