



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

22079

135 p.
Tables
Graphs
Diagrams

REPUBLIQUE DE GUINEE

MINISTERE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PREPARATION DU CADRE
DU SCHEMA DIRECTEUR
D'INDUSTRIALISATION DE LA GUINEE

PHASE II

LES FILIERES PRIORITAIRES :

- DIAGNOSTICS APPROFONDIS
- ELABORATION DE STRATEGIES

PROJET N° DP/GUI/89/003



NOVEMBRE 1990

INTER G

INTRODUCTION

I - CADRE GENERAL

Au cours de sa séance du 6 septembre 1990 et sur la base des conclusions et recommandations issues de la première phase de l'intervention d'INTER G, le Comité National du Schéma Directeur d'Industrialisation a retenu six filières prioritaires, à savoir :

- Fruits et légumes
- BTP/Matériaux de construction
- Pêche
- Bois
- Corps gras
- Transformation des métaux

et a donné mandat au Consultant d'engager la deuxième phase qui a pour objet de proposer des stratégies de développement pour chacune de ces filières, l'élaboration de ces stratégies prenant appui sur une connaissance approfondie de l'organisation et du fonctionnement de la filière et de son environnement.

Cette partie de l'intervention a trouvé sa matière première dans l'enquête industrielle ayant conduit au découpage du secteur industriel, associant l'existant et le potentiel, en un certain nombre de filières qui font l'objet d'une présentation détaillée dans le volume II du premier rapport intermédiaire. Le choix et l'évaluation des critères conservent ici toute leur actualité dans la mesure où le diagnostic approfondi de chaque filière exploite les conditions de mise en valeur des atouts et recherche les moyens de lever les handicaps pour en assurer le développement.

Si les cinq premières filières énoncées plus haut satisfont pleinement à la notion de "filière industrielle" telle qu'elle a été définie dans les termes de référence et soumise au jugement des critères d'appréciation, il est à noter que la transformation des métaux qui ne figurait pas sous cette appellation dans la liste des filières identifiées a été retenue par le Comité National dans une acception plus large étendue à la maintenance et à la formation professionnelle, secteurs intervenant en appui des autres filières.

II - DEROULEMENT DE LA MISSION

A l'image de la première phase associant la partie guinéenne à l'enquête industrielle et à son exploitation, la deuxième partie de l'intervention a mis l'accent sur la concertation en l'étendant à l'ensemble des acteurs participant à l'activité de chacune des filières ou intéressés à son devenir.

Les Groupes Stratégiques constitués dans cette intention ont ainsi réuni, selon l'importance de la filière, les représentants :

- de l'activité industrielle
- des secteurs d'appui
- des institutions de contrôle
- des organismes de promotion et d'aides

animés par la Cellule d'Appui Technique et les experts du Consultant.

Sur la base des travaux de la première phase, chaque Groupe Stratégique au cours de ses réunions successives s'est interrogé sur la configuration de

la filière et sur l'analyse-diagnostic (passée ou en cours) avant de rassembler ses réflexions sur les objectifs à privilégier et le(s) scénario(s) susceptible(s) de les atteindre : c'est le résultat de cette concertation permanente qui constitue la matière des propositions de stratégie soumises au Comité National dans le présent rapport.

Au-delà de cette organisation au niveau de la filière, des Comités Techniques ont engagé des travaux d'expertise et de proposition portant sur un certain nombre de thèmes participant à l'environnement de l'ensemble des filières (infrastructures, réglementation, système bancaire...) et dont les conclusions viendront en appui des plans d'action qui seront établis au cours de la phase suivante.

La mise en oeuvre du processus de concertation permet de tirer les premiers enseignements suivants :

- l'objectif recherché d'un lieu d'échanges et de propositions entre les acteurs d'une même filière a été atteint si l'on en juge par la participation active aux Groupes Stratégiques et par la contribution apportée à la mise au point des stratégies
- la priorité accordée aux représentants de l'activité industrielle (la présidence du Groupe Stratégique, en particulier) et l'ouverture faite aux organismes extérieurs ont apporté à la discussion un caractère à la fois constructif et réaliste qui a été notamment ressenti dans la mise au point des stratégies
- le niveau de représentativité et de développement propre à chaque filière oblige à s'interroger sur la pérennité des Groupes Stratégiques lors de la mise en oeuvre des programmes d'action : mais l'intérêt manifesté à l'occasion des premières réunions et leur prolongement dans un cadre plus restrictif autorisent à penser qu'à la fois parmi les industriels et les autres acteurs il existe une volonté de poursuivre ce mode d'approche du développement industriel, les premiers pour faire connaître les conditions de leur croissance, les seconds pour mettre en place les instruments d'appui. En particulier, la perspective d'une table ronde des bailleurs de fonds à l'issue de ces travaux est de nature à maintenir le processus de concertation.

III - PRESENTATION DU RAPPORT

Un dossier séparé est réservé à chaque filière prioritaire et présente l'organisation ou le fonctionnement de la filière d'une part, une proposition de stratégies pour le développement de la filière d'autre part. Il comprend, en particulier, les chapitres suivants :

- l'organisation générale (activités, acteurs...)
- le fonctionnement (approvisionnements, outil et capacité de production, niveau technologique, recours aux services...)
- les ressources (niveau, consommation, prix de revient...)
- le marché et la concurrence
- la proposition de stratégie

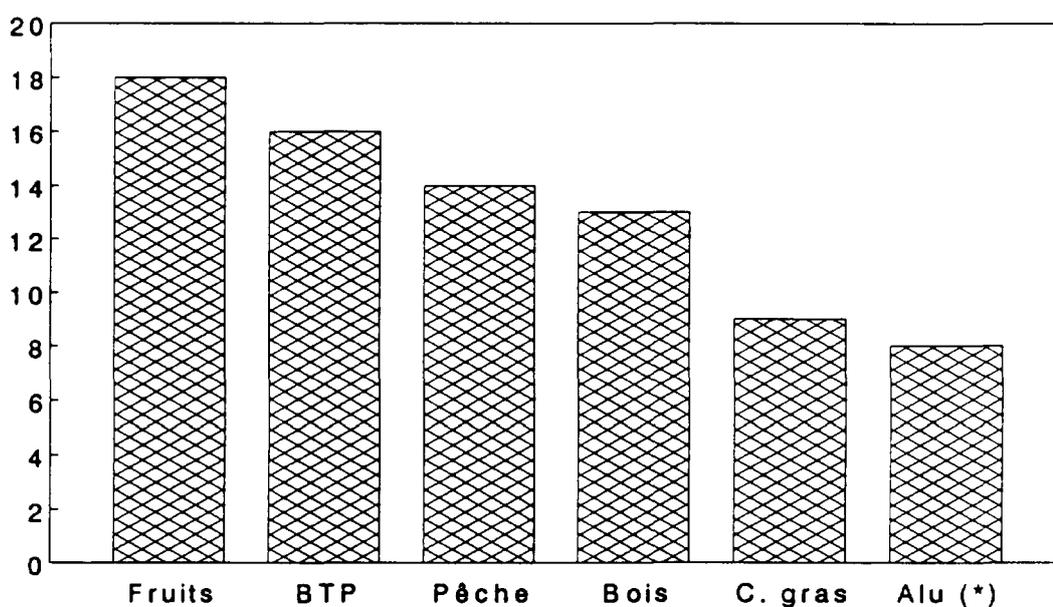
La présentation par filière sera précédée :

- d'un rappel des conclusions de la première phase entérinées par le Comité National et rappelant, en particulier, les arguments ayant justifié le choix des filières retenues.
- d'une synthèse des éléments pris en compte dans l'élaboration des stratégies, en particulier :
 - . les objectifs nationaux adaptés à la filière
 - . la justification de axes de développement retenus

Ci-après : EVALUATION ET CLASSEMENT DES FILIERES
 SYNTHESE DES ELEMENTS PRIS EN COMPTE DANS L'ELABORATION DES
 STRATEGIES

EVALUATION ET CLASSEMENT DES FILIERES

	Fruits et Légumes	BTP Mat. de Construct.	Pêche	Bois	Corps Gras	Aluminium (*)
CRITERES DE STRATEGIE						
1-Valorisation des ressources primaires	+++	++	+++	+	++	+++
2-Capacité d'absorption du marché national	+	++	++	++	+++	
3-Régionalisation de la filière	++	++	+	++	++	
4-Amélioration de la balance commerciale	++	--	++	+	+	+++
sous-total	8	4	8	6	8	6
CRITERES DE STRUCTURATION						
5-Participation à la valeur ajoutée nationale	+	+++	++	+	++	+++
6-Entraînement sur l'activité indus. et l'emploi	+++	+++	++	+	++	++
7-Dépendance des infrastructures et services	--	--	--	--	--	---
8-Stimulation de l'artisanat	+	++	++	++	+	+
sous-total	3	6	4	2	3	3
CRITERES DE COMPETITIVITE						
9-Résistance aux contraintes extérieures	+	++	++	++	+	---
10-Sensibilité à la concurrence des import.	++	++	-	++	-	+++
11-Seuil de l'investissement	++	+	-	+	--	---
12-Avantages comparés de la Guinée	++	+	++			++
sous-total	7	6	2	5	-2	-1
TOTAL GENERAL	18	16	14	13	9	8
CLASSEMENT	1	2	3	4	5	6



(*) : Selon décision du Comité National, la filière Aluminium devient Transformation des Métaux

OBJECTIFS NATIONAUX ADAPTES A LA FILIERE	JUSTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT
<p>FRUITS ET LEGUMES</p> <ul style="list-style-type: none"> - valoriser les avantages de la Guinée - améliorer les revenus agricoles et stabiliser les populations - fournir en produits frais le marché national - rentabiliser et diversifier l'agro-industrie existante - reconquérir les créneaux d'exportation 	<ul style="list-style-type: none"> - assurer, par une production abondante, le développement conjoint : <ul style="list-style-type: none"> . du marché local . de l'exportation . de la transformation - intégrer les producteurs aux différentes étapes d'évolution de la filière - créer immédiatement un profit réalisable avec les moyens existants
<p>MATERIAUX DE CONSTRUCTION</p> <ul style="list-style-type: none"> - valoriser les ressources nationales en matériaux de construction - inciter les entreprises de la filière à substituer les matériaux locaux aux produits importés - offrir les capacités d'absorption des programmes prévisionnels de construction et d'infrastructure - intensifier les relations inter-industrielles en amont et en aval 	<ul style="list-style-type: none"> - permettre à la filière de jouer son rôle stratégique dans le développement économique - privilégier les matériaux de construction susceptibles d'être produits dans les unités existantes - préconiser des implantations régionales dans un souci de limitation de coût de transport - associer l'artisanat au développement de la filière
<p>PECHE</p> <ul style="list-style-type: none"> - valoriser tout en le préservant le potentiel halieutique - augmenter la consommation en protéines de la population - accroître les recettes d'exportation - promouvoir simultanément les activités industrielles et artisanales - rentabiliser les équipements existants : ports, flotte... 	<ul style="list-style-type: none"> - assurer la distribution régulière du poisson dans les régions de l'intérieur - préserver un équilibre harmonieux entre la pêche artisanale et la pêche industrielle - désenclaver la pêche industrielle en associant son développement à d'autres branches d'activité
<p>BOIS</p> <ul style="list-style-type: none"> - mieux rentabiliser l'exploitation de la ressource ligneuse - satisfaire les besoins nationaux - améliorer la qualité et la présentation des produits - substituer la production locale aux importations de produits élaborés - organiser les acteurs de la filière 	<ul style="list-style-type: none"> - adapter l'implantation de l'outil de production à la disponibilité des ressources - intégrer les étapes de transformation de la filière tout en favorisant leur diversification - reconnaître et structurer la profession des scieurs de long - fournir à la filière un savoir-faire et un cadre normatif
<p>CORPS GRAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - valoriser les ressources naturelles et leur régionalisation - assurer l'autosuffisance nationale par la promotion des productions oléicoles - améliorer la balance commerciale par substitution - répondre aux conditions satisfaisantes de santé 	<ul style="list-style-type: none"> - utiliser les capacités de production existantes (huile, savon) - freiner les importations d'huile raffinée dont la qualité, par ailleurs, ne correspond pas à l'utilisation - neutraliser les opérations de dumping à l'entrée qui affectent particulièrement cette filière - satisfaire localement les besoins régionaux
<p>TRANSFORMATION DES METAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> - satisfaire aux besoins importants du marché national - avoir un effet d'entraînement sur l'activité industrielle des autres filières - améliorer la balance commerciale par substitution - mobiliser les ressources humaines en les portant à un niveau technologique satisfaisant 	<ul style="list-style-type: none"> - utiliser les capacités existantes de production - résorber le fort déficit en disponibilités de maintenance et en pièces détachées de base (coût, délai, immobilisation) - impliquer l'artisanat dans le développement de la filière - combler les carences (quantité et niveau) en personnel technique pour la filière et les autres industries utilisatrices



INTER G

FILIERE FRUITS ET LEGUMES

I - ORGANISATION GENERALE

La filière fruits et légumes s'articule autour de la valorisation en frais et en produits transformés de ces productions. Les débouchés de cette filière sont le marché guinéen et le marché international.

Cette filière va jouer un rôle important dans l'économie guinéenne :

- contribution à l'équilibre alimentaire des populations
- maintien de l'emploi en milieu rural
- génération de devises par le biais des exportations.

I.1. - ACTIVITES DE LA FILIERE

Dans la filière on distingue :

- la production, le tri et le calibrage de fruits et légumes frais
- l'exportation des fruits et légumes frais
- la transformation des produits frais (conserves, jus de fruits, pulpes, confitures, deshydratation).

La production de la filière fruits et légumes a connu de fortes variations au cours des dernières décennies, variations liées aux divers changements de statut.

Il suffit de considérer l'évolution des productions des deux principaux produits d'exportations : l'ananas et la mangue. Pour le premier entre 1975 et 1985 les exportations sont passées de 6.300 T à 300 T pour remonter à 1.300 T en 1989. Pour le second entre 1975 et 1985 les tonnages ont chuté de 1.300 T à 190 T pour atteindre 1.000 T en 1989.

La production de légumes, exception faite des cultures traditionnelles (manioc, fonio...), est encore peu répandue.

I.2 - ACTEURS DE LA FILIERE

On distinguera :

- les producteurs
- les exportateurs
- les transformateurs

Les producteurs

La production de type industriel est très peu développée en Guinée. Seules SALGUIDIA et SAMED ont de grandes plantations de type industriel.

La majeure partie de la production est assurée par des petits producteurs regroupés ou non en coopératives ayant des terrains très parcellisés (notamment dans la région de Kindia).

Il existe cependant quelques producteurs de type intermédiaire, c'est-à-dire pouvant, par exemple, produire 50 à 60 T d'ananas par saison et par producteur. C'est dans la région de Mafarinya que l'on en trouve le plus : 5 à 7 producteurs.

La production guinéenne de fruits est donc essentiellement caractérisée par une atomisation des producteurs.

L'encadrement technique est peu développé, seules des sociétés comme SALGUIDIA, SAMED, SAIG MAMOU ou GUINEE FLEURS le pratiquent.

Les exportateurs

En 1988/1989 on recensait 8 exportateurs principaux : SALGUIDIA, SOFILCI, FRUITEX, AFRIC FRUITS, SOGUITIE, BANGOURA, BIOGUINEE, GUINEE FLEURS.

Les deux sociétés SALGUIDIA et FRUITEX ont totalisé à elles seules en 1988/1989 50 % des exportations globales de fruits et légumes. Les autres exportateurs privés sont réunis au sein du R.E.F.L.E.G.

Les transformateurs

La transformation des fruits frais est assurée par des entreprises généralement implantées auprès des sites de production. La distance maximale n'excédant guère les 150 km. Ce sont :

- en état de marche :

SALGUIDIA (société d'économie mixte : Etat libyen/Etat guinéen)

- en cours de réhabilitation :

SAIG MAMOU détenu à 55 % par des privés français (SIASS et JOUVAL INTERNATIONAL), 35 % par des privés guinéens, 10 % par l'Etat. L'objectif de redémarrage courant 1990 va être pénalisé par le retrait de la SIASS qui avait l'initiative du groupement. La capacité de transformation devrait être de 20.000 T/an de produits à transformer. SAIG MAMOU se trouve en Moyenne-Guinée.

- à l'arrêt :

l'USINE DE JUS DE FRUITS de Kankan (en Haute Guinée) qui a été récemment cédée à des privés guinéens.

- à l'arrêt :

LE COMPLEXE DE BOISSONS de Foulayah Kindia (C.B.F.K) situé en Moyenne Guinée.

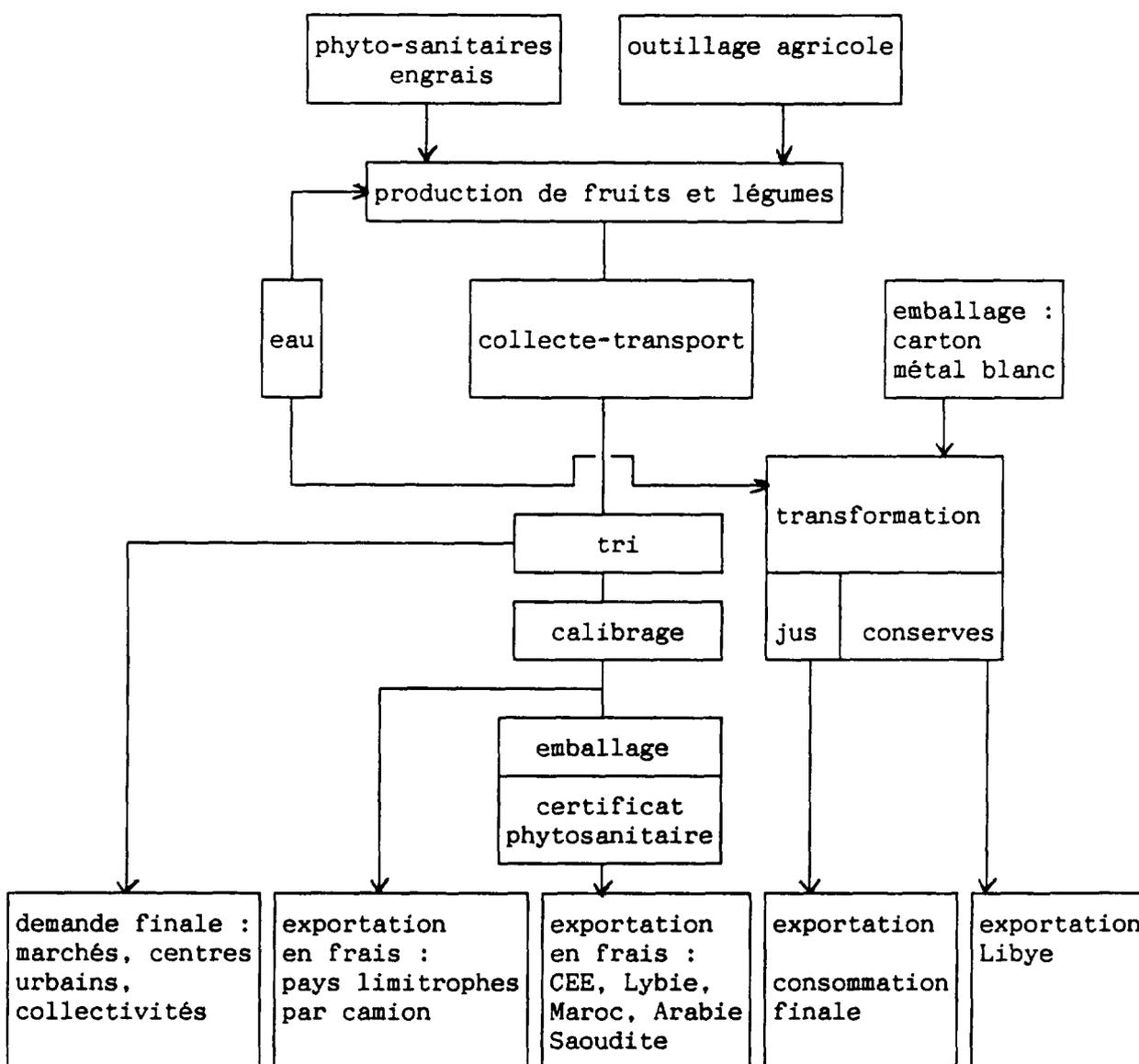
La privatisation de ce complexe, arrêté à ce jour, est en cours.

Le capital sera de 340 millions de GNF répartis comme suit :

- SIASS : 20 %
 - UNIBRA : 10 %
 - CFAO : 10 %
 - PROPARCO : 20 %
 - Privés Guinéens : 40 %
- } associés

Seule SALGUIDIA fonctionne aujourd'hui.

I.3 - SCHEMA D'ORGANISATION



II - FONCTIONNEMENT

II.1 - APPROVISIONNEMENTS

II.1.1 - Les inputs pour la production des fruits frais

Les rejets (semence pour l'ananas) sont produits localement en entretenant les pieds d'ananas récoltés. Il en est de même pour les bananes, les papayes. Les variétés existantes conviennent pour un développement de ces productions (ananas cayenne lisse dans la région de Maférinyah et Baronne Rothschild dans la région de Kindia, bananes Poyo, Rose et Freyssinet...).

Pour les autres productions l'on se heurte généralement à un manque de matériel végétal adapté (par exemple mangues de verger naturel non greffées non adaptées à l'exportation) ou de semences saines ou de bonne qualité.

L'amalgame de variétés et d'espèces dans une même plantation (surtout pour la mangue) rend difficile toute prévision fiable de production.

Les semences de légumes sont d'origine importée et doivent être renouvelées fréquemment.

Les intrants (engrais, produits phytosanitaires) sont tous importés. Le manque de devises et de fonds de roulement limite très fortement l'utilisation de ces produits et en conséquence les productions sont d'un rendement relativement bas, et d'une qualité médiocre (maladies...).

L'outillage agricole est très rudimentaire, les quelques équipements mécaniques existants (tracteurs, motopompes...) sont souvent inutilisables par manque de pièces de rechange : l'artisanat pour l'outillage agricole est très peu développé.

D'une manière générale :

- le manque de main d'oeuvre qualifiée
- le manque d'intrants agricoles
- la production de type artisanal à faible rendement
- le manque de matériel végétal adapté ou de semences de bonne qualité
- le manque d'études pédologiques
sont cause de dysfonctionnement important dans un pays ayant de hautes potentialités agricoles.

II.1.2 - L'approvisionnement des exportateurs et des industries de transformation

A l'irrégularité de la production agricole précédemment explicitée s'ajoutent :

- les difficultés d'accès aux champs rendant difficile le drainage des productions vers les centres de transformation ou d'exportation

- le manque d'infrastructures routières et le manque de moyens adéquats de transport
- le manque de structures de collecte

qui entraînent une perte importante de produits (pourriture), une irrégularité des transports, un surcoût...

II.2 - OUTIL ET CAPACITES DE PRODUCTION

La production

Hormis les grandes plantations et les producteurs privés bénéficiant d'aide étrangère, les producteurs locaux souffrent :

- d'un manque d'outillage et de moyens de transport appropriés (charettes, remorques)
- d'un manque d'engrais et de produits phytosanitaires
- de manque de formation

En règle générale :

- les surfaces sont sous-exploitées avec des périodes de jachère trop longues
- les vergers nécessitent une régénération et certaines variétés ne sont pas adaptées.

La production actuelle d'ananas est de l'ordre de 2.500 à 3.000 T pour les plantations paysannes et 2.000 T environ pour les deux grandes plantations SALGUIDIA et SAMED.

Les rendements sont en moyenne :

- 45 à 50 TN/ha pour quelques plantations privées ou de type industriel
- 25 TN/ha pour la majorité des autres plantations

Ces rendements sont faibles puisque les pays concurrents atteignent 60 à 65 TN/ha.

Du tonnage produit ne sont exportables que 1.500 à 2.000 T, le reste étant déclassé pour cause de calibre et/ou maladie.

Le verger manguier est très vieux, disparate et nécessite une régénération totale : renouvellement et sélection de variétés. La production de mangues greffées se situe aujourd'hui aux alentours de 20.000 T dont seulement 4.000 T sont exportables pour des raisons de poids et de maladie.

Le rendement moyen est actuellement de 120 à 200 kg/arbre.

Les bananeraies sont inexistantes et devraient être entièrement reconstituées.

Les plantations de marakoudja (fruits de la passion) réalisées dans les environs de Mamou sont d'une variété (jaune) ne convenant qu'à la production de jus, alors que la variété violette pourrait alimenter le marché jus et le marché frais.

En ce qui concerne les légumes non traditionnels, la culture se développe progressivement dans les régions de Labé et Kindia (choux, carottes, haricots verts, pommes de terre, oignons...). Seul le haricot vert est exporté mais encore en quantité limitée.

En règle générale l'évacuation de la production se heurte à deux contraintes :

- le manque de moyens de transport de proximité pour faciliter la collecte : mauvais état des pistes, carence en moyens de traction...
- le manque d'infrastructures de transport sur grande distance.

La commercialisation, l'exportation

La commercialisation des productions fruits et légumes n'est absolument pas organisée, faute de coordination entre les différents acteurs. L'abandon des organisations mises en place par la 1ère République a laissé un vide qui n'est pas encore comblé.

Commercialisation sur le marché intérieur

Le manque de production, les difficultés de transport et la mauvaise répartition entraînent un surcoût des produits ne permettant pas à une grande partie de la population de diversifier ses approvisionnements. Les manques périodiques sur les marchés favorisent les importations de produits concurrents, par exemple les oignons, les pommes de terre. Le marché est désorganisé et les prix très élevés ; ainsi, l'ananas payé au producteur 80 FG le kg est revendu 300 FG le kg environ.

L'exportation

Les exportateurs achètent l'ananas en "bord champ" après tri et calibrage par le producteur. Le manque de formation et de suivi se traduisent souvent par un non respect des normes internationales. En outre le matériel de calibrage (calibreuses tourangelles à contre poids) existant à Conakry (Sté FRUITEX) n'a jamais été utilisé.

L'exportateur fournit les cartons d'emballage. Ceux-ci fabriqués par la S.G.E sont coûteux et pourraient être améliorés (le coût élevé des emballages est essentiellement imputable au très faible niveau de production de l'unité par rapport à sa capacité effective). Les prix pratiqués par cette société sont au moins supérieurs de 20 % à ceux pratiqués à LAS PALMAS ou en COTE D'IVOIRE.

Le manque d'équipements de stockage (au port et à l'aéroport) handicape fortement la qualité et la régularité des exportations de fruits.

La transformation

Les unités de transformation implantées en Guinée sont les suivantes (deux d'entre elles ne produisant que des jus de fruits) :

SALGUIDIA installée à Maférinyah en Guinée Maritime est conçue pour produire des conserves de fruits (ananas notamment) et des jus de fruits (mangues, agrumes) sous forme de jus, concentrés, nectars. Les capacités de production sont :

- ligne ananas : 10.000 t/an
- ligne mangue : 1.500 t/an
- ligne agrume : 1.800 t/an

Le taux d'utilisation des capacités varie entre 10 et 25 %.

L'unité a été réhabilitée en 1982 et dispose des sections suivantes :

- préparation de fruits
- fabrication et conditionnement de conserves ananas et prunes (kantinyi)
- extraction, raffinage de pulpe de mangue
- extraction de jus d'agrumes
- préparation de nectars
- concentration de jus
- conditionnement de jus, nectars, concentrés, pulpe
- fabrication de jus gazeux (mais il n'y a pas d'équipement de conditionnement)
- 1 ferblanterie

Il faut souligner que :

- cette installation est prévue pour des jus pasteurisés or actuellement c'est le congelé (concentré, pulpe) qui se développe sur les marchés occidentaux
- la ferblanterie, dans les conditions d'exploitations actuelles, n'est pas rentable. C'est une belle installation mais inadaptée par sa grande capacité. Précisons que le type de boîtes produites est soudé à l'arc et non embouti
- l'énergie électrique est fournie par 2 groupes électrogènes (275 et 500 KVA). Pour ses approvisionnements SALGUIDIA a besoin du concours de planteurs privés pour 5 % de ses besoins en ananas, 95 % en mangues et 100 % en agrumes et autres.

SAIG MAMOU située en Moyenne-Guinée a une capacité de 20.000 t/an de produits à transformer :

- tomates : 6.500 t/an
- mangues : 4.000 t/an
- agrumes : 8.000 t/an
- fruits de la passion

Seule la partie production jus de fruits (concentrés pasteurisés) a été réhabilitée. L'unité est actuellement arrêtée, elle comprend :

- 1 ligne de préparation des fruits
- des unités d'extraction propres aux différents fruits
- 1 ligne de préparation de jus après extraction
- 1 atelier de concentration
- 1 ligne de conditionnement de jus de fruits et concentrés
- 1 ligne de conditionnement de concentrés de tomates
- le laboratoire

Elle a été conçue pour produire :

- du concentré de tomate : 28° Brix
- de la pulpe de mangue
- du jus de la passion : 13° Brix
- du concentré de jus de la passion : 54° Brix
- du jus pulpeux d'orange : 13° Brix
- du concentré de jus d'orange : 65° Brix

SAIG MAMOU compte s'approvisionner auprès des paysans de son environnement qu'elle encadre et dont elle garantit l'absorption totale de la production.

Unité de Jus de Fruits de Kankan

Cette unité située en Haute Guinée est équipée d'une ligne agrumes, d'une chaîne universelle pour jus pulpeux et d'une ligne de concentration.

Les capacités théoriques sont de :

- 644 tonnes de jus d'orange
- 74 tonnes de pamplemousse
- 1.176 tonnes de mangue

L'usine vient d'être privatisée et est arrêtée, mais ces dernières années elle tournait à 15 % de ses capacités théoriques.

Le Complexe de Boissons de Foulaya Kindia

L'unité est arrêtée. Sa capacité de production est de 35.000 Hl de jus de fruits par an. Il n'a pas été possible de visiter l'unité mais selon les contacts pris à Conakry l'unité nécessitera une réhabilitation.

II.3 - LE NIVEAU TECHNOLOGIQUE

Le niveau technologique des différentes activités de la filière est :

- faible au niveau de la production : mauvais rendement, maladies, manque d'outillage, d'intrants, de formation et d'encadrement
- faible au niveau de l'exportation : une part des produits arrivant en Europe n'est pas conforme aux normes et les conditions d'exportation font que les pertes sont importantes (pourrissement, vente bradée sur les marchés de Conakry lorsque les tonnages destinés à l'exportation arrivent après le décollage de l'avion)
- moyen au niveau de la transformation : les deux unités en état de marche ont un niveau technologique relativement satisfaisant, cependant :
 - . les productions de jus (SALGUIDIA et autres unités à l'arrêt), compte tenu du type de produit (concentré, pasteurisé), ne sont adaptées qu'à la consommation nationale et aux pays limitrophes
 - . le conditionnement de SALGUIDIA est inadapté

II.4 - RECOURS AUX SERVICES EXTERIEURS

Le recours aux services extérieurs concerne essentiellement le transport et les utilités. Ceux-ci étant particulièrement défectueux, l'ensemble de la filière fruits et légumes est largement handicapée par :

- le manque d'infrastructures de transport et de télécommunications : mauvais état des pistes et axes routiers, parc de camions disponibles vétuste et mal entretenu. Actuellement il est aussi cher de produire "bord champs" que d'emballer et transporter jusqu'à l'avion, ce qui est tout à fait anormal.
- l'absence de distribution d'énergie électrique fiable qui implique l'utilisation de groupes électrogènes et entraîne des coûts de revient plus élevés
- les difficultés de maintenance du matériel agricole, des équipements techniques

Il n'y a pas de formation professionnelle adaptée aux besoins de la filière.

II.5 - DISTRIBUTION, EXPORTATION

Les différents problèmes de transport ont déjà été évoqués précédemment. Compte tenu de l'irrégularité des tonnages et de la situation des zones de collecte, le coût des transports intérieurs peut être évalué entre 0,30 et 0,40 FG/kg. Cependant, il faut souligner l'absence de structures appropriées pour la commercialisation :

- stations de collecte, tri, calibrage
- manque de hangars
- manque de chambres froides (froid positif)

Les exportations de fruits et légumes sont de plus en plus assurées par les transporteurs aériens (en 1988/1989 65 % des exportations totales). En effet le port de Conakry est très cher, le coût du frêt est élevé, les navires ne s'arrêtent qu'à la descente 2 fois/mois (durée de rotation 19-20 jours) et les infrastructures de stockage et empotage sont inexistantes.

La capacité actuelle de frêt aérien est de 74 tonnes/semaines répartie entre :

- UTA : 73 %
- SABENA : 11 %
- AIR AFRIQUE : 11 %
- KLM : 8 %

Les coûts de transport sont pour :

- le transport avion :

UTA, AIR AFRIQUE : 4,50 FF/kg
 SABENA : 30 FB soit 5,10 FF/kg

- le transport maritime Conakry/ Le Havre ou Anvers : 18.000 FF par container réfrigéré 6 TN de fruits.

Les coûts de mise à FOB sont de 1,35 à 1,40 FF/kg alors qu'en COTE D'IVOIRE ils sont de 0,50 FF/kg. Un tel écart résulte pour 0,45 FF/kg du poste "transit à l'aéroport", pour 0,30 FF/kg des droits de sortie et taxes de conditionnement, le reste est dû aux "vacations douanes". Enfin il faut ajouter une taxe de frêt de 5 %.

II.6 - INTEGRATION

Actuellement l'intégration dans la filière est très limitée puisque les unités de transformation en fonctionnement ne peuvent utiliser au mieux que 20 % de leur capacité de transformation par manque de matières premières : la collecte est inorganisée lorsque les unités n'ont pas leur propre exploitation.

La filière des fruits et légumes guinéenne n'a que de très faibles relations avec le reste du tissu industriel guinéen : le seul lien est l'achat d'emballages auprès de la S.G.E., les autres inputs (engrais, produits phytosanitaires, sucre, matières premières pour fabrication d'emballages plastiques et métalliques) étant importés.

II.7 - CADRE INSTITUTIONNEL

Le cadre institutionnel intervient tant au niveau de la production qu'au niveau de la commercialisation et de la transformation.

En effet il n'y a pas actuellement de statut juridique précis pour la production : ainsi le code foncier coutumier confirmé par la loi de 1959 précise que la terre appartient à celui qui l'exploite mais la propriété foncière appartient à l'Etat. Cette loi n'a jamais été abolie.

La 2ème République n'a délivré aux agriculteurs qu'un droit de jouissance et d'usage provisoire ne constituant en rien une forme juridique opposable comme un bail ou une concession amphithéotique de durée fixe déterminée, ce qui empêche tout nantissement de bien immeuble pour asseoir une garantie bancaire et avoir accès au crédit.

Au niveau commercial les créanciers ne disposent pratiquement pas de moyens légaux de poursuite des débiteurs insolvables, le code pénal présentant un vide juridique sur les moyens de faire exécuter les jugements.

Pour les exportations, la filière fruits et légumes bénéficie des conditions favorables à la promotion des exportations mises en place dans le cadre du programme de réforme économique telles que :

- exemption partielle d'impôts sur le BIC
- exonération du droit fiscal de sortie.

Il convient cependant de constater que le développement de la filière se heurte à un certain nombre de contraintes locales présentées ci-après :

- contraintes administratives et financières :
 - . multiplication des taxes (circulation, conditionnement, prélèvement d'échantillons)
- lourdeur des circuits administratifs, certificat phytosanitaire, demande descriptive d'exportation, délivrance du EUR 1 et contrôle d'exportation
- crédits de campagne à des taux préférentiels pratiquement inexistant
- difficulté d'obtention de devises : l'accès au marché aux enchères est subordonné à la présentation par les opérateurs privés de quitus fiscal afférent aux impôts
- absence de lignes de crédit pour les opérateurs économiques guinéens.

Conscients des ces difficultés, un certain nombre d'organismes (Banque Mondiale, FED, Caisse Centrale) ont mis en oeuvre un projet cadre pour la promotion de l'exportation agricole (P.C.P.E.A) comprenant un volet institutionnel et un volet investissement (infrastructures) : différentes études seront lancées portant sur le marché communautaire européen, les conditions de relance des productions fruitières, etc...

II.8 - PERFORMANCES

Si le diagnostic détaillé fait ressortir les contraintes de la filière, il est déterminant de rappeler les atouts de la Guinée dans cette filière :

- la Guinée a longtemps joui d'une excellente image de marque pour toutes ses exportations de produits tropicaux. Celle-ci est certes à réhabiliter mais le label "Guinée" peut bénéficier rapidement de cette ancienne réputation
- l'ananas produit en Guinée est d'une variété très recherchée

- les conditions climatologiques sont très variées et permettent une grande diversification des cultures pour la consommation nationale comme pour l'exportation ou la transformation
- les conditions pédologiques sont telles que les producteurs guinéens peuvent relancer leurs cultures et obtenir d'excellents rendements sans engrais chimiques (à court terme) ce qui allège sensiblement le coût de production. Seuls les produits phytosanitaires sont indispensables.
- dans les conditions actuelles relativement mauvaises, le prix de la production "bord champ" d'ananas et mangue est comparable à celui en COTE D'IVOIRE.
- la Guinée fait partie des pays A.C.P. et peut intervenir sur le marché européen à un moment où des pays comme la COTE D'IVOIRE éprouvent des difficultés dans la régularité, la compétitivité et la qualité de leurs productions.

Actuellement il faut 3,2 hommes/ha/an en COTE D'IVOIRE alors qu'au KENYA on atteint 1,8 homme/ha/an à même niveau de mécanisation.

III - RESSOURCES

III.1 - RESSOURCES EXISTANTES ET POTENTIELLES

La Guinée était dans les années 1950 le principal producteur exportateur de fruits et légumes d'Afrique de l'Ouest. Ce potentiel existe toujours.

Les volumes exportés en 1989 (2.500/3.000 t dont 2.000 t d'ananas) sont encore faibles quoique en progression (500/600 t en 1987), et pourraient atteindre 15/20.000 t pour les seuls ananas frais et mangues à l'horizon 1995.

Par ailleurs, la production destinée au marché intérieur semble considérable et en grande partie inexploitée. Des études de flux révèlent l'existence de zones excédentaires, notamment toute la Guinée Maritime hors Conakry, et des zones déficitaires. Les niveaux réels des potentiels, des productions effectives, des pertes, des flux commercialisés sont inconnus dans l'état actuel des statistiques.

Les moyens de pénétration des différentes zones guinéennes obligent à considérer les possibilités de développement agricole et industriel en fonction des chemins d'accès à ces zones ; nous en délimiterons 3 comme ayant le plus fort potentiel agro-alimentaire :

- La Basse Guinée avec comme principaux centres : Fria, Forecariah, Kindia, Conakry.
- Le Bas et Haut Fouta Djallon, et notamment : Frigiabeh, Mamou, Faranah, Dalaba, Pita, Labe.
- La Haute Guinée : Dabola, Kankan, Kouroussa.

La Basse Guinée

En fonction des températures moyennes et de la pluviométrie, des qualités de terre (bas fonds irrigués, nombreuses jachères) et du réseau routier existant, il est possible de développer toute sorte de production tropicale, particulièrement les cultures traditionnelles donc les plus rapides à remettre en état, telles que : ananas, bananes poyoo, rose ou figue pomme (freyssinette), fruits passion, piment, gimbo, poivre, papaye, goyave.

Il est également possible de développer dans cette région certaines cultures mécanisées (ananas, bananes).

Le Bas Fouta et le Haut Fouta

Avec une pluviosité différente et des températures plus basses cette zone forme une sorte de synthèse entre Labe et Mamou. Elle est favorable au développement arboricole et fruitier et à la culture des légumes (fruit passion, mangue, orange, citron lime, avocats, haricots verts, pomme de terre, choux, carottes, poireaux, en résumé toute culture vivrière).

La propriété des terres est plus morcellée et d'accès plus difficile à cause du relief. Les méthodes culturales sont différentes : c'est la zone des jardins et des fermes de polyali. Le travail attelé peut y être développé ainsi que l'usage de motoculteurs ou de petits engins servant à la fois de moyen de travail et de moyen de transport. Le développement des charettes à bras ou tirées par des boeufs serait un apport considérable aux cultures moyennant un faible coût d'investissement. La desserte par route en direction de Conakry permet des approvisionnements et des collectes rationnelles.

La Haute Guinée

Malheureusement cette zone au riche potentiel arboricole (jaba, manguiers, orangers) n'est pas d'accès suffisant pour s'inscrire dans un développement national. Par contre elle peut en elle-même être un exemple de réalisation régionale tournant autour d'une conserverie adaptée à la production permettant de l'inscrire dans le contexte Guinée à part entière.

Le développement des ressources passera aussi par :

- une amélioration des rendements
- une meilleure sélection des variétés (notamment pour les mangues)
- une diversification des productions pour l'exportation : haricots verts, piments, tomates cerises, cornichons. Ces produits pourraient alimenter un marché lucratif à l'export en frais ou en produits de 4ème gamme en traitement industriel.
- une diversification des productions pour la consommation nationale.

III.2 - COUTS DE PRODUCTION

La production de fruits et légumes étant actuellement très restreinte et effectuée dans des conditions artisanales, il n'y a pas de comptabilité permettant de connaître le coût exact des productions. Cependant, en ce qui concerne l'ananas, il est aujourd'hui vendu "bord champ" entre 80 et 100 GNF.

Les entretiens obtenus au cours des réunions du groupe stratégique ont cependant permis de s'assurer que ce prix permettait de couvrir les frais (frais élevés compte tenu du faible rendement moyen et du taux élevé de pertes).

En ce qui concerne la transformation, la seule unité aujourd'hui en exploitation est la SALGUIDIA. Or le taux d'utilisation de la capacité de transformation étant très faible, les coûts de transformation ne peuvent être considérés comme éléments de référence.

IV - MARCHE ET CONCURRENCE

IV.1 - L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

Les deux grands marchés importateurs de produits tropicaux ou de contre saison sont le marché européen et le marché américain.

Jusqu'aux années 1980 l'on notait une certaine spécialisation des zones d'approvisionnement.

Afrique, pays A.C.P., vers les pays européens.

Amérique Centrale, Amérique du Sud vers l'Amérique du Nord.

Ces dernières années on a vu des produits d'Amérique Latine (Pérou, Brésil) ou du continent asiatique, pour les mangues et les litchis, arriver de plus en plus nombreux sur le marché européen. Par ailleurs au niveau des fournisseurs A.C.P., l'on constate une diversification des sources d'approvisionnement.

Si les pays A.C.P. possèdent des avantages par rapport au reste du monde, il y a évidemment les pourparlers au sein du GATT qui conduiront à une harmonisation de traitement de tous les pays en voie de développement par la Communauté. Il y a de la place pour tous mais "pas d'abonné", aussi faut-il se conformer aux impératifs du marché : aujourd'hui les productions concurrentes sont industrialisées, normalisées (exigence d'une qualité irréprochable), les variétés sont adaptées au goût des consommateurs. Enfin, la régularité est également un atout déterminant sur le marché européen.

En ce qui concerne les conserves d'ananas notamment, il faut savoir que le marché est dominé par les productions concurrentes d'Asie et d'Amérique Latine "DEL MONTE, DOLE, CASTLE AND COOKE".

En ce qui concerne les autres produits transformés, la demande des marchés européens porte essentiellement sur les jus concentrés congelés et les pulpes très épaisses ou "purées" pasteurisées (pour confitures, glaces).

IV.2 - LE MARCHÉ GUINEEN

Compte tenu de l'enclavement des zones de production, les excédents locaux sont difficilement acheminés vers les marchés urbains ou semi-urbains. Les difficultés entraînent des surcoûts et donc une diminution de la demande.

En ce qui concerne les légumes, l'on trouve actuellement sur les marchés de Conakry des produits importés concurrents de ceux produits à Labé : oignons, pommes de terre.

Le marché guinéen est un débouché absolument pas exploité aujourd'hui. Ainsi dans chacune des régions ne trouve-t-on que les productions locales.

Les jus et les conserves de fruits guinéens sont rares sur le marché intérieur, les produits SALGUIDIA ne sont visibles qu'à Conakry et accidentellement dans quelques préfectures du pays. En ce qui concerne les jus, l'on ne trouve pratiquement que des produits d'importation.

IV.3 - LES MARCHES A L'EXPORTATION

Compte tenu des grandes potentialités que représente le Marché Commun Européen, nous nous intéressons tout particulièrement à l'évolution de ce marché.

Ananas

Le marché des produits en frais a doublé entre 1983 et 1988. Sur les 200.000 tonnes importées en 1988 145.000 ont été fournies par la COTE D'IVOIRE contre 165.000 tonnes en 1986. La FRANCE largement en tête importe 73.000 tonnes suivie de la R.F.A. et de la BELGIQUE avec chacune 29.000 tonnes. Le prix de vente moyen varie selon les saisons et la qualité entre 14,50 et 22,00 F/kg.

Mangues

Les importations sont passées de 9.000 tonnes en 1982 à près de 27.000 tonnes en 1988. La part des A.C.P. représentait environ 44 % en 1983 et 23 % en 1988.

Les principaux importateurs sont :

- la GRANDE BRETAGNE : 10.000 t
- la FRANCE : 6.500 t
- les PAYS BAS : 5.000 t

Le prix moyen au cours de l'année oscille, selon la saison et la variété, entre 16,00 F et 22,00 F/kg.

Papayes

C'est un marché en croissance régulière qui double tous les deux ans : 1.200 tonnes en 1983, 6.000 tonnes en 1988. Le BRESIL a perdu des parts de marché mais reste le principal exportateur : 52 % des importations. Le prix varie entre 22 et 24 F/kg.

Haricots verts

Pour ce produit de contre saison les importations sont passées de 20.000 tonnes en 1983 à 35.000 tonnes en 1988 dont 18.000 tonnes fournies par les A.C.P. Les principaux consommateurs sont les PAYS BAS et la FRANCE. Le prix varie selon la qualité et la saison entre 22 et 35 F/kg.

Le marché des fruits et légumes frais offre de réels débouchés. En outre il n'a pas été tenu compte ici des grandes potentialités que représente l'ouverture des pays de l'Est qui ne connaissent pas les fruits tropicaux.

Le marché mondial des pulpes et jus de fruits à usage industriel a fortement augmenté depuis 1977 tant en quantité qu'en valeur. Il représente plus de 2 millions de tonnes et 2,5 milliards de USD en chiffre d'affaires.

Les prix internationaux des pulpes et jus étaient jusqu'à présent assez fluctuants mais tendent à se stabiliser. Ils dépendent de plus en plus de la qualité des produits, or la banalisation n'est plus de règle. Les concentrés et jus d'agrumes dominent toujours (55 %) et influent beaucoup sur les cours des autres principaux jus exotiques. Les pulpes et jus de mangues, fruits de la passion et goyaves représentent un commerce international de plus de 80.000 tonnes. Le marché de pulpes et jus tropicaux se développe plus vite que celui de l'orange et l'ananas. De nouveaux producteurs ont donc leur chance surtout en fruits de la passion et mangues, produits porteurs.

V - PROPOSITIONS DE STRATEGIES

Le diagnostic approfondi et les réunions du groupe stratégique ont permis d'identifier les objectifs nationaux adaptés à la filière, de retenir les axes de développement et d'examiner les scénarios de stratégie.

V.1 - OBJECTIFS NATIONAUX ADAPTES A LA FILIERE

La filière fruits et légumes doit :

- valoriser les atouts indéniables de la Guinée
- améliorer les revenus des agriculteurs et stabiliser les populations
- permettre à la population guinéenne d'accéder à des produits frais, au coût le plus bas possible et en quantités suffisantes
- permettre le développement d'une agro-industrie et de rentabiliser les investissements industriels existants
- reconquérir des créneaux d'exportation et, par là, générer des devises

V.2 - JUSTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT

Les axes de développement proposés trouvent leur justification ci-après :

- assurer, par une production abondante, le développement conjoint :
 - . du marché local
 - . de l'exportation
 - . de la transformation
- intégrer les producteurs aux différentes étapes d'évolution de la filière
- créer immédiatement un profit réalisable avec les moyens existants

Le diagnostic approfondi a, en effet, permis de constater que :

- l'agriculture guinéenne est actuellement réduite à sa plus simple expression :
 - . produits peu exportables sous leur forme actuelle, insatisfaction des besoins nationaux
 - . insuffisance de matières premières pour les unités de transformation existantes
 - . manque de compétence des producteurs, de "savoir-faire"
- la Guinée a perdu ses parts sur les marchés d'exportation
- les blocages actuels sont d'ordre juridique, logistique, administratif et financier
- il y a un manque de concertation entre les acteurs de la filière
- la quasi inexistence d'activités industrielles ou artisanales d'appui telles que :
 - . outillage agricole
 - . moyens de transport de proximité
 - . récupération de produits dérivés de l'agriculture, la pêche, l'élevage pour la fabrication d'engrais ou d'aliments du bétail

Compte tenu de la situation actuelle, diverses options stratégiques présentées ci-après ont été prises en considération :

- la filière et donc l'agro-industrie ne peut se développer que si les agriculteurs sont partie prenante, les projets de développement ne pouvant être plaqués sur l'existant
- pour développer l'agro-industrie, la production doit "déferler" sur les marchés pour que la valorisation puisse être totale aux trois niveaux suivants :

- . exportation des produits de qualité
- . vente sur le marché local des produits frais
- . transformation des produits hors normes non exportables et des surplus non vendus

Une production abondante permet de baisser le prix de revient et lorsque le prix du marché intérieur baisse, la consommation augmente et les prix se confortent. La production abondante permet une exportation de qualité et des quantités disponibles pour l'industrie plus importantes.

Actuellement la Guinée est dans le schéma inverse : la rareté des produits induit des prix élevés donc la consommation baisse. La faible production ne permet pas une exportation de qualité suffisante (les tonnages disponibles ne permettent pas une réelle sélection), ni le développement de la transformation.

Une production abondante permet une bonne valorisation des productions et assure donc une bonne rémunération pour le producteur.

Il faut créer immédiatement un profit réalisable avec les moyens existants.

V.3 - STRATEGIES PROPOSEES

Deux scénarios ont été examinés :

- le développement rapide et intensif de domaines agricoles pouvant assurer à court terme un volume important de production
- le redéploiement progressif de l'agriculture guinéenne

Le premier scénario n'a pas été retenu car :

- il implique des investissements immédiats très lourds pour lesquels l'on ne peut trouver aujourd'hui de producteurs ou propriétaires guinéens ayant une surface financière suffisante ; les investissements ne pourraient être réalisés que par des sociétés étrangères. Actuellement la conjoncture guinéenne n'est pas favorable à ce type d'investissement et l'absence de régime juridique de la propriété foncière ne le permettrait pas.
- il n'aura pas un effet d'entraînement sur l'ensemble de l'agriculture guinéenne et conduira à une agriculture à deux niveaux
- il ne permettra pas de générer des revenus suffisants pour les petits exploitants et cette population ne sera donc pas stabilisée

Le deuxième scénario permet une évolution plus progressive de l'ensemble de la filière.

A court et moyen terme

- développer les productions à rendement rapide :
 - . l'ananas, qui est une culture traditionnelle pour la consommation locale, l'exportation et la transformation. Il faut passer d'un rendement moyen de 25 t/ha à 50/60 t/ha avec un objectif de 20 à 25.000 t d'export sur la C.E.E. : quantités que le marché peut absorber sans problèmes.
 - . les bananes pour la consommation locale et éventuellement la transformation sous forme de bananes séchées, farine de banane
 - . les haricots verts pour l'exportation en contre saison et la consommation locale
 - . les cornichons pour l'export en frais
 - . les pommes de terre, oignons pour la consommation locale. Le développement de la consommation de pommes de terre peut ralentir l'évolution de la consommation du riz.
- relancer les vergers de mangues par la culture de variétés mieux adaptées à l'exportation. Mais en même temps traiter le verger actuel et utiliser les fruits disponibles pour produire de la "purée" destinée à l'exportation. Aujourd'hui entre 15 et 20.000 tonnes sont collectables.
- relancer les vergers d'agrumes dans la région de Kankan pour l'exportation de proximité et la transformation en jus
- développer de nouveaux produits tels que :
 - . nouvelles variétés de fruits de la passion pour l'export en frais et l'industrie
 - . gingembre pour l'export et la fabrication de boissons
 - . melon, goyave pour l'export et le jus de consommation locale
- installer des stations de calibrage et de conditionnement mobiles permettant la sélection des apports et un arbitrage des prix payés aux producteurs (la totalité de la production est achetée, le producteur n'enregistre pas de pertes)
- installer des lieux de stockage en "froid positif"
- il apparaît également indispensable de développer la formation de vulgarisateurs "jeunes" plus perméables aux nouvelles idées

Dans le cadre de ce redéploiement de l'agriculture, les unités agro-alimentaires existantes sont parfaitement placées par leur situation géographique pour assurer la transformation des surplus et des produits non exportables.

A court terme ces unités s'orienteront vers la production de produits pour le marché local ou les pays limitrophes :

- jus de fruits concentrés pasteurisés
- jus frais pasteurisés

Seule la production de pulpe de mangue pourra être orientée vers les marchés occidentaux ou du Moyen Orient.

Dans le cadre du développement à court terme de la filière, certaines activités industrielles seront également sollicitées :

- développer la production de moyens de transport de proximité (brouettes, charrettes) et d'outillage agricole, ainsi que l'artisanat de maintenance
- promouvoir la production de compost à partir des ordures ménagères ramassées sur le marché et des déchets agricoles
- développer la production de palettes de bois

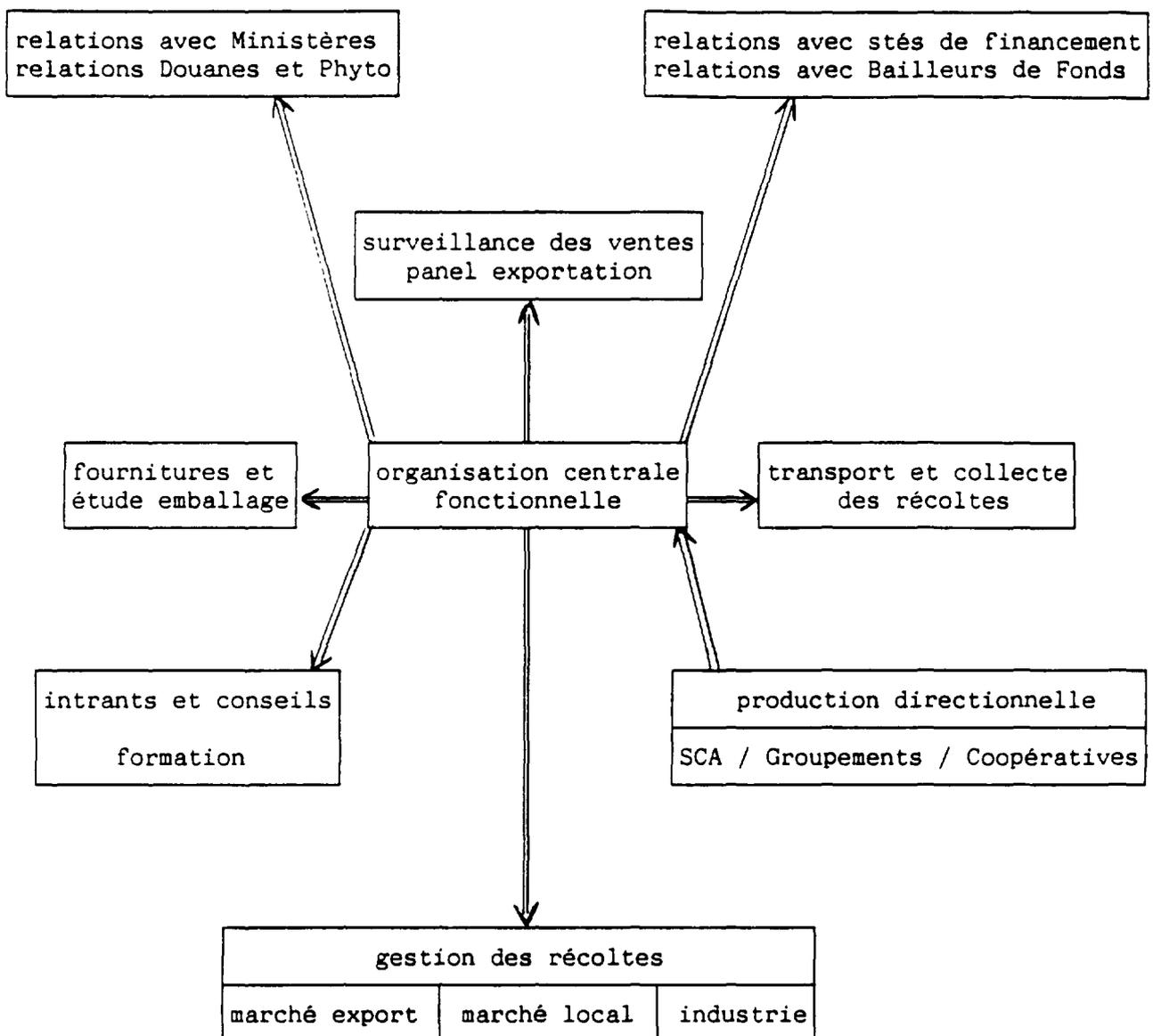
Cette stratégie à court et moyen terme ne pourra se développer que si des structures administratives et juridiques sont mises en place pour fédérer les producteurs tant en face des autorités locales que des industriels guinéens ou importateurs européens, et pour harmoniser une stratégie d'organisation des producteurs établie en étroite collaboration avec le groupe stratégique : ces derniers sont en effet les seuls à avoir la capacité de constituer le capital social en s'associant dans des organismes juridiques assurant des cautions solidaires (sous forme de S.C.A., Groupement, G.I.E, Coopérative...)

La création de ces entités juridiques permettra d'avoir une assise permettant l'accès au crédit.

Les groupes ainsi constitués élisent un Conseil d'Administration qui crée une Organisation Centrale représentative et qui a pour mission de :

- relancer le label "qualité Guinée"
- regrouper les exportateurs en vue de programmer les expéditions et d'obtenir les meilleurs prix d'emballage et de fret et de "verrouiller" le marché en limitant les intervenants importateurs
- créer une force représentative de producteurs guinéens face aux pouvoirs publics
- faire en sorte qu'une augmentation de la production guinéenne couvre les trois volets suivants pour une meilleure rentabilité : export, marché local et industrie, sans perte de substance et sans amener une chute des cours à la production
- organiser la collecte et le transport des récoltes
- centraliser l'achat des intrants et des emballages afin d'obtenir de meilleurs prix
- avoir les relations avec les bailleurs de fonds ou autres sociétés de financement.

L'Organisation Centrale est fonctionnelle et exécute les décisions.



A long terme

Ce n'est qu'ultérieurement que l'on pourra envisager de développer l'exportation sur le marché international de produits transformés lorsque l'environnement industriel de la Guinée permettra d'assurer un suivi et une qualité des produits (chaîne du froid négatif, utilisation de nouvelles technologies...).

S'il n'y a pas de profondes mutations (technologie, marchés..) la Guinée pourra se placer sur les marchés de :

- jus congelés concentrés (fruits de la passion : 54° Brix)
- jus de pulpe d'agrumes et mangues concentrés entre 18 et 24° Brix.



INTER G

FILIERE B.T.P. ET MATERIAUX DE CONSTRUCTION

I - ORGANISATION GENERALE

Cette filière s'articule autour de trois secteurs : le marché du bâtiment, le marché des travaux publics et la production des matériaux de construction.

Elle se caractérise par de nombreuses liaisons avec les autres secteurs de production industrielle, surtout pour sa composante B.T.P., qui fait apparaître la participation de secteurs tels que :

- la production pétrolière pour le bitume
- le bois pour la charpente et le coffrage
- la tréfilerie pour le rond à béton
- la construction métallique pour le bâtiment
- les outils à main et quincaillerie
- les produits d'extraction
- le matériel électrique
- les canalisations en matière plastique pour les adductions d'eau.

Le secteur Bâtiment et Travaux Publics, abordent actuellement une période de croissance, due au programme des investissements publics destiné aux Travaux Publics, pour l'infrastructure routière.. En outre, dans le domaine du bâtiment, le secteur public bénéficie d'un programme de réfection et le secteur privé investit dans la construction industrielle et de logements privés.

I.1 - ACTIVITES

Dans le secteur Travaux Publics les activités de la filière sont tirées par la réalisation d'importants projets d'infrastructure routière, portant notamment sur la construction et le bitumage de nouvelles routes, la réfection des routes existantes et la construction de routes en terre.

Le secteur Bâtiment, a une activité de construction immobilière importante tant dans le secteur privé que dans le secteur d'Etat. Les besoins en logements établis par les Services de l'Habitat à l'horizon 2000 annoncent une activité importante dans ce secteur.

Le secteur matériaux de construction est aussi en pleine expansion : il doit suivre l'évolution du secteur B.T.P. en fournissant les matériaux nécessaires aux programmes précédents.

- Produits :

Les matériaux qui appartiennent à cette filière et qui ont été retenus par le Groupe Stratégique, en dehors du bitume et du fer à béton, sont :

- le ciment
- les concassés (sable et gravier)
- les briques
- le béton manufacturé
- les carrelages de sol
- le bois
- les éléments de couverture
- les produits métalliques
- les autres produits (PVC, verre, etc...)

- Débouchés

Le secteur des Travaux Publics constitue le débouché principal du bitume, des concassés et du béton manufacturé. Les autres produits cités plus haut trouvent preneur dans le secteur Bâtiment.

I.2 - ACTEURS

Pour les matériaux de construction les principales productions sont :

PRODUITS	FABRICANTS
Ciment	Ciments de Guinée
Concassés	SOMIAG
Briques	Briquetterie de Kankan
Parpaing et béton manufacturé	S.G.B.M.
Carrelages de sol	Usine de carreaux de Maneah
Eléments de couverture	Soguifag et Fagg
Produits en aluminium	Simalu et Fagg
Constructions métalliques	Conmetal et USOA
Tuyauteries .V.C.	Indyplagui
Peinture	Guinée Color et Socipeg

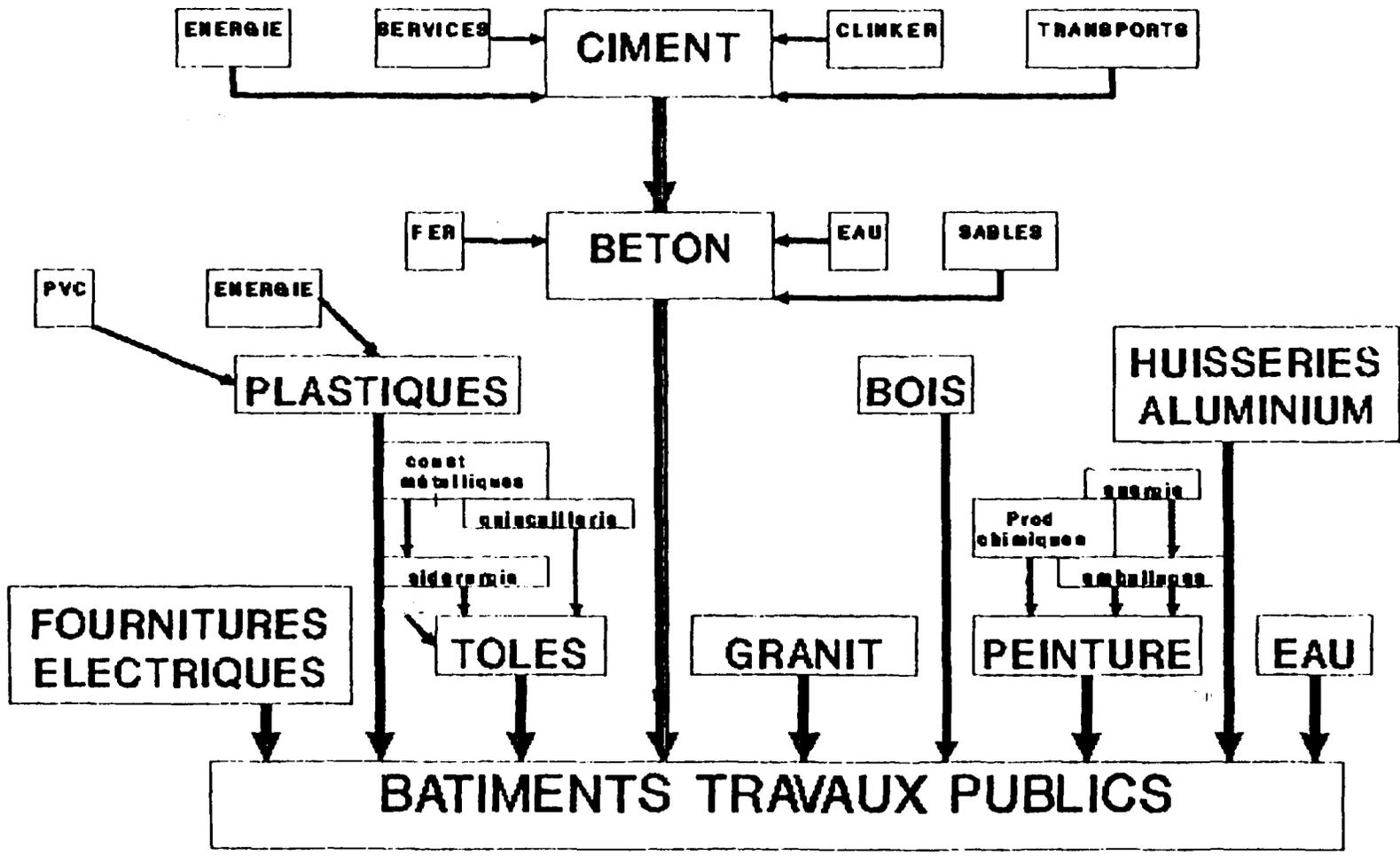
Dans la branche B.T.P., qui est le moteur de la filière, les principaux acteurs sont :

Routes et Génie Civil	Cochery Bourdin Chaussé
Bâtiment	Africof
Routes et Génie Civil	Jean Lefebvre
Bâtiment	Maurice Delens
Génie Civil et T.P.	Nord France
Bâtiment et T.P.	Satom
Bâtiment et T.P.	Astaldi Guinée
Bâtiment	C.D.E.
Bâtiment	Sabci

I.3 - SCHEMA D'ORGANISATION

Le schéma d'organisation est présenté page suivante. Cette filière est l'une des plus structurées, parmi les filières industrielles guinéennes. Le schéma a été élaboré à partir du T.E.I..

FILIERE BTP-MATERIAUX DE CONSTRUCTION



II - FONCTIONNEMENT

II.1 - APPROVISIONNEMENT

L'origine des approvisionnements en matériaux de construction nécessaires au fonctionnement de la filière est indiquée ci-après :

- Matériaux- Origine :

Ciment	Guinée (clinker importé de Grèce et Espagne)
Sable	Guinée
Gravier granit	Guinée
Gravier noir	Guinée
Brique cuite	Guinée (Kankan et Sonfonia)
Brique de terre stabilisée	Guinée (région de Conakry)
Brique de terre compressée	Guinée (région de Conakry)
Parpaing	Guinée - Conakry
Claustra béton	Guinée - Conakry
Linteau armé	Guinée - Conakry
Carrelage	Italie - Espagne - France
Tôle ondulée galvanisée	Côte d'Ivoire - Allemagne - France
Fer à béton	Allemagne - France
Bois	Guinée - Gabon
Fenêtres et portes alu.	Guinée (profilés importés de France et d'Italie)
Vitres	France
Bitume	France

L'évolution des importations de matériaux de construction a été la suivante :

ANNEE	VOLUME MC en TH	VARIATION %
1983	25.896	-
1984	57.324	124,4
1985	73.045	27,4
1986	175.045	139,7
1987	148.148	-15,7

Source : Rapport PAC ED 1988

De 1983 à 1987 leur croissance est de 472,1 % et leur part dans l'ensemble des importations passe de 12 % en 1983 à 27 % en 1987.

II.2 - OUTILS ET CAPACITE DE PRODUCTION

- MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Ciment : Le ciment est produit à partir de clinker importé dans une usine bénéficiant d'un équipement très moderne et d'excellente qualité.

La capacité théorique de CIMENTS DE GUINEE est de l'ordre de 410 000 t/an, mais sa capacité réelle est inférieure : 300/350 000 tonnes/an par suite des arrêts motivés par l'entretien (soit une capacité réelle comprise entre 73 et 85 %). Les besoins du pays sont estimés à 225 000 tonnes/an et l'usine produira cette quantité en 1990, c'est à dire que la capacité réelle devrait atteindre en 1990 un taux de 65 %.

Des extensions en projet permettront d'atteindre une production maximale de 500 000 tonnes/an. Les importations de ciment sont de l'ordre de 30 000 t/an, plus 10 à 20 000 tonnes/an en fraude. La production a été de :

1988 (7 mois)	: 71 000 tonnes
1989	: 170 000 tonnes
1990 (estimation)	: 220 000 tonnes

soit une consommation de 34 kg/habitant, pour le reste de l'Afrique cette consommation est de 90 kg/habitant.

Les graviers, le sable granitique et les matériaux à base de sable et de cailloux, sont fournis par la carrière SOMIAG, qui exploite deux carrières l'une à Maneah et l'autre à Gbantama. Mais il faut signaler l'existence de carrières intégrées à des projets pour les besoins de ces derniers.

L'équipement comprend, des broyeurs primaires, (concassage jusqu'à 200 mm), broyeurs secondaires et tertiaires, produisant : sable 0 à 4 mm ; graviers 4 à 100 mm ; gravillons de 10 à 16 mm et de 16 à 25 mm.

Les machines ont l'air neuves, elles sont bien entretenues.

La capacité théorique de la carrière SOMIAG est de 200 t/heure, mais la production cumulée sur un mois, suite aux arrêts d'entretien, donne un débit moyen de 100T/heure, soit une production réelle annuelle de 230 000 à 240 000 tonnes. Une extension de la production est prévue pour atteindre 300 000 tonnes/an réelles.

Briques :

Les deux principaux produits utilisés, sont la brique en ciment et la brique en terre (cuite ou faite à la main) et à une échelle très inférieure ; les briques en terre stabilisée, en terre compressée, les parpaings et les brques en terre.

- Briques de ciment :

Les fabricants sont extrêmement nombreux à Conakry, il suffit en effet d'un moule rustique en bois, pour produire des parpaings séchés à l'air libre.

Ce matériel est fabriqué en bonne partie localement sur des terrains en plein air et séché au soleil. Epaisseur de briques 15 et 10 cm. Les informations disponibles sont insuffisantes pour estimer le marché annuel de cette brique artisanale.

- Briques cuites :

La BRIQUETTERIE DE KANKAN (actuellement à l'arrêt) est la seule qui soit en état de fonctionner. Usine réhabilitée en 1980. Matériel robuste et bien entretenu.

Sa capacité théorique est de 20 000 tonnes/an, pour une production effective de 5 à 10 000 tonnes/an selon demande, soit une capacité réelle de 25 à 50 %.

La demande actuelle est de 7,5 à 8 millions de briques/an. Les prévisions de consommation de briques en argile cuite à l'horizon 2000, sont de l'ordre de 18 à 19,5 millions d'unités/an.

Il existe par ailleurs deux autres petites unités artisanales :

- à N'Zérékoré : briquetterie de la Mission dont les produits sont médiocres en raison du sable contenu dans l'argile
- à Sonfonia : il s'agit de briques rustiques, fabriquées dans des moules en bois, empilées en pyramide et cuite au bois à la façon traditionnelle.

- Briques en terre stabilisée

Ce sont des blocs de terre dosée à 5 % de ciment et comprimés pour former des blocs, dans une presse à levier manuel.

Ces briques d'un prix de revient modique permettent de construire des habitations de qualité très convenable. Deux unités sont installées dans la région de Conakry, à Matoto et à Ratoma. Les quantités produites sont très faibles, et le procédé très récent.

- Briques en terre compensée

Le procédé de fabrication est le même, à la différence qu'il n'y a pas d'adjonction de ciment.

Le bloc obtenu n'en est pas moins relativement dur et il peut servir aux mêmes types de construction que précédemment. Le mur ainsi moté recouvert de chaux offre une bonne isolation thermique et pluviale.

- Parpaings

On peut s'interroger sur l'opportunité de produire les parpaings industriellement au moyen d'une pondeuse ?

L'intérêt ne peut être assuré que s'ils concurrencent par le prix, et non seulement en qualité, ceux qui sont fabriqués dans des moules en bois au bord des routes.

- Briques en terre

Ces produits faits de terre compressée, stabilisée ou non, avec un faible apport de ciment représentent des matériaux tout à fait intéressants pour faire évoluer la construction traditionnelle des villages vers des cases certes rustiques, mais d'un confort nettement supérieur.

Produire à proximité des villages des matériaux de qualité convenable constituerait un pas en avant dans le développement rural qui doit nécessairement passer par des stades intermédiaires.

Béton manufacturé

Les pièces manufacturées sont faites en béton riche en ciment, le béton pouvant être armé ou non.

La S.G.B.M. fabrique des parpaings, des hourdis, des bordures de trottoir, des tuyaux vibres, des poutrelles, des tuyaux comprimés ou vibrés, des poteaux électriques.

L'outil de production est composé de bétonnières de 375 et 500 litres, et d'une série de moules pour manufacturer les pièces.

Seules, les commandes fermes sont mises en production. Aucun renseignement n'a été communiqué sur les capacités de production de l'unité.

Carrelages de sol

L'usine de carreaux de Maneah, de la SONACAG, n'a jamais été mise en fonctionnement. Elle doit être reprise par Ciments de Guinée.

Le matériel est neuf et entretenu par une équipe de maintenance restée sur place. Les deux lignes de production ont une capacité théorique de 1 500 m² de carrelage/jour, soit une production théorique annuelle de 400 000 m²/an, mais en fonction de la demande qui est de 250 000 m²/an, l'usine travaillera en phase de démarrage à 60/65 % de sa capacité.

Les matières premières : ciment, sable, matériaux nobles pour les granits sont d'origine locale.

A l'horizon 2000, le marché doit atteindre une demande de 650 à 750 000 m²/an, en fonction du programme de construction de logements.

Le bois

Il faudrait considérer le bois non pas en tant que matériau mais en terme de produits finis : blocs-portes, chassis NACO, éléments de support de couverture, etc...

Ainsi, on remarquera l'absence d'une menuiserie industrialisée dans le pays. Pour s'en rendre compte, il suffit de constater les nombreuses menuiseries en aluminium qui sont montés dans les constructions de Conakry, comme si le bois n'existait pas.

Il est difficile d'estimer la demande en matériaux de construction en bois. Le marché structuré des produits en bois est composé principalement de 13 à 15 constructeurs, qui servent la région de Conakry.

Il existe une forte demande de produits en bois, mais la production doit être estimée en fonction de la demande annuelle c'est à dire 6 600 m³/an, d'où 4 000 m³/an en bois de construction et 2 600 m³/an de bois de charpente et d'encadrement. A ces chiffres, il faudra ajouter 2 000 t/an de bois importé, seulement pour Conakry.

Le marché pour l'ensemble du pays peut être estimé entre 10 et 20 000 m³/an.

Produits métalliques

- Tôles d'aluminium pour toitures

La plus généralisée dans le pays est la tôle de couverture ondulée produite et découpée à partir d'aluminium laminé importé. Les deux sociétés de transformation SOGUIFAB et FAGG ont chacune une machine à onduler et à découper l'aluminium.

Capacité théorique installée : 6 000 t/an par machine, soit 12 000 tonnes/an.

Production totale en 1989 : 5 060 t/an, soit une utilisation de 42 % de leur capacité installée. La demande actuelle est estimée à 20 000 tonnes/an de tôle et 4 000 tonnes/an de profilés en métaux ferreux et en aluminium pour la construction et assemblage de portes et fenêtres en aluminium, d'où 1 000 t/an en aluminium. 40 % de ce marché est localisé à Conakry et 60 % à l'intérieur du pays.

La peinture

Il existe quatre fabricants de peinture capables de couvrir largement les besoins du pays :

GUINEE COLOR	(MASTER en France)
SOCIPEG	(Société DUFOUR à Coleah)
SISSIC	(JEFFRO)
SIGMA	(BATIColor)

Le marché annuel représenterait entre 5 000 et 6 000 tonnes et les fabricants ci-dessus sont capables de l'alimenter. Cependant, on importe de la peinture, et on en importe beaucoup.

Autres produits

Tubes en PVC

La société INDYPLAGUI produit des tubes en PVC de 16 mm de diamètre jusqu'à 200 mm pour adduction d'eau, à pression et sans pression et gaine électrique. Sa production théorique installée est de 1 500 tonnes/an.

Sa production réelle est de 465 tonnes/an. Le coefficient d'utilisation de l'installation est de 31 %.

Verre plat

Il est importé notamment de France, en faibles quantités.

Fer à béton

Le marché actuel de fer à béton est de 12 à 13 000 tonnes/an et n'est approvisionné que par les importations.

Quincaillerie

La totalité de la quincaillerie est importée, il n'existe pas de fabrication locale.

Marbre et ardoise

Ces deux marchés sont très restreints, ils se limitent aux immeubles communaux de qualité supérieure.

BATIMENT ET TRAVAUX PUBLICS

Les entreprises ont été présentées dans le chapitre "Activités".

La capacité des travaux est très modulable, les équipements dont disposent les entreprises sont satisfaisants, malgré des problèmes de maintenance.

II.3 - NIVEAU TECHNOLOGIQUE

Pour la cimenterie, le niveau technologique est très bon :

- . Direction compétente par du personnel connaissant bien le Continent africain
- . Engineering Lafarge, qui a choisi d'excellentes machines très modernes et de haute technologie.

Pour la Briquetterie de Kankan (actuellement à l'arrêt) et malgré la réhabilitation et la bonne préparation de son personnel, il faudra prévoir une assistance technique, à déterminer, lors du démarrage.

L'usine de carreaux de Maneah (actuellement à l'arrêt), mais qui sera mise en exploitation par les Ciments de Guinée, bénéficiera du niveau technologique de cette dernière.

ans la branche Travaux Publics, le niveau technologique est bon dans les sociétés multinationales implantées en Guinée, qui bénéficient de l'apport des maisons mères.

Il est impossible de juger le niveau technologique de l'informel qui travaille davantage par connaissances plus pratiques que théoriques.

Dans les constructions métalliques en métaux ferreux, par manque de moyens, le niveau technologique est assez bas.

II.4 - RECOURS AUX SERVICES EXTERIEURS

Toutes les entreprises réalisant des travaux BTP et matériaux de construction sont pénalisées par les infrastructures locales, notamment :

Au niveau du transport

Le mauvais état des routes se fait surtout sentir à travers les approvisionnements et la distribution des produits dans les régions éloignées : Pour Ciments de Guinée le problème est aggravé par la non-utilisation de la voie ferrée faute de locomotives et de wagons.

Au niveau des télécommunications

Déficiences du réseau téléphonique pour les communications à l'intérieur de la Guinée.

Au niveau de l'énergie

L'ensemble des professionnels de la filière se plaignent du très peu de fiabilité de la fourniture en électricité, ce qui oblige la plupart des entreprises de la filière à produire leur propre courant électrique au moyen de groupes électrogènes, ce qui obère le prix de revient du produit final sans compter les ennuis pour les irrégularités dans les approvisionnements de fuel ou de gas-oil, ce qui oblige à créer des stocks importants.

Au niveau des inputs

Les difficultés rencontrées sont :

- coût élevé des matières premières
- difficultés rencontrées à l'importation des inputs par les formalités de douane longues et coûteuses
- fraction importante de matières premières s'évaporant entre le port et les chantiers.

Au niveau de la sous-traitance

Comme pour le reste de l'industrie, cette filière est très tributaire des importations de pièces détachées pour la maintenance de ses installations.

La sous-traitance pour la maintenance préventive ou curative devrait prendre de l'ampleur avec le programme ambitieux d'investissements du secteur BTP.

Le peu de sous-traitance actuelle a été fait avec le Centre Pilote ; dans l'ensemble elle donne satisfaction.

Au niveau de la formation

Des lacunes théoriques sont constatées dans le personnel formé sur place dans les centres spécialisés. Les sociétés de la filière sont d'accord sur la nécessité d'importer une formation théorique aux stagiaires à former.

II.5 - DISTRIBUTION

Les sociétés de matériaux de construction, sauf quelques rares exceptions comme la Briquetterie de Kankan (actuellement à l'arrêt) et les Ciments de Guinée, n'ont pas de distributeurs en dehors des centres de production et les acheteurs, soit des utilisateurs, soit des petits entrepreneurs du secteur informel, s'approvisionnent directement chez les fabricants.

II.6 - INTEGRATION

Le ciment est un maillon d'intégration important pour les différentes sociétés du secteur.

Les relations d'achat à l'extérieur de la filière sont susceptibles de se développer. Les clients potentiels sont les installateurs électriques, la petite maçonnerie, services liés aux commerces des matériaux de construction.

II.7 - CADRE INSTITUTIONNEL

L'administration devrait établir un dialogue avec le secteur informel pour encourager la production des matériaux de construction.

Une aide de l'Administration à ce secteur avec un suivi entre les acteurs et la même Administration devrait avoir une incidence sur le secteur.

Par ailleurs, l'Administration devrait encourager les industries de la filière à élargir leur production avec de nouveaux produits.

II.8 - PERFORMANCES

Cette filière, dans les trois secteurs matériaux de construction, activité du bâtiment réalisée par l'informel et compagnies de travaux publics, emploie un effectif dépassant les 17 000 personnes.

L'enquête réalisée, en première phase, a permis de constater que l'ensemble des unités enquêtées dégagerait une valeur ajoutée de 25 à 30 % du chiffre d'affaires.

Prix de vente

Le tableau ci-après fait ressortir les principaux prix de vente des matériaux de construction.

PRIX DE VENTE AU DETAIL DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

RELEVES EN REGION DE CONAKRY POUR L'INFORMEL

Matériaux	Origine	Unité de vente	Prix unitaire en FG
Ciment	Guinée	Le sac de 50 kg	4 250
Sable	Maneah	le camion de 15 t. (8m ³)	125 000
Gravier granit	Maneah	"	220 000
Gravier noir	Maneah	"	80 000
Brique cuite	Kankan Sonfonia	1'unité 30x19x10 1'unité 30x19x10	350/400 80
Brique en terre stabilisée	Conakry	1'unité 29x14x9	80-100
Brique en terre compressée	Conakry	1'unité 29x14x9	50-75
Parpaing	Conakry	1'unité 40x20x15 1'unité 40x20x10	300 250
Claustra béton	Conakry	1'unité suivant format	600-800
Linteau armé	Conakry	la pièce 1,30x15x10	3 000
Carrelage	Italie-France Espagne	le m ²	8 000-11 000
Tôle ondulée galvanisée	Côte d'Ivoire R.F.A.	1'unité 2x1 m. (4 kg) " " (6 kg)	4 000 4 500
Fer à béton	R.F.A.	la tonne	475 000
Bois	Guinée Gabon	m ³ bois rouge m ³ bois rouge m ³ samba (coffrage)	200 000 250 000 165 000
Fenêtre alu.	Italie-France	le m ² sans la vitre	100 000
Vitre	France-St Gobain Autres pays	le m ² le m ² (verre étiré)	30 000 15 000
Chassis NACO	n.c.	le m ² vitré	50 000

III - RESSOURCES

III.1 - NIVEAU ET EVOLUTION

La Guinée dispose d'un vaste potentiel de matières premières valorisables dans la construction. Il s'agit de réserves de sable, d'argile, de marbre, de granit, de calcaire, de bois d'oeuvre, de laterite, etc...Les réserves de concassés sont très importantes vu la grande variété de ces matériaux localisés dans les régions Coyah, Kindia, Forecariah, Dabola et dans la Haute Guinée.

Les réserves d'argile sont estimées à 1,5 millions de tonnes dans la région de Kankan.

Des réserves calcaires pourraient alimenter une cimenterie pendant 25 à 30 ans, avec une production de 500 millions de tonnes de clinker.

Dans le domaine de la construction les plantes locales, considérées comme ressources, peuvent servir de toiture et le bois local de charpente.

Des réserves potentielles en matières premières pourront répondre à une demande croissante liée à l'évolution de la filière.

III.2 - ATOUS ET CONTRAINTES

Les atouts pour les sociétés de matériaux de construction, de la filière sont :

- excellentes matières premières
- machines presque neuves
- bonne implantation , pour la plupart près de Conakry sur la route principale menant à l'intérieur du pays
- certaines installations (cimenterie) à l'abri des inondations
- réserves importantes de matières premières (sauf pour la cimenterie clinker importé) d'excellente qualité
- bon matériel, bonne gestion et bon entretien du matériel.

Les contraintes sont :

- besoin important en matériel de transport
- obligation de produire son propre courant électrique
- carrières noyées pendant la saison des pluies
- approvisionnement en fuel et diesel mal assuré par wagon citerne.

IV - MARCHE ET CONCURRENCE

IV.1 - ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

La Guinée n'a jamais été une exportateur de matériaux de construction, tous les inputs destinés au BTP sont importés. Cependant il y a des gisements qui, bien exploités, pourraient fournir des roches ornementales susceptibles d'être exportées.

VI.2 - MARCHE GUINEEN

Le marché est orienté sur deux axes : les besoins du programme routier et les besoins pour les logements.

Travaux publics

L'essentiel du transport en Guinée est assuré par route. Les enquêtes origine-destination ont conduit à une estimation du trafic inter-urbain en 1988 de 205 millions de véhicules x km, répartis à raison de 71 % pour le trafic de véhicules légers et 29 % pour le trafic de poids lourds ; depuis 1988, le trafic inter-urbain ne cesse d'augmenter.

Le secteur routier est donc un élément essentiel de l'aménagement du territoire, il permet le déplacement de facteurs de production de l'économie rurale, favorise les déplacements et les échanges ainsi que les activités économique-administratives et sociales.

L'expérience du passé a montré combien il a été difficile de planifier la construction et l'entretien des routes, à cause des contraintes et des aléas liés au financement des travaux.

En raison de ces déficiences d'entretien tant en qualité qu'en fréquence, le réseau routier se trouve dans un état de dégradation généralisée, cette dégradation étant mesurable par les faibles vitesses pratiquées, qui dans de nombreuses régions ne dépassent pas 40 km/heure.

Le réseau routier actuel de 14 000 km, comprend 1 163 km de routes revêtues, 2 890 km de routes en terre et 9 947 km de pistes (source : Rapport du Gouvernement sur le secteur routier), soit 4,3 km de route par 100 km² ou 1,8 km pour 1 000 habitants.

Le programme d'investissements pour la période 1988 - 1991 atteint 240 milliards de FG. 91 % de ce budget sont destinés aux Travaux Publics et les 9 % restants sont affectés à l'urbanisme et à l'habitat.

Le programme routier absorbe la plus grande partie réservée aux Travaux Publics. Les bailleurs de fonds sont : BAD, IDA, CCCE, USAID, FED et Banque Mondiale. Le marché routier est potentiellement très important, car la plupart des infrastructures sont à créer ou à réhabiliter.

Les travaux routiers neufs ou d'entretien seront réalisés par des entreprises, mais actuellement les seules entreprises exécutant des travaux neufs importants sont des entreprises internationales travaillant en Guinée.

Il serait souhaitable, compte-tenu du montant et de la variété de ces travaux, de promouvoir des petites entreprises nationales pouvant dans un premier temps réaliser des travaux d'importance moyenne ou intervenir en sous-traitance.

Les nouveaux projets de réalisation immédiate, et dont les financements sont acquis consistent en :

Route	km	Financement
Dubreka-Boffa	95	C.C.C.E. - 39 M. US \$
Boffa-Koloboui	104	USAI - 38,2 M. US \$
Mamou-Kankan	410	5 lots : 120 M. US \$ 1er et 2ème : fonds japonais 3ème : Banque Mondiale 4ème et 5ème : inconnu

Les inputs nécessaires par km et leur coût (pour une route de 7 m. de largeur) sont :

- Terre-laterite (local) : Epaisseur moyenne 30 à 50 cm - Consommation 15 000 m³/km - Prix de revient étalé : 15 à 20 FF/t - Coût par km : 650 000 FF
- Granit concassé (local) : Granulométrie 0-25, épaisseur 20 cm - Consommation 2 300 t/km - Prix de revient : 120 FF/t - Coût par km : 276 000 FF
- Revêtement bituminé (importé) : Epaisseur : 1 couche = 2 cm, enrobé = 5 cm - Consommation : 50 t/km - Prix de revient CAF : 200 US \$/t - Coût par km : 10 000 US \$ = 51 000 FF.
- Gas oil (importé) : 100 000 litres/km (pour engins routiers) - Prix de revient : 150 FG/l CAF - Coût par km : 15 000 000 FG soit HT : 115 000 FF.
- Main d'oeuvre : 6 à 7 % du total

soit un coût total au km de 1 092 000 (fournitures) + 76 400 (main d'oeuvre).

La réhabilitation et la construction des routes et des ouvrages d'art, sont un passage obligé pour tout projet d'industrialisation, l'enveloppe financière prévue pour ces travaux devrait motiver les entreprises locales à y participer en tant que fournisseurs d'inputs.

Aucun financement ni investissement n'est prévu par les Travaux Publics pour le réseau ferroviaire et le réseau portuaire.

Bâtiment

Il est difficile de projeter avec une précision suffisante l'évolution probable de constructions neuves, en fonction de la population estimée à l'horizon 2010.

La détermination de la population attendue pour l'année 2010 à Conakry, doit être abordée par l'examen de l'accroissement démographique de la Guinée et aussi par le flux migratoire de la population rurale vers les villes notamment vers Conakry.

Cette croissance est estimée entre 4 et 6 % par an, soit entre 50 et 95 000 personnes par an uniquement pour Conakry.

On estime l'évolution de la population de Conakry entre 1985 et l'année 2010, ainsi :

1985	:	830 millions d'habitants
1990	:	1 110 millions d'habitants
1995	:	1 450 millions d'habitants
2000	:	1 845 millions d'habitants
2005	:	2 300 millions d'habitants
2010	:	2 800 millions d'habitants

La superficie de l'agglomération était en 1985 de 70 km², cette urbanisation se développera pour passer à 135 km² en 2000.

Les conditions actuelles d'habitat sont mauvaises et le nombre de constructions existant à Conakry est évalué à 110 000 unités d'où :

- 5 500 constructions de bon et moyen standing
- 77 000 constructions économiques de type ciment/tôle
- 27 500 constructions sommaires en terre.

Compte tenu qu'à l'intérieur du périmètre urbain on compte 48 000 parcelles, d'une taille moyenne de 730 m², le nombre de logements par parcelles est de 2,3.

D'ici l'an 2000, seront nécessaires 110 000 logements supplémentaires, qui seront localisés dans les zones en extension et qui pourront accueillir un total de 700 000 personnes maximum soit 80 000 à 120 000 ménages.

La décomposition de cette demande donne :

- 5 500 logements environ de bon standing
- 38 000 logements de moyen standing
- 38 000 logements économiques
- 27 500 logements très économiques

Ce planning de construction représente 11 000 logements neufs par an pour la seule ville de Conakry.

Le nombre de logements à prévoir (hors cases) pour l'accroissement de la population d'ici l'an 2000, pour les villes de l'intérieur est :

Kindia	Total : 5 462	Minimum par an : 420
Kankan	Total : 8 048	Minimum par an : 618
Labe	Total : 4 011	Minimum par an : 308
N'Zérékoré	Total : 5 852	Minimum par an : 450

Les matériaux

Les enquêtes sur la nature des matériaux confirment que :

- 23 % des logements sont construits en briques de terre (dont 83 % sont enduits de ciment)
- 91 % des logements ont des toitures en tôle
- 82 % ont des sols en ciment et 11 % en carrelage.

Les coûts en devises des matériaux importés comptent en moyenne pour 40 % des coûts de la construction. La plus grande partie de ce marché est réalisée par le secteur informel, restant pour les grandes compagnies celui des bâtiments administratifs et commerciaux, qui constitue l'essentiel de l'activité des entreprises de ce secteur.

Une étude du PNUD prévoit pour un programme de 3000 logements de moyen standing : 22 millions de briques stabilisées, 300 000 m² de toiture, 23 000 portes et 20 000 fenêtres ; à ces chiffres il faudra ajouter 50 000 m² de vitres, 120 000 m² de carreaux, 120 000 m² de céramique et 30 000 m² de faïence, ainsi que la peinture, l'électricité et la main d'oeuvre utilisée dans ces réalisations.

Le tableau page suivante, donne un résumé de la demande annuelle, les importations et la production locale des principaux matériaux de construction utilisés par la filière.

L'autre marché très important mais dont les besoins sont difficiles à définir est le marché des maisons individuelles, réalisées par le secteur informel.

Le marché évolue suite à la mise en route des unités privatisées et s'oriente davantage vers l'utilisation de nouveaux produits fabriqués dans le pays.

Type de matériaux	Unités	Demande 1989	Import 1989	Unité de production	Production locale		
					Production 1989	Capacité installée théorique	Capacité utilisée
Ciment	tonnes	225 000	30 000	Ciments de Guinée	170 000	410 000	41 %
Tôle de toiture	tonnes	20 000	12 000	SOGUIFAB/ FAGG	5 060	12 000	42 %
Fer à béton	tonnes	12 000	8 500	-	-	-	-
Peinture	tonnes	4 000	M.P.	GUINEECOLOR SOCIPEG	5 000	8 000	60 %
Bois de construction	m3	6 600	2 000	USCZ/SCIERIE ARTISANS	-	-	-
Portes/fenêtres en aluminium	unité	6 000	6 000	SIMALU/ SOCOBA	5 500	12 000	46 %
Carreaux (sol/mur)	m2	200 000	n.d.	Carreaux de MANEAH	-	400 000	-
Concassés	tonnes	275 000	-	SOMIAG	240 000	450 000	53 %
Briques cuites	unité	8 000 000	-	Briquetterie KANKAN	-	-	-
Briques ciment	unité	n.d.	-	Artisanal	n.d.	n.d.	-
Bitume (routes)	tonnes	8 000	-	-	-	-	-
Portes/fenêtres métalliques	tonnes	1 000	652	CONMETAL/ SIMALU	120	1 000	12 %

V - PROPOSITIONS DE STRATEGIES

Le diagnostic approfondi et les réunions du groupe stratégique ont permis d'identifier les objectifs nationaux adaptés à la filière, de retenir les axes de développement et d'examiner les scénarios de stratégie.

V.1 - OBJECTIFS NATIONAUX ADAPTES A LA FILIERE

La filière Matériaux de Construction - B.T.P. doit :

- valoriser les ressources nationales en matériaux de construction
- inciter les entreprises de la filière à substituer les matériaux locaux aux produits importés
- offrir les capacités d'absorption des programmes prévisionnels de construction et d'infrastructure
- intensifier les relations inter-industrielles en amont et en aval.

V.2 - JUSTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT

Les axes de développement proposés trouvent leur justification ci-après :

- permettre à la filière de jouer son rôle stratégique, dans le développement économique
- privilégier les matériaux de construction susceptibles d'être produits dans les unités existantes
- préconiser des implantations régionales dans un souci de limitation du coût de transport
- associer l'artisanat au développement de la filière.

Le diagnostic approfondi de la filière a en effet permis de constater que le Programme de développement d'infrastructures et de logements auquel aura à répondre le secteur Bâtiments et Travaux Publics est très important à court et moyen terme, et que ce secteur emploie une main d'oeuvre particulièrement nombreuse.

Il est donc déterminant que le secteur matériaux de construction se développe et valorise les matières premières existantes afin de faire face à cette demande sans pénaliser lourdement la balance commerciale.

V.3 - STRATEGIES PROPOSEES

Le développement économique de la filière, à court ou à moyen terme, doit avoir comme objectif de privilégier les matériaux de construction, déjà fabriqués et de promouvoir la production d'autres matériaux à partir de matières premières locales.

Ce constat général ajouté au diagnostic approfondi conduit à proposer :

A court terme

- La multiplication de briquetteries dans des villes de l'intérieur du pays où le ciment "rendu" est cher :
 - . Relancer l'activité de la briquetterie de Kankan par la recherche de nouveaux marchés, l'amélioration du produit et la diversification de la production.
 - . Créer deux nouvelles briquetteries dans les régions à forte densité de population et disposant de ressources financières importantes.
- L'action promotionnelle en faveur de l'utilisation des matériaux d'origine locale
- La promotion et vulgarisation du système de fabrication de briques en terre compressée et stabilisée
- La relance de l'activité de la S.G.B.M. par la définition des normes et label de qualité
 - . la promotion auprès des entreprises (T.P. et Bâtiment)
 - . la création d'un stock minimum de produits finis
- La mise en place d'une concertation permanente entre les acteurs : banque de données, etc...
- La mise en place d'un ensemble de normes.

A moyen terme

- La relance de l'activité de préfabrication (en liaison avec la réalisation de l'usine de fer à béton)
- La création d'une unité de fabrication d'éléments de couverture à partir de produits locaux (ciment, fibres...)
- La commercialisation pour le marché intérieur et pour l'exportation des gisements de roches ornementales
- La mise en place de nouvelles sociétés commerciales exploitant des carrières
- La relance de l'utilisation du bois pour charpente en créant une unité de production.

A long terme

L'étude des possibilités d'utilisation du gisement de calcaire pour construire une unité de fabrication de clinker.



INTER G

FILIERE PECHE

I - ORGANISATION GENERALE DE LA FILIERE

I.1 - ACTIVITES

Le secteur pêche en Guinée est caractérisé par l'existence de deux sous-secteurs : industriel, artisanal, maritime et continental.

Avant la mise en route de l'usine de la Nouvelle Sogui pêche le secteur pêche industrielle se résumait aux segments production-stockage lorsque fonctionnaient les frigos du port de Conakry.

Les navires de pêche industrielle exploitaient théoriquement les eaux guinéennes au delà de la zone des quinze milles.

Leurs débarquements au port se présentent sous forme de cartons congelés de 20 kg de "mixed fish" ou poisson africain, non prisé par le consommateur européen. Ces débarquements constituent la part en nature des droits de pêche que les privés et armateurs européens (régime C de l'accord entre la CEE et la Guinée) sont tenus de verser au titre des droits de pêche.

L'essentiel des captures des unités industrielles est exporté ; une bonne part de ces exportations, difficilement chiffrable, s'effectue de manière illicite sous forme de transbordements en mer. La congélation des espèces nobles et le conditionnement de la crevette constituent les deux activités de la transformation.

Le sous-secteur artisanal débarque la presque totalité de ses prises sur les débarcadères du littoral guinéen ; la production valorisée l'est en grande partie fumée. C'est le bonga (nom soussou de l'ethmalose qui est le poisson le plus prisé pour la sauce) ; des poissons nobles (otholithes) l'agrémentent cependant.

L'aquaculture crevettière fait également son apparition en Guinée avec un projet d'élevage de 3 t/an de petites crevettes. Les crevettes et les queues de crevette crues seront traitées, calibrées et congelées en bloc pour l'export. Le projet, dont l'expérimentation a été conduite près de Koba associée, dans une société d'économie mixte, l'Etat Guinéen et une société française.

I.2 - ACTEURS

Les captures industrielles sont principalement le fait des flottes de pêche étrangères, 152 navires étrangers étant recensés en 1987 dans les eaux guinéennes. On comptait 51,6 % de chalutiers, 28 % de thoniers et 11 % de céphalopodières.

Les 3 acteurs principaux de la filière sont :

- La Nouvelle Sogui pêche, dont l'Etat guinéen détient 51 % du capital social et la Société lorientaise Jégo-Queré 49 %. La Société mixte exploite cinq chalutiers congélateurs et dispose d'une usine de transformation au port de Conakry. Elle emploie 114 personnes

- La Société privée COGIP, dont 90 % du capital est guinéen, affrète cinq chalutiers congélateurs soviétiques et dispose d'une chambre froide au port de Conakry. Elle emploie 218 personnes.
- L'Etat enfin, par le biais de son bras exécutif, l'OPPI, ex ODEPI. Les actifs de l'Office pour la Promotion de la Pêche Industrielle se composent d'une flotte de pêche, 9 navires dont 2 hors d'activité, de 2 entrepôts frigorifiques (le Centre Frigorifique National et le Frigo de Kenyen, fruit de la coopération espagnole), d'une fabrique de glace (29 t par jour) dont le fonctionnement semble épisodique, d'ateliers de maintenance vétustes et d'un dock flottant à Conakry. Les fonctions de l'OPEPI consistent principalement à mettre à la disposition d'opérateurs privés les unités de pêche nationale et assurer la distribution, à partir du port autonome, du poisson congelé de la pêche industrielle sur le marché de Conakry.

Il convient de souligner l'existence de l'Union des Sociétés de Pêche Industrielle et Artisanale de Guinée qui regroupe des armateurs guinéens affrétant, entre autres, des chalutiers glaciers dont ceux gérés par l'OPPI. De fait le qualificatif d'artisanal est ambigu et désigne un équipement qui s'apparente à celui de la pêche côtière européenne. L'Union représente les intérêts de la "pêche artisanale avancée" conçue comme un tremplin vers l'armement à la pêche industrielle.

Les équipages des navires sont marginalement composés de nationaux, en raison d'un savoir-faire encore embryonnaire.

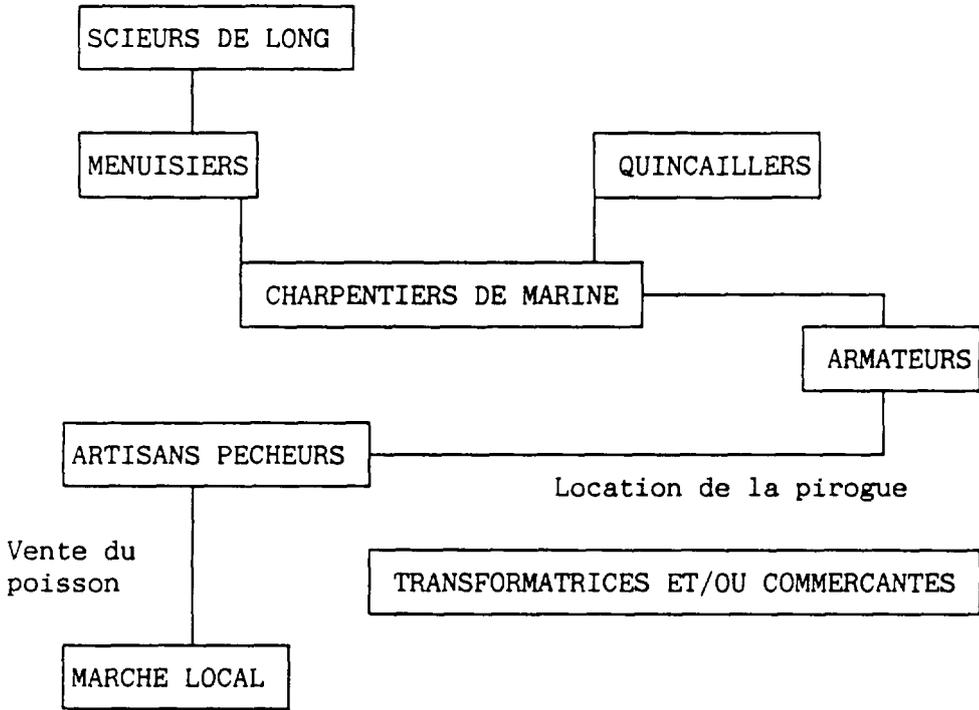
Le sous-secteur artisanal regroupe un effectif d'environ 8 000 pêcheurs, dont 44,4 % à Conakry. Les marins et armateurs comprennent, semble-t-il, une part importante de migrants temporaires ou définitifs originaires de Sierra-Leone. Ceux-ci ont contribué à introduire des techniques de pêche ignorées des nationaux. La transformation et la commercialisation sont des quasi monopoles féminins. Au plan de la production comme de la transformation, les acteurs, échaudés par l'expérience des brigades, sont réticents à des formes d'organisation de type coopératif ou pré-coopératif. On compte néanmoins quelques coopératives de pêcheurs à Conakry (Landréah Boulbinet) de femmes (Boffa).

I.3 - SCHEMA D'ORGANISATION

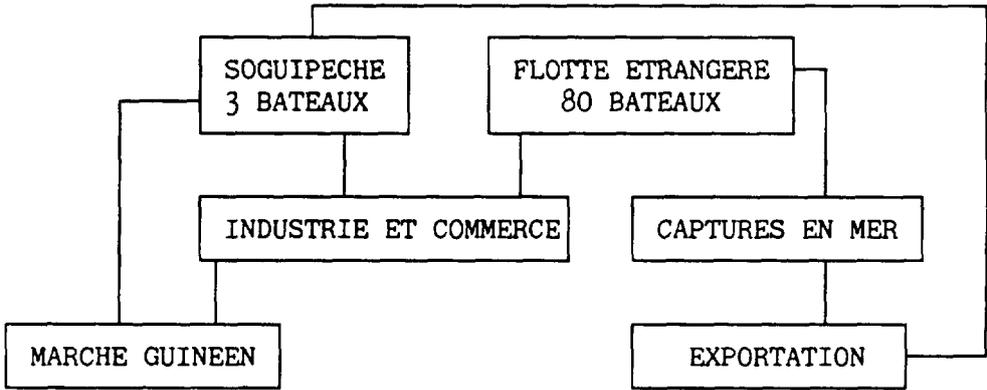
La structure des filières pêche industrielle et artisanale peut être représentée comme suit :

L'accord entre la Communauté Economique Européenne et la Guinée d'une part entré en vigueur en 1983 et reconduit en 1986 et 1989, les arrangements conclus entre la Guinée et les armateurs privés d'autre part (1987), définissent les zones de pêche dans lesquelles sont habilités à pêcher les navires..

PECHE ARTISANALE



PECHE INDUSTRIELLE



II - FONCTIONNEMENT

II.1 - APPROVISIONNEMENTS

Les débarquements de la pêche industrielle plafonnent depuis le début des années 70 à 15 000 tonnes environ et ce malgré l'augmentation conjuguée des navires habilités à pêcher dans les eaux guinéennes et du volume total des captures estimées. La pêche artisanale, dont l'essentiel de la production est débarquée localement, contribue au deux tiers de l'approvisionnement du marché intérieur. La Capitale reçoit plus de 50 % de ses prises.

Les débarquements de la pêche industrielle sont inclus dans les redevances de pêche auxquelles sont astreints les navires étrangers. En fonction des clauses d'accords divers, les armateurs s'en acquittent dans des proportions variables en espèce et/ou en nature. Les débarquements de la pêche industrielle s'apparentent donc à des importations déguisées. En raison de l'insuffisance des moyens de surveillance de la ZEE et par la même de contrôle sur l'activité des navires, les mises à terre à Conakry sont très en deçà des pourcentages en nature devant être débarqués.

39 % - les emballages et l'électricité - des consommations intermédiaires de l'usine de la Nouvelle Sogui pêche (source Etude de faisabilité) sont d'origine locale ; il en est de même pour 17 % des autres coûts variables dont les produits nécessaires au fonctionnement des installations de froid (ammoniac) et à celui de l'atelier (oxygène et acétylène).

Pour la pêche artisanale, les approvisionnements sont constitués par les moteurs hors bords et les engins de pêche qui doivent être importés. Les premiers concernent les pirogues à membrure et proviennent pour l'essentiel du Japon. Le Centre de motorisation de Boussoura assure la diffusion des moteurs de la coopération japonaise auprès des pêcheurs par un système de location vente et également auprès de certains projets de pêche artisanale implantés en différents points du littoral.

Une usine de fabrication de filets nylon et propylène, financée par le FENU à hauteur de 2,5 Millions US \$ devrait assurer 60 % des besoins en engins de pêche dans un proche avenir. Elle proposerait 5 modèles de filet (soit 90 t de matériel par an) répliques du matériel coréen et japonais, qui rencontre la préférence des pêcheurs. Pour le moment, les artisans s'approvisionnent auprès du marché privé à Conakry et marginalement à l'ODEPAG, structure dépendante du SEP et chargée de la gestion du projet BAD-BADEA.

La construction des pirogues relève des charpentiers de marine dont les unités de fabrication se déplacent en fonction de la demande. Une étude du CRHB a mis en évidence l'extrême faculté d'adaptation de cette activité à l'évolution des techniques de pêche.

L'essentiel de leurs consommations intermédiaires et de leur équipement est d'origine locale.

II.2 - OUTIL ET CAPACITE DE PRODUCTION

Au plan des captures, le matériel guinéen en pêche industrielle compte actuellement 12 navires en activité ou en état de l'être : les trois chalutiers de la Nouvelle Soguipeche, deux congélateurs originaires du Brésil livrés fin 89 également mis à disposition de la société d'économie mixte, et sept chalutiers glaciers dont la gérance est confiée à l'OPPI.

Les trois chalutiers glaciers de pêche semi-industrielle, selon les classifications européennes, mesurent 58 m. Sur la base d'un rendement de 13 t/jour, ils produiront 3 100 t chacun en année de croisière. Ils disposent par ailleurs de structure de congélation à 0°.

Le potentiel de production des chalutiers glaciers de 14 m. est voisin de 4 t. par jour. En raison d'une période d'exploitation insuffisamment longue, celui du congélateur d'origine brésilienne est inconnue.

A terre, l'usine de la Nouvelle Soguipeche devrait être capable, au premier trimestre 1991, de congeler quotidiennement 60 t de matière première, soit, sur la base de 310 jours de travail, 18 600 t. La chambre de stockage réfrigérée à 0°C de 1600 m³ permet de stocker le poisson congelé destiné à l'export ainsi que le frais, conditionné dans des bacs en polyester de 20 kg et dont les débouchés se trouveront sur le marché intérieur.

La fabrique de glace, pour les besoins de l'usine, des navires et la vente à des tiers, produira 4 000 t/an.

L'usine de l'ex Soguimar, d'une conception analogue dispose d'une capacité de traitement de 5 425 t/an ; une unité de conditionnement de la crevette y est installée.

La Société COGIP dispose actuellement de 4 chambres froides à 0°. Une seule, de 1 000 t de capacité, est opérationnelle ; 3 chambres congélateurs à -24° de 50 t chacune sont en cours de montage. Le planning des investissements de la Société prévoit fin 1990, l'installation de 10 containers de 10 t de capacité sur Conakry et, en mars 1991, de 13 chambres froides à 0° de 50 t dans chacune des préfectures guinéennes ; à moyen terme, une usine à glace, une usine de transformation, dont 50 % de la production destinés à l'export, sont prévues.

Il faut ajouter également, à Conakry, deux frigos : celui de Kenyen d'une capacité de 250 t, et celui de la Minière de 100 t. de capacité exploité par un privé ; celui-ci possède également une unité de froid de 50 t à Kankan.

Deux grands types d'embarcation peuvent être distingués au niveau de la pêche artisanale : les pirogues monoxyles, pouvant atteindre 6 m, taillées dans des troncs d'arbres ; les pirogues à membrures parmi lesquelles les salons, avec tableau arrière, et les flimbotines reconnaissables à leurs 2 étraves à la proue et à la poupe. Les premières sont propulsées par pagaies ou voile ; à l'exception du filet popoh, elles sont limitées aux engins passifs et la productivité du couple embarcation-engin de pêche apparaît assez faible ; les flimbotines, associées au filet encerclant "reggae" peuvent avoir un potentiel de production de 1 800 douzaines de "bonga" (ethmalose en Soussou) par sorties, soit environ 2,5 t.

Le fumage s'effectue sur le banda (fumoir) traditionnel, d'une capacité variant souvent entre 200 et 600 douzaines de bonga. Les coefficients techniques en bois sont fonction des espèces fumées. De nouveaux fours-chorkors (FAO, Bonfi, Conakry et Boffa) et des grillages résistants (FAO,

Kaback) sont introduits afin de faire baisser le poste des charges d'exploitation.

II.3 - NIVEAU TECHNOLOGIQUE

La flotte industrielle guinéenne présente un niveau technologique hétérogène : les trois chalutiers de Sogui pêche sont neufs et disposent des équipements les plus modernes : sondeurs, radars, structures de congélation ; quelques mois d'exploitation ont par contre démontré que les chalutiers brésiliens souffrent de défauts de conception au niveau de l'arbre d'hélice. Les usines de transformation (Sogui pêche, l'ex Soguimar) présentent un niveau de sophistication qui ne semble pas toujours se justifier. Le déchargement des navires de la Sogui pêche s'effectue au moyen d'une pompe transférant le poisson de la cale sur un convoyeur à bande qui les achemine ensuite vers l'usine. Le recours à des dockers locaux, qui aurait un peu allongé la durée du débarquement, n'aurait pas grevé la qualité du produit.

La modernisation des embarcations de la pêche artisanale est un processus maintenant bien engagé : à Conakry, 91,3 % des pirogues à membrures, soit 68 % du parc piroguier, étaient motorisées. Est expérimentée, en différents points du littoral, l'implantation de caisses isothermes sur les embarcations qui permettent d'allonger la durée des sorties. C'est manifestement en aval de la phase captures que se situent les points névralgiques de la filière : conditions difficiles de débarquement -à même le sol- insuffisance de la glace qui limite la commercialisation en frais, consommation élevée en bois lors du fumage et insuffisance des moyens de transports pour la commercialisation sur l'intérieur.

II.4 - RECOURS AUX SERVICES EXTERIEURS

- Infrastructures

. Au port de Conakry, elles sont extrêmement sommaires. De fait, le port autonome subit la concurrence de Dakar et de Freetown, où les armateurs procèdent à l'avitaillement et au carénage de leurs navires. Les installations de la Nouvelle Sogui pêche suppléeront néanmoins, en attendant le nouveau port de pêche, à leurs carences : la société peut vendre 3750 t de glace par an, s'ajoutant ainsi à la production intermittente de l'ancienne usine à glace (1974) elle peut fournir des services de réparation mécanique et de shipchandler et vendre du gaz-oil stocké dans une cuve de 2 500m³ de capacité.

Une aire de débarquement et de mareyage de la pêche industrielle fait cruellement défaut. La phase de mise à terre se déroule dans un désordre inextricable : la foule des acheteurs se presse derrière un cordon qui délimite la zone où sont seules habilitées à pénétrer quelques mareyeuses en cheville avec des policiers sensés assurer la protection du débarquement. La nécessité de cette criée est à articuler avec l'organisation du mareyage.

. La presque totalité des débarcadères de pêche artisanale affiche une carence totale d'infrastructures : en premier lieu des aires d'accostage ou pontons ; l'absence de ceux-ci rend les mises à l'eau des embarcations ou les débarquements extrêmement difficiles en saison des pluies ; absence de signalisation pour la sécurité des débarquements la nuit (Matakang projet FAO Kaback excepté), absence d'aire de débarquements et de points d'eau, d'ateliers de réparation hors bord et magasin de pièces détachées.

- . En l'état actuel de l'offre, les infrastructures de stockage paraissent suffisantes sur Conakry : les frigos de Kenyen et de la Minière tournaient respectivement, en 1989, à 10 et 13 % de leur capacité (saison des pluies).

- Transport

- . L'état du réseau routier complique l'acheminement des marchandises sur l'intérieur.
La Société COGIP dispose actuellement de 5 camions frigorifiques dont 2 de 15 t de charge et 3 de 10 t destinés à approvisionner les futurs containers de Conakry et les chambres froides situées dans les Préfectures de l'intérieur.

- . L'enclavement de certains débarcadères littoraux et insulaires rend délicate la situation des pêcheurs à l'égard des commerçants ; ceux-ci exercent alors un rôle déterminant dans la fixation du prix d'achat : la faiblesse des marges dégagées grève alors les investissements afférents à la production et aux transports de produits (barques) empêchant ainsi l'obtention de gains de productivité et la diversification des débouchés.

- Télécommunication

- . Les services de télécommunications (télex, fax) sont assurés correctement.

- Sous-traitance

- . Au port de Conakry, l'OPPI s'assure des services de la SOAM (Société Ouest Africaine de Manutention) dont l'activité paraît pour le moins épisodique.

- Conseil

- . Théoriquement, l'OPPI a pour vocation l'assistance des opérateurs du sous-secteur dans la recherche de partenaires extérieurs de lignes de crédit, d'études de projet, d'équipements, de maintenance et de suivi de toutes ses activités.

Force est de constater que l'Office National, occupé à la distribution des importations déguisées de la pêche industrielle et à la gérance des bateaux et équipements nationaux, n'assurent pas ces tâches d'ingénierie et de conseil. La conclusion des accords de consignation - qui relève de la rente de situation pour le propriétaire de la licence qui la concède en exploitation en propriétaire du bateau - se passe de ses services, comme la recherche de financements nécessaires à la mise en place des investissements.

- Formation

- . Un volet formation est intégré à l'accord CEE-Guinée ; il représente 1 million de FF, dont la gestion est confiée à Sogupêche. Le contenu de ce volet formation, ainsi que le nombre des bénéficiaires, reste à préciser.

Il serait dommage que ce volet formation ne bénéficie qu'à la seule main-d'oeuvre de la société mixte et ne concerne que les postes de travail - sur les navires et à terres - occupés par les personnels de celles-ci. Il doit être en effet ouvert à d'autres acteurs de la filière : propriétaires, armateurs ou marins d'autres sociétés d'armement à la pêche et toucher des domaines comme l'étude des marchés à l'export et la gestion

des unités de pêche. Des étudiants de l'ISTPM devraient également trouver des opportunités de stage auprès des sociétés.

- Energie

. Les ruptures d'approvisionnement sont fréquentes et les entreprises sont obligées d'y pallier en s'équipant de groupes électrogènes, ce qui entraîne un renchérissement des coûts de production.

II.5 - DISTRIBUTION NATIONALE ET EXPORT

La distribution de la consommation est très inégale selon les régions : sur la capitale, elle atteint 40 kg/an/habitant contre 2 kg/an/habitant dans les régions forestières.

De même que le riz, le poisson est un aliment stratégique dont les autorités guinéennes se sont efforcées de contrôler la commercialisation et le niveau des prix sur Conakry. Outre théorique, le système d'encadrement des prix du poisson congelé de la pêche industrielle s'avère inefficace. Les prix du poisson acheté à Soguipeche - 12 000, 11 000, 9 000 FG la caisse de 20 kg selon les catégories - s'ajustent en fait à ceux de la pêche artisanale sur les marchés de Conakry. Le différentiel entre les prix au détail et au port alimente par ailleurs un réseau d'intermédiaires dont la raison d'être dans la filière est totalement injustifiée. Le poisson de la pêche industrielle concurrence, en bonne saison de la pêche artisanale, la production de celle-ci alors qu'il pourrait remédier à l'insuffisance de l'offre en saison pluvieuse et faire fléchir le niveau des prix. La gestion défectueuse des frigos, plus que l'insuffisance des capacités de ceux-ci, explique que le poisson de la pêche industrielle ne joue pas un rôle régulateur des marchés de la Capitale.

Le manque de glace et de caisse isothermes sur les débarcadères obère la conservation du produit de la pêche artisanale. Il rend également critique la régularisation des apports aux marchés de la capitale. Par ailleurs la distribution en frais du poisson de la pêche artisanale auprès des ménages et de la clientèle des supermarchés et hôtels gagnerait à une première transformation du produit : étêtage, viscération, écaillage et conservation sous glace. C'est la fonction de l'ODEPAG que d'encourager de telles améliorations sur les points de vente directs.

La distribution du poisson fumé à l'intérieur du pays est pour l'essentiel l'apanage du secteur informel. Des circuits organisés existent : un groupement de femmes de Boffa achemine régulièrement semble-t-il du poisson fumé en région forestière. Le coût du transport, mais également l'insuffisance de l'offre, explique l'écart de prix de 1 à 10 (100 à 1 000 FG/kg) du bonga fumé entre Conakry et N'zérékoré.

Les exportations recensées par le Port autonome de Conakry sont résiduelles (20 tonnes en 1989). Les Autorités guinéennes - et cela est regrettable - sont aussi peu au fait des activités des flottes industrielles dans leur ZEE que des débouchés potentiels de leurs ressources maritimes sur les marchés extérieurs. La croissance du volume des exports dépend de la mise en place du programme de surveillance financé par la B.M, mais également de l'instauration d'une structure associant armateurs et représentants du SEP pour la pratique des marchés à l'export. Pour l'heure, la Nouvelle Soguipeche entend exporter 60 % de sa production (5 580 t selon l'étude de faisabilité) dont 50 % sur l'Afrique (Dakar) et 10 % sur l'Europe.

II.6 - INTEGRATION

Les Autorités de la 1ère République ont développé une stratégie volontariste d'intégration d'amont vers l'aval qui s'est soldée par un échec retentissant. Le prix d'achat versé aux sociétés nationales ne pouvait couvrir les coûts de production et encore moins d'assurer le renouvellement des investissements. Les options affichées prennent le contrepied de cette stratégie passée : Néanmoins pour que l'intégration interne de la filière - telle qu'elle transparait dans les projets Soguipeche et COGIP en phase de démarrage - devienne réalité, il faut que soient remplies un certain nombre de conditions : désengagement de l'Etat de la commercialisation, assainissement (position oligopolistique de mareyeuses sur certaines villes) et organisation des marchés, garanties et conditions incitatives aux investissements étrangers et nationaux.

L'amorce d'intégration interne entre les sous-secteurs industriel et artisanal a eu lieu : l'ex-Soguimar s'est ainsi approvisionnée en espèces nobles auprès des artisans.

Les relations d'achat entre les entreprises de pêche industrielle et d'autres branches de l'économie nationale, même si elles relèvent de l'anecdotique, se sont développées : les emballages utilisés par Soguipeche proviennent de la Société Guinéenne d'emballage et se sont substitués aux imports prévus initialement. Les difficultés d'accès aux prêts bancaires soulevées par des opérateurs soulignent l'absence d'intégration entre le secteur de la pêche et celui des services.

II.7 - CADRE INSTITUTIONNEL

Les filières pêche industrielle et artisanale relèvent de la compétence du SEP. Le secteur pêche a été classé prioritaire dans le Programme Intérimaire de Redressement National pour la période 1987-1989. Il bénéficie par ailleurs des clauses des régimes privilégiés du Code des Investissements (article 8).

Depuis 1983, la Guinée est signataire des Accords de Pêche CEE Pays ACP. L'accord a été renouvelé en 1986 et 1989. Il porte sur une puissance de 18 000 TJB.

Le système d'attribution des licences fonctionne de la manière suivante : le titulaire de la licence est nécessairement guinéen. S'il n'a pas de navire, il affrète un bateau en abandonnant une part des prises ; il peut également concéder en exploitation de licence contre redevance au propriétaire du bateau. Les contractants passent alors un accord de consignation.

II.8 - COMPETITIVITE DE LA GUINEE

Sur le poisson congelé, la Guinée dispose d'un avantage comparatif par rapport à d'autres pays potentiellement concurrents tel que Sénégal, Côte-d'Ivoire, qui réside essentiellement dans le coût de sa main-d'oeuvre voire dans celui des consommations intermédiaires locales en raison du taux de change entre le CFA et le FG. En égard au faible poids de ces deux postes de charges d'exploitations et de l'intensité capitalistique des entreprises de transformation, cet avantage comparatif n'est cependant pas aussi déterminant que souhaité.

Les entreprises sénégalaises sur lesquelles se fondent notre comparaison sont caractérisées par des ratios VA/CA extrêmement faibles. Ceux-ci sont révélateurs d'une faible rétribution de l'utilisation du capital et du travail national. Celui de Soguipeche (Etude de faisabilité) se monte à 45 % (il s'agit de la valeur ajoutée totale de l'armement et de l'usine).

III - RESSOURCES

III.1 - NIVEAU ET EVOLUTION

La ZEE guinéenne est l'une des plus riches d'Afrique de l'Ouest : les ressources accessibles aux unités artisanales et industrielles se montent, toutes espèces confondues, à 514 000 t. Néanmoins la distribution des captures par espèce (1987) met en évidence une gestion non maîtrisée des stocks : les espèces démersales - céphalopodes et balistes exceptées - et le groupe crevettes et crustacées présentent des taux d'exploitation préoccupants avec respectivement 282 et 212 %. A l'inverse, les pelagiques apparaissent manifestement sous-exploitées.

Le stock accessible à la pêche artisanale apparaît relativement préservé ; les pêcheurs artisans déplorent cependant, en plusieurs points du littoral - Kamsar notamment - la raréfaction de la ressource due à des incursions trop fréquentes des navires industriels dans la zone des 15 milles.

III.2 - ATOUPS ET CONTRAINTES

- Les atouts :

Ils consistent en l'abondance relative de la ressource, en un marché intérieur largement sous-approvisionné, et en l'existence d'industries de transformations récentes.

- Les contraintes :

Elles résident en :

- . L'absence de moyens de surveillance de la ZEE qui rend difficile la définition d'une politique d'aménagement des pêcheries,
- . la déficience des infrastructures portuaires à Conakry, voire à Kamsar
- . un savoir-faire en pêche industrielle inexistant,
- . des comportements prébendiers dans l'attribution des licences ou la mise en exploitation de celles-ci qui tendent à renforcer le caractère rentier du secteur,
- . l'inorganisation, ou la mauvaise organisation, de la commercialisation ; des situations oligopolistiques maintenues parfois avec la complicité des Autorités, contribuent au maintien artificiel de prix élevés,
- . les coûts des transports sur les marchés forestiers.

IV - MARCHE ET CONCURRENCE

IV.1 - ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

Les ressources des côtes de l'Afrique de l'Ouest ont suscité depuis longtemps l'attrait des flottes de pêches étrangères ; on peut citer pour preuve la tradition mauritanienne des langoustiers bretons, le déploiement de la flotte marocaine le long des côtes sahariennes et l'engouement des accords de pêche entre la CEE et les Etats Africains.

La manne de l'or bleu est cependant devenue moins florissante du fait de la surexploitation des ressources par des unités étrangères : l'état des stocks des Etats du Golfe du Bénin en témoigne.

Le cas guinéen tranche dans ce contexte : si la surexploitation de certaines espèces a été et est encore une réalité, la plupart des stocks apparaissent relativement préservés ; par ailleurs, sous réserve d'un aménagement rigoureux des pêcheries, le secteur de la pêche industrielle offre des perspectives de valorisation pour les stocks non accessibles à la pêche artisanale.

IV.2 - MARCHE GUINEEN

L'objectif des activités guinéennes est de porter à 15 kg par an et par habitant la consommation de poisson. La réalisation de celui-ci, compte tenu de la croissance démographique, nécessite de tripler le volume disponible sur le marché national.

Les habitudes alimentaires des populations sont favorables à l'augmentation, dans cette proportion, des mises sur le marché.

En l'état actuel des connaissances - que viendra combler l'étude (Projet US/GUI/89/203) sur les marchés et la formation des prix sur les produits de la mer - il est possible d'affirmer :

- les marchés apparaissent aussi segmentés et inorganisés que les circuits de commercialisation (à l'exception de ceux cités plus haut - Boffa-zône forestière - et vraisemblablement des circuits traditionnels transfrontaliers Guinée Mali que les pêcheurs bozzos, sur le Niger, alimentent)
- la "préférence" des Guinéens pour le fumé est vraisemblablement rapidement réversible ; l'exemple de Kamsar où les revenus de la population sont supérieurs à la moyenne guinéenne, met en évidence que les frais peut supplanter le fumé, voire que les parts de marché des espèces nobles peuvent s'accroître au détriment de celles du "bonga", le niveau des revenus sur la ville de la CBG reste cependant une exception dans le paysage économique guinéen ; de fait, toute étude de marché sur les produits de la mer guinéenne doit intégrer l'impact des programmes d'ajustement sur les secteurs "exposés" (au programme) et les revenus des agents qui y sont impliqués ; il est vraisemblable que l'élasticité prix de la consommation produits alimentaires doit être élevée et que le déplacement de la structure de la consommation en produits de la mer de poisson africain vers les espèces nobles n'est pas envisageable à court terme.

IV.3 - MARCHE A L'EXPORTATIONPays limitrophes / Sous Région

- Les marchés sénégalais et ivoirien constituent des débouchés traditionnels des opérateurs impliqués dans la filière. La Nouvelle Soguipeche compte exporter (lorsqu'elle tournera à plein régime) sur l'Afrique - Sénégal et Côte d'Ivoire 4 650 t de poisson congelé ; elle bénéficiera des réseaux de Jego Quéré, sur le Sénégal et la Côte d'Ivoire expérimentés avec la SAPO (Société ivoirienne) ; la société COGIP projette également d'exporter vers la Côte-d'Ivoire à l'issue de la construction d'une usine de transformation réalisée fin 1992.
- L'élargissement de ces marchés reste hypothétique : la forte croissance des importations de poisson congelé - 13,2 % de croissance annuelle moyenne - en Côte-d'Ivoire - entre 1983 et 1986 s'est estompée par la suite.
Les coûts de production de la Guinée peuvent néanmoins lui permettre de gagner des parts de marché.
- Des flux dont les volumes restent indéterminés existent entre la Guinée et les pays voisins : guedj - dont quelques pêcheurs artisans ont expérimenté la fabrication - en direction du Sénégal, poisson fumé, en direction du Mali, cité plus haut.

Autres marchés

- La Guinée peut se positionner sur des produits à haute valeur marchande dont les pays européens sont structurellement importateurs. Les marchés européens de la crevette entière - et notamment la France 45 000 t d'input en 1989 - est en forte progression. Le marché des poissons de froid, moins animé, offre cependant des prix rémunérateurs à des produits d'origine africaine.
Nous donnons ici à titre d'exemple les prix FOB et ceux pratiqués sur les marchés de Rungis (France)

	Prix FOB		Cours moyen à Rungis		en %
	Sept 89 F/kg	Sept 90 F/kg	Sept.89 F/kg	Sept.90 F/kg	
Dorade rose moyenne	30.7	33.4	40	42.9	+ 7.3
Limande Sole	23.4	27.7	32	36.7	+ 14.7
Gambas T1	122.7	112.6	140	129	- 7.9
Langoustines congelées	168.7	119.0	190	136	- 28.4
Capitaine	-	26.1	-	35	-

Source Mercuriales - Sept.90

- Le marché des céphalopodes, et plus particulièrement celui de la poulpe, est caractérisé par des tendances haussières. Les débouchés sur le marché japonais, via Las Palmas, du poulpe pourraient être explorés.
- Le marché de la farine de poissons a franchi la barre des 400 \$/t (CAF Hambourg). Il est dépendant des cours des oléoprotéagineux et est dominé par les producteurs latino-américains : la valorisation par ce biais des stocks de baliste apparaît extrêmement risquée.
- L'aquaculture crevettière guinéenne ne peut justifier pour le moment la transformation de cette espèce benthique repulsive pour les habitudes alimentaires guinéennes.

V - PROPOSITIONS DE STRATEGIES

V.1 - OBJECTIFS NATIONAUX ADAPTES A LA FILIERE

La Nouvelle Politique de développement des pêches s'articule autour de l'objectif fondamental suivant : " maximiser les bénéfices économiques et sociaux que le Pays peut retirer de l'exploitation rationnelle des ressources halieutiques de sa zone économique exclusive".

Tout en assurant la promotion simultanée de la pêche artisanale et de la pêche industrielle, le développement de la filière doit satisfaire aux objectifs suivants :

- valoriser tout en le préservant le potentiel halieutique,
- augmenter la consommation en protéines de la population,
- accroître les recettes d'exportation et améliorer la balance commerciale en devises,
- rentabiliser les équipements existants ou en cours de réalisation (ports, flotte, etc ...)

V.2 - JUSTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT

La pêche industrielle est une activité hautement capitalistique dont les profits trouvent leur origine, en Europe, d'une demande structurellement déficitaire sur certaines espèces et de prix garantis par l'organisation des marchés. Ces conditions sont loin d'être réunies en Guinée.

Le diagnostic de la filière a, en effet, permis d'identifier les goulots d'étranglement.

- en premier lieu "l'évaporation" de la ressource et avec elle d'une part non négligeable des débarquements prévus au titre des licences,
- une gestion des pêcheries qui relève de l'empirisme, même si les moyens de surveillance qui permettraient de la rendre optimale font pour le moment défaut ; l'attribution des licences à la pêche de fond et aux crevettiers ne peut continuer à un tel rythme sans danger pour les stocks,
- la non-maximisation des recettes tirées des licences,
- l'insuffisance des infrastructures au port de Conakry : plan d'eau, criée, fabrication de glace écaille, installations d'avitaillement et de carénage des navires,

- l'absence de mécanismes de financement à l'armement à la pêche industrielle comme à l'affrètement,
- l'engagement encore trop prononcé de l'Etat au niveau de la commercialisation, lequel s'accompagne d'effets pervers incontrôlés, tel que le caractère spéculatif du marché du poisson à Conakry,
- l'inorganisation du mareyage,
- l'absence d'intégration des marchés provinciaux à celui de la Capitale.

En outre l'industrialisation n'est pas le stade ultime du développement du secteur qui serait conçu comme linéaire.

Dans certains pays de la Sous-Région tels que le Sénégal ou le Ghana, voire même en Guinée la pêche artisanale a considérablement augmenté ses mises à terre grâce à une remarquable adaptation à des techniques nouvelles : la comparaison du rapport valeur ajoutée/production entre les sous-secteurs artisanal et industriel s'établit en faveur du premier.

Une stratégie d'industrialisation des pêches "à marche forcée" est à proscrire. Toute stratégie doit être fondée sur la valorisation concomitante et non antagoniste des stocks accessibles aux unités des deux sous-secteurs. Elle doit viser à :

- "optimiser les relations de partenariat entre acteurs guinéens et opérateurs étrangers dans une perspective de meilleure valorisation des ressources halieutiques,
- lever les obstacles techniques et organisationnels à l'augmentation des débarquements et à la fourniture des matières premières aux industries de transformation locale,
- assurer les conditions financières en faveur de réels producteurs nationaux,
- structurer et organiser la profession de mareyeur.

V.3 - STRATEGIES PROPOSEE

Face aux infrastructures existantes et à l'émergence d'opérateurs privés, donner la priorité à un développement contrôlé de la pêche semi-industrielle s'appuyant sur une politique rigoureuse d'aménagement des pêcheries. Un tel soutien aux sociétés d'armement est à envisager selon le programme suivant :

- A court et moyen terme
- . Création d'un mécanisme de financement en faveur des différents opérateurs par la constitution d'un fonds déposé auprès d'une banque de tutelle. 60 % des ressources seraient avancées par l'Etat et inscrits au Budget, le solde provenant d'emprunts extérieurs

L'octroi des fonds pourrait s'effectuer selon les modalités en vigueur pour le projet Crédit Rural ou le projet Pêche Artisanale : le crédit est

attribué au bénéficiaire appartenant à un groupe ou société de caution mutuelle dont les membres sont liés par un engagement de co-solidarité sur les dettes contractées.

- . Incitation au débarquement et assainissement du marché par la création d'une criée au nouveau port de Conakry comprenant : points d'eau, installations de première transformation du produit, tables de travail et entrepôts de stockage.
- . Stimulation du commerce de détail en frais par l'implantation de 2 fabriques de glace écaille au fréon 12, l'une à Conakry et l'autre à Kamsar, alimentant la criée, la pêche artisanale et les marchés.
- . En prolongement du projet BAD/BADEA, développement d'un armement semi-artisanal (vedette) spécialisé dans la pêche aux céphalopodes (poulpes) sous réserve que le résultat des premières investigations soit confirmé
- A long terme (et en fonction des résultats des mesures envisagées plus haut)
- . Amplification du soutien financier au bénéfice des sociétés ou coopératives d'avitaillement des navires en mettant à leur disposition des lignes de crédit.
- . Réorganisation des unités de fabrication de glace écaille (selon l'évolution du projet COGIP)
- . Valorisation en aval par l'implantation d'unité de transformation du baliste en farine suivant le développement de l'aquaculture crevetteière et du volet pisciculture de l'ODEPAG.



INTER G

FILIERE BOIS

I - ORGANISATION GENERALE

I.1 - ACTIVITES

La filière bois s'articule autour de deux activités parallèles distinctes et sans relation directe entre elles :

- le bois d'oeuvre
- le bois énergie

Le bois d'oeuvre intègre toutes les activités de transformation qui vont de l'exploitation forestière au sciage (1ère transformation) jusqu'à la fabrication finale des produits finis (seconde transformation)

Ces opérations de première et seconde transformation s'effectuent le plus souvent dans des régions assez éloignées l'une de l'autre :

- le sciage en zone forestière, plutôt au sud est du pays ;
- la menuiserie (seconde transformation) davantage en zone urbaine à plus forte concentration de population

Entre ces deux pôles souvent éloignés, le transport des sciages constitue un maillon important de la chaîne.

Le bois énergie, de beaucoup le plus important en volume, se subdivise en deux catégories :

- le bois de feu
- le charbon de bois

Le bois de feu se présente sous la forme de morceaux de bois de 60 à 80 cm de long, de 2 à 6 cm de section ou diamètre, rond ou refendu.

Il provient d'arbres ou de branchages et arrive façonné sur les marchés locaux.

Le charbon de bois est principalement consommé dans les centres urbains et principalement à Conakry où il arrive en sacs de 50 et 100 kg chez des intermédiaires qui le revendent généralement au détail à la population.

I.2 - ACTEURS

- Pour le bois d'oeuvre :
 - . les exploitants forestiers
 - . les scieurs de long informels débitant le plus souvent à la tronçonneuse des équarris
 - . les scieurs mécanisés (scieries)
 - . les transporteurs, simples prestataires de service et non spécialistes du bois
 - . les menuisiers fabricants de meubles et d'ouvrages en bois

Il n'existe aucune entreprise importante significative, et celles que l'on cite habituellement en tant que telles sont pratiquement arrêtées, sinon totalement :

- la scierie USCZ de N'Zerekoré
- l'usine de panneaux de Seredou
- la menuiserie SONFONIA

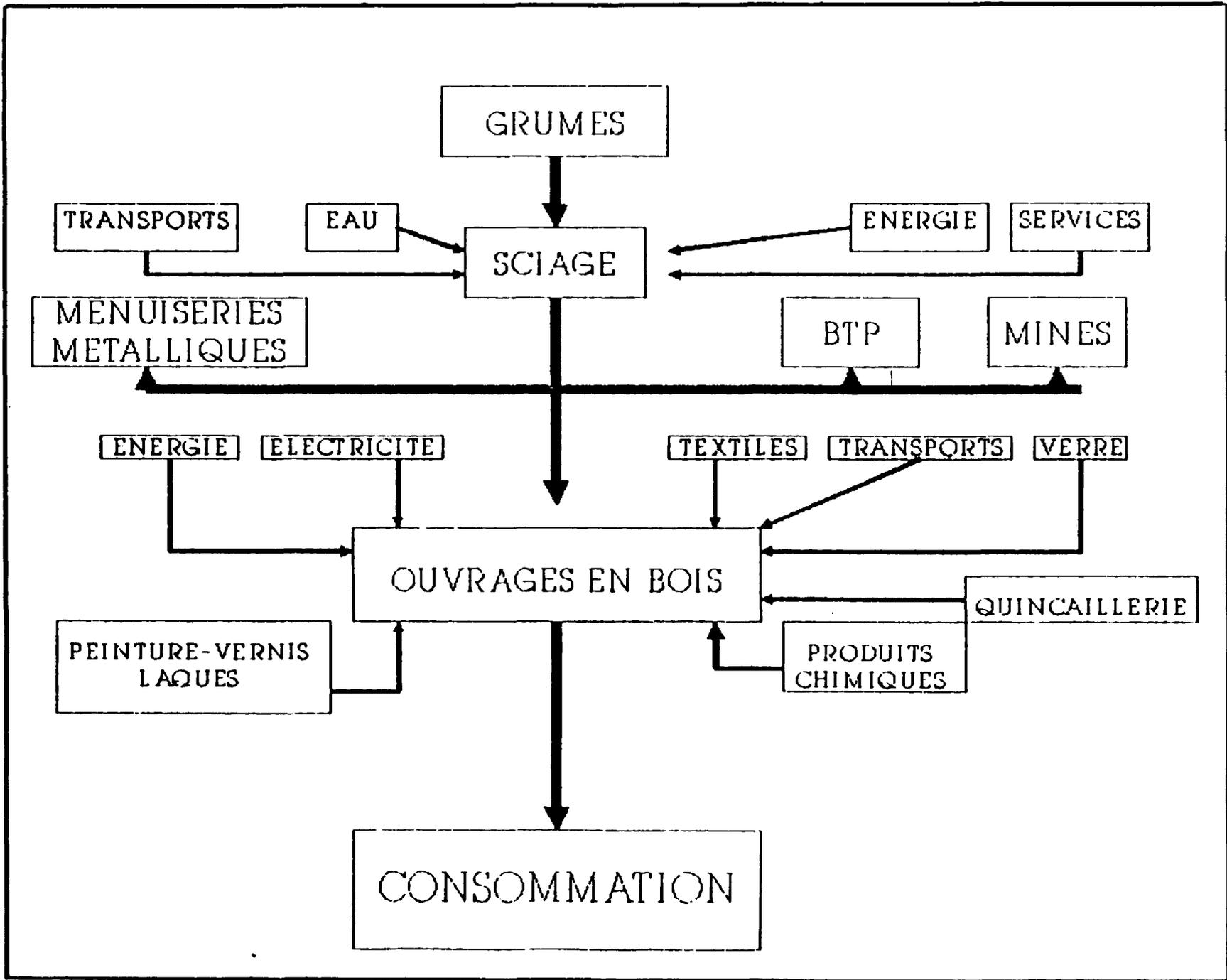
Aucune de ces trois usines créées à l'époque pour être des leaders n'ont été en mesure d'assurer une production satisfaisante. La scierie a fonctionné pendant quelques temps, mais en tournant toujours très au-dessous de ses capacités.

- Pour le bois énergie
 - . les coupeurs de bois de feu qui les façonnent et les commercialisent (secteur informel),
 - . les charbonniers, transporteurs et revendeurs dans les centres urbains.

Les facteurs de structuration et de dynamisme de la filière résident dans l'application de la politique forestière et du plan d'action qui a été proposé en 1988 et qui doit faire l'objet d'une prochaine mise en application.

I.3 - SCHEMA D'ORGANISATION

Le schéma d'organisation est présenté page suivante. Cette filière est l'une des plus structurées, parmi les filières industrielles guinéennes. Le schéma a été élaboré à partir du T.E.I.



II - FONCTIONNEMENT

II.1 - APPROVISIONNEMENTS

Les inputs sont limités aux outillages et pièces de rechange qu'il faut nécessairement importer, tandis que la matière première principale, le bois, vient pratiquement toujours du pays.

Sur les 50 000 m³ de sciages consommés par an, on ne relève guère plus de 3 000 m³ d'importation, fraude incluse. Et encore, ces importations répondent-elles à une nécessité :

- une qualité de sciage sensiblement supérieure à celle des scieries et dont ont besoin les entreprises les plus importantes de Conakry,
- une moindre pression sur le potentiel forestier national qui est en partie menacé de surexploitation.

En outre, les importations de panneaux contreplaqués sont justifiées pour deux raisons :

- il n'existe pas d'usine de contreplaqué en Guinée (la chaîne de l'USCZ est arrêtée et difficilement réhabilitable)
- la ressource forestière serait insuffisante pour approvisionner une chaîne de déroulage, et le marché guinéen est trop faible pour l'envisager.

Les quincailleries pour les meubles et le bâtiment font partie de la liste des produits importés, fréquemment de Chine, et pour lesquels des substitutions ne sont guère possibles au delà des articles extrêmement sommaires ; équerres de renforcement, pattes à scellement, pentures...

Il existe en Guinée plusieurs usines de peinture et vernis, et ces produits sont normalement achetés localement.

La filière bois est suffisamment homogène et intégrée dans le pays avec des points communs pour que les échanges interprofessionnels, quoique informels, s'opèrent naturellement.

Il en est de même des relations de la filière avec la population, les métiers du bois ayant un caractère traditionnel dans le pays.

II.2 - OUTIL ET CAPACITE DE PRODUCTION

Première transformation :

L'exploitation forestière conduit essentiellement à la production de sciages. Ceux-ci sont obtenus selon deux processus, la production annuelle gravitant autour de 50 000 m³ :

- Dans une scierie : on en dénombre une quinzaine installées dans le pays, toutes vétustes, en mauvais état, et pratiquement non réhabilitables, tant elles sont dégradées. Seulement 4 ou 5 fonctionnent, à temps partiel et dans des conditions précaires. La production globale des scieries devrait se situer autour de 7 000 à 8 000 m³/an.

- En plein air par des scieurs de long dont le nombre reste une inconnue car ils ne sont pas recensés. Ils représentent pourtant la production de loin la plus importante des sciages consommés, soit 80 % à Conakry et près de 100 % dans les régions les plus reculées de l'intérieur du pays.

Leur production globale serait de l'ordre de 40 000 m³/an et peut-être davantage. On n'en connaît pas le nombre exact, et leur productivité est variable, la plupart travaillant aujourd'hui avec des tronçonneuses.

Il faut savoir que l'activité des scieurs de long est saisonnière. Ils s'activent davantage en saison sèche, étant occupés par les tâches rurales en saison des pluies. Le prix des sciages varie au cours de l'année en raison de ce fonctionnement discontinu. Tout ce réseau de scieurs de long relève du secteur informel.

Seconde transformation :

Elle est entre les mains d'entreprises de menuiserie de moyenne importance (maximum 30 personnes) et de nombreux artisans dispersés à Conakry et dans tout le pays.

Les plus importantes possèdent un atelier équipé de plusieurs machines. Il y en aurait peut-être 10 à 15 à Conakry qui soient un tant soit peu organisées.

Un sondage plus précis permettrait d'avancer le chiffre de celles moins importantes possédant une ou deux machines ; une combiné raboteuse-degau et une scie circulaire sur table, ou un ruban beaucoup plus rare semble-t-il. Leur nombre peut être estimé entre 50 et 100.

Enfin les plus nombreuses, sans machine, produisent à la main. Elles sont plusieurs centaines et leur nombre varie en cours d'année, leur travail pouvant être occasionnel.

Parmi elles, il faut signaler celles que l'on nomme menuisiers-tapissiers et qui fabriquent des fauteuils. Ils recouvrent de tissus des carcasses faites de planches brutes coupées et assemblées généralement par simple clouage. On ne peut parler de performance technologique à aucun niveau de la filière tant les moyens de production apparaissent très limités, et les produits de qualité médiocre.

Corrolairement à ce constat, force est de ne constater aucune exigence pour espérer obtenir mieux et élever la qualité, estimée suffisante ou sans importance. Ce manque de motivation déconcerte. De même, les innovations de produits quelque peu originaux et les initiatives même modestes prises dans cette direction sont extrêmement rares et l'enquête n'a pu en déceler.

L'examen des produits pris individuellement confirme ce constat :

Sciages : Les entreprises ne sont pas performantes, beaucoup s'en faut et les sciages obtenus ne sont pas compétitifs avec ceux des scieurs de long. Aussi peut-on s'interroger sur l'opportunité de développer les scieries en Guinée.

La qualité des sciages est médiocre et il faut reconnaître que celle des scieurs de long est de niveau encore inférieur.

Meubles : Les moyens de production sont artisanaux, que les ateliers soient équipés de machines ou non. Rares sont les entreprises ayant quelques notions de gestion ou qui aient une stratégie.

Parmi les exceptions il faut cependant noter celles qui relèvent des missions ou qui, montées par elles et restées sous leur influence, ont conservé une structure d'organisation.

Les meubles commercialisés, parfois cossus de présentation et clinquants de vernis, présentent pratiquement tous des défauts qui les rendraient invendables dans un autre contexte. Autrement dit, dans la situation actuelle, hormis les questions d'équipement, une exportation de meubles s'avèrerait impossible. Mais le plus grave et qui empêche même une éventualité de la sorte, c'est que les défauts en question n'apparaissent pas aux yeux des utilisateurs, même si on les leur montre. Au dessous de cette qualité de meubles qu'on peut désigner comme consommables localement, existe un mobilier beaucoup plus rustique, à destination exclusivement africaine. Il s'agit de meubles "caricaturés" faits de planches clouées pratiquement non rabotées : tables bancales aux pieds dépareillés avec dessus fait de planches disjointes : chaises qui leur sont assorties, avec dossier vertical dans le prolongement des pieds, etc...

Ce mobilier rustique est évidemment produit et acheté par les ménages aux revenus modestes. Cependant, pour le même prix de revient et avec seulement un peu de soin on pourrait obtenir beaucoup mieux. Et quelques notions d'organisation et de méthode permettraient de faire à la fois mieux et moins cher si la notion de coût était à prendre en considération.

II.3 - NIVEAU TECHNOLOGIQUE

La filière bois souffre de défaillances chroniques à tous les niveaux :

- vétusté des équipements et du matériel,
- qualité médiocre des produits présentés,
- niveau de qualification professionnelle des intervenants très insuffisant,
- inorganisation du marché.

S'il est d'usage de regretter cette situation, il semble que ce soit plutôt par principe que par conviction car chacun s'en accomode plus ou moins bien. Et les mauvaises habitudes sont tellement ancrées que cette vision négative pourrait risquer de paraître exagérée aux intervenants de la filière qui n'ont pas toujours les éléments de comparaison suffisants pour s'en rendre bien compte.

La Guinée qui n'est pas à proprement parler un pays forestier, n'exporte pas de bois. Ses ressources forestières sont consommées localement et dans ce domaine, le pays vit en régime presque fermé avec seulement quelques importations de sciages et contreplaqués.

Aucune scierie de type européen qui puisse servir de référence, n'étant venue s'installer pour juger de ce que doit être une unité de sciage normalement organisée, le pays est insensiblement arrivé depuis l'indépendance à un niveau de médiocre qualité. Les responsables rencontrés n'ont pas réellement conscience de cette situation.

Sur une quinzaine de petites scieries recensées dans le pays, il n'y en a pas plus de 5 qui fonctionnent, avec un taux de capacité au-dessous de 10 %. La force de l'habitude fait qu'on ne le remarque plus. La "débrouille" est la règle générale d'où les contraintes auxquelles serait soumis tout industriel envisageant de s'installer et de réussir dans ce contexte.

II.4 - RECOURS AUX SERVICES EXTERIEURS

- Le transport est surtout un problème de distance car le réseau routier, en particulier la route bitumée qui rejoint Seredou à Conakry permet un accès facile en toute saison. Seul le tronçon Seredou-Nzerekoré, piste en mauvais état avec un bac à traverser, est un obstacle pour desservir cette dernière ville.
- L'énergie électrique est tributaire de groupes électrogènes pour les unités autonomes, tandis que les menuisiers de Conakry possédant des machines sont raccordés au réseau. Les pannes et interruptions prolongées de courant dans la journée les amènent parfois à travailler la nuit.
- L'absence totale de formation constitue un handicap majeur. Il existe théoriquement des C.F.P. (Centres de Formation Professionnelle) mais le responsable de la formation interrogé à ce sujet répond en toute franchise :
 - . il n'y a pas de matière première, donc pas de travaux pratiques
 - . les équipements font défaut
 - . les formateurs sont incompétents.

Pour fonder ce dernier argument, il ajoute que ces formateurs sont précisément eux-mêmes issus de cette formation on ne peut plus déficiente. Autrement dit, la formation n'est qu'un semblant.

III - POTENTIALITES

III.1 - NIVEAU ET EVOLUTION DE LA RESSOURCE

Les ressources forestières guinéennes sont relativement éloignées de Conakry qui représente le centre principal de la seconde transformation et de la consommation. Les quantités sont en outre limitées, et l'importance des besoins en bois d'oeuvre peut justifier des importations de sciages par le port de Conakry.

Les forêts et zones boisées de Guinée se répartissent comme suit :

- Les mangroves	250 000 ha
- La forêt dense	700 000 ha
- La forêt claire	1 600 000 ha
	<hr/>
	2 550 000 ha

auxquelles s'ajoute la savane arborée sur 10 600 000 ha environ.

Si la forêt dense se trouve essentiellement dans la Guinée forestière, région à laquelle elle a donné son nom, on trouve aussi du bois dans les autres régions en quantité moindre, mais cependant exploitable, ainsi :

- en Guinée Maritime, la forêt représente 8,3 % du territoire

. les mangroves	: 250 000 ha
. le reliquat de forêt dense	: 50 000 ha

- En Moyenne Guinée, la couverture forestière est de 13,4 %

. la forêt dense	: 50 000 ha
. la forêt claire	: 800 000 ha

- En Guinée forestière, la forêt ne dépasse pas 12 % de densité avec une forêt dense de 600 000 ha

- Enfin, la Haute Guinée possède 800 000 ha de forêt claire avec un taux de couverture boisée de 8,3 %.

Il y a lieu d'ajouter la ressource provenant de plantations et qui comprend en outre des essences résineuses introduites dans les zones d'altitude.

Selon les sources d'information, les chiffres diffèrent quant aux surfaces représentées par les plantations. Le chiffre de 10 650 ha indiqué par le rapport annuel de la Direction Nationale des Eaux et Forêt paraît le plus plausible.

III.2 - CONSOMMATIONS ACTUELLES ET BESOINS FUTURS

Trois formes de bois consommé peuvent être identifiées :

- Bois d'oeuvre : exclusivement sous la forme de sciages
- Bois énergie : bois naturel et charbon de bois
- Bois de service : divers usages sous la forme de bois rond (marché totalement informel signalé pour mémoire).

Bois d'oeuvre :

Le bois est utilisé sous forme de sciages pour le bâtiment, menuiserie et coffrage, et pour la fabrication des meubles. La consommation correspondante est estimée à 50 000 m³/an.

Ces sciages comprennent deux catégories :

- les sciages en provenance des scieries : 15 % de la consommation
- les sciages artisanaux sous la forme de madriers provenant des scieurs de long, et débités en planches par la clientèle des artisans ou des revendeurs urbains.

Ces sciages artisanaux représenteraient près de 80 % du marché. Les importations, de l'ordre de 5 %, complètent les besoins en sciages de qualité : les bois proviennent d'autres Etats africains (Gabon principalement).

Le marché des consommateurs peut être partagé de la façon suivante :

- Consommation urbaine : 35 000 m³
- Consommation non urbaine : 15 000 m³

Besoins futurs : Le Programme de Redressement National préparé pour la réunion du groupe consultatif en mars 1987 aboutit pour l'an 2000 aux consommations du tableau ci-après qui reprend les trois premiers scénarios :

- 1 - Consommation ne suivant que les effets de la croissance démographique
- 2 - Effets de la croissance démographique + croissance de la consommation individuelle à raison de :
 - . 0,5 % par an pour la période 1987 - 1990
 - . 1 % par an pour la période 1990 - 2000
- 3 - Consommation basée sur les estimations de 1987 + influence de la croissance générale de la consommation intérieure de + 5 % par an

En m ³ de sciage	zones urbaines	zones rurales	TOTAL
Consommation actuelle	35 000	15 000	50 000
Consommations en l'an 2000			
- Scénario 1	40 285	15 825	56 110
- Scénario 2	40 895	16 065	56 960
- Scénario 3	40 515	17 365	57 880

On peut être certain, au-delà des seules hypothèses émises en matière de consommation de bois d'oeuvre, que les besoins sont appelés à croître fortement dans les années à venir.

Liée au développement économique qu'on peut attendre du pays, la consommation de bois d'oeuvre risque aussi d'augmenter pour rattraper le retard qui a été pris sous l'ancien régime.

Bois énergie :

Les Services Forestiers admettent le chiffre de 7 500 000 m³ de bois consommé actuellement pour l'énergie.

Comparé au bois d'oeuvre, le volume de bois énergie est 150 fois plus important. Bien entendu, il ne s'agit pas des mêmes catégories et les qualités ne peuvent être comparées. Le bois naturel est consommé dans l'ensemble du pays où il fait l'objet de coupes et de ramassage par les populations pratiquement sans intermédiaire, femmes et enfants participant à cette opération. Le charbon de bois est consommé essentiellement à Conakry et très peu dans l'intérieur du pays. Les consommations de bois énergie pour Conakry ont été estimées à :

- 430 000 m³/an de bois
- 446 000 m³/an transformés en charbon de bois, ce qui correspond à 50 000 tonnes de charbon.

Les besoins futurs prévisionnels qui sont de 11 300 000 m³ en l'an 2000 et de 18 500 000 m³ en 2025, suivent logiquement le taux d'accroissement démographique du pays.

Bois de service (pour mémoire, en raison de son appartenance au secteur informel)

Il s'agit de perches, poteaux, piquets, et des bois ronds en général utilisés en échaffaudage ou pour étayer les bâtiments en construction. En zone rurale, les bois servent aussi à la confection des cases et des charpentes, etc... On ne connaît pas les consommateurs, et les autorités forestières ont seulement établi des estimations de l'ordre de 275 000 m³ en équivalent bois rond. Les besoins futurs devraient également suivre l'accroissement démographique.

III.3 - PRIX DE REVIENT

Pour le bois d'oeuvre, Le prix d'achat des sciages dépend de plusieurs facteurs :

- la nature de l'essence : (acajou, lingué, samba, etc...) les essences les plus recherchées étant évidemment vendues plus cher
- l'origine des bois : les sciages importés, mieux sciés et de meilleure présentation, sont d'un coût plus élevé que ceux en provenance des scieries du pays. Et les sciages obtenus par les scieurs de long sont meilleur marché.
- le lieu de vente : à Conakry, le prix du bois est plus élevé que dans l'intérieur du pays, en raison principalement du transport.

Le tableau 1 montre les prix pratiqués selon le lieu, l'essence et l'origine des bois. La vente de bois énergie se présente de la façon suivante :

Pour le bois nature à Conakry, les prix sont au petit tas posé par terre : 75 à 100 FG pour 3 ou 4 brins dont le volume approximativement calculé rendrait le bois à 30 - 35 000 FG/M³.

PRIX DES BOIS EN M3 SCIAGE - TABLEAU 1

=====

	Acajou et bois rouges	Iroko	Lingué	Samba	Fraké	Douka	Okoumé
Bois en provenance des scieurs de long vendus à Conakry							
- en madrier (22-30 x 14-15 cm)	100 000	100 000	125 000	65 000			
- en planche (ép. 3 cm)	185 000			100 000			
Bois en provenance des scieries livré à Conakry aux menuiseries							
- en planche	225 000		275 000	160 000	225 000		
Bois importé vendu à Conakry							
- en planche	250 000			165 000*	250 000	400 000	400 000
Bois vendu à Kissidougou							
- en planche (origine scierie)	90 000			60 000			

* Origine Guinée.

Pour le charbon de bois, la vente au sac de 100 kg est de 3 500 FG. Plusieurs sondages ont confirmé ce prix. La vente au détail se fait au contenu de mesures diverses à l'initiative de chaque revendeur : 75 FG la boîte type bonbon (diamètre 13 cm et hauteur : 4 cm).

Il ressort que le prix au kg de la vente au détail est de l'ordre de 4 fois supérieur à celui pratiqué au sac.

Mais la vente au sac présente plusieurs inconvénients :

- acheter un sac plein est un investissement non négligeable pour les petits budgets. Et le vol éventuel d'un peu de charbon par le voisinage n'est pas à exclure.
- le fond du sac contient beaucoup de poussière de charbon non utilisable. Les charbonniers y déposent aussi en priorité les incuits et les morceaux les moins présentables. Le prix du charbon au détail ne serait donc plus que de 2,5 à 3 fois supérieur à celui vendu en sac.

Le budget bois énergie d'une famille guinéenne oscille entre 8 000 et 10 000 FG par mois, le bois revenant moins cher mais étant moins commode que le charbon de bois pour faire la cuisine.

III.4 - ATOUPS ET CONTRAINTES

Les contraintes qui l'emportent largement sur les atouts seront présentées en premier lieu.

Contraintes :

- l'éloignement entre la ressource et les centres de consommation : la principale zone forestière est à l'extrémité du pays tandis que Conakry, à l'opposé, est le principal centre de consommation.

L'approvisionnement en bois de Conakry est tributaire des transports sur une longue distance, qui grèvent le prix des bois à l'arrivée.

- La ressource forestière est par ailleurs limitée, ce qui ne permet pas d'installer des scieries à forte capacité concentrées sur les massifs. Par contre, il existe du bois exploitable dans les autres régions du pays, mais plus dispersé.
- Toutes les installations de sciage, d'exploitation et de transformation du bois en Guinée sont vétustes de telle sorte que toute comparaison entre elles ne permet pas de s'en rendre compte.
- Le faible niveau du personnel et l'inorganisation générale qui en découle :

Le personnel n'est pas formé et s'il l'a été, c'est sur le tas. Il serait donc plutôt "autodéformé". La notion de classage du bois est inconnue. Il en est de même du séchage dont certains parlent mais sans en avoir la notion exacte.

- La mauvaise qualité de sciage du bois comme celle des objets transformés est une constante à peine dénoncée, et tout le monde y est habitué.

Quelques atouts :

Les bois guinéens ne sont pas sans intérêt car si les sciages sont mauvais, les essences sont correctes et même bonnes. Des bois de savane semble-t-il mériteraient d'être mieux pris en considération et il vaudrait mieux pour certains en tirer des planches plutôt que du charbon de bois

La Guinée offre une main d'oeuvre abondante quoique non formée. C'est une potentialité à exploiter pour valoriser la ressource ligneuse. Mais bien entendu, une formation et peut-être davantage une éducation du goût serait à prendre en considération.

III.5 - CADRE REGLEMENTAIRE ET INSTITUTIONNEL

La filière bois est naturellement sous la tutelle du Secrétariat d'Etat aux Eaux et Forêts qui relève du Ministère des Ressources Naturelles, de l'Energie et de l'Environnement. En 1988 a été proposée une "Politique Forestière et Plan d'Actions" à partir des rapports de plusieurs équipes d'experts qui se sont succédées depuis les années 1984.

Ces missions d'experts ont été financées par le PNUD, la FAO, la Banque Mondiale, ... Elles ont contribué à définir, dans les grandes lignes, la politique de développement en cours d'application.

La Banque Mondiale notamment affine avec la présence d'une équipe de conseillers la mise en place des structures, avec assistance sur le terrain touchant aux différents secteurs des finances (taxes et fiscalité...), formation, valorisation des produits forestiers, etc...

IV - MARCHE ET CONCURRENCE

Le marché guinéen des produits du bois n'est pas structuré et fonctionne selon le principe des échanges et de la loi de l'offre et de la demande.

Bois d'oeuvre

Les menuisiers fabricants de meubles s'approvisionnent auprès des revendeurs ou des scieurs de long.

A Conakry, les revendeurs de sciage passent des commandes pour le compte de clients ou pour approvisionner les stocks des scieurs de long qui leur livrent des madriers. Ces madriers sont débités en planches par le revendeur équipé d'une scie circulaire, ou par le menuisier lui-même s'il dispose d'une scie. Dans les deux cas, l'opération est archaïque et imprécise, nécessitant 2 passes avec retournement.

Les ateliers plus importants et les entreprises passent aussi des commandes aux scieries. Ces dernières viennent livrer les planches à Conakry. Sauf exception, le transporteur vient de l'intérieur du pays, étant assuré au retour de pouvoir charger des matériaux et biens de consommation (sacs de ciment, tôles, produits importés...) et des passagers "récupérés" en cours de route, le flux des transports se faisant surtout de Conakry vers l'intérieur.

Les produits finis, meubles surtout, sont exposés en plein air à la clientèle. Très nombreux sont les meubles en attente d'être achetés, et l'offre est très supérieure à la demande. Les prix se discutent toujours et varient selon les qualités.

Quelques prix à titre indicatif :

	EN MAGASIN	EN BORD DE ROUTE	
	Grand Luxe	Qualité courante	Qualité "caisse"
lit 3 places		70.000	
lit 2 places	100.000 à 150.000	60.000	
lit 1 place		50.000	
armoire 4 portes		280.000	
armoire 3 portes		160.000	
table salle à manger y compris 4 chaises garnies	300.000	65.000	10.000
chaise		7.000	2.500
salon complet (canapé + 4 fauteuils)	400.000	300.000	

Bois énergie

A l'exception de Conakry, le bois de feu ne fait pas l'objet d'un véritable marché. C'est plutôt une "corvée" familiale de ramassage dans les villages, avec des coupes de branchages.

A Conakry seulement est organisé un marché, mais plus de 50 % de la consommation de bois énergie se fait sous la forme de charbon de bois.

Le réseau commercial est le suivant :

Des charbonniers carbonisent du bois autour de Conakry dans un rayon de 30 à 150 km pour le compte de transformateurs revendeurs qui leur avancent les fonds en payant d'avance une partie de la production.

Le prix du sac de 100 kg au pied de la meule de carbonisation coûte près de 3.000 FG. Il est vendu à Conakry 3.500 FG.

Le transport d'un chargement de charbon (environ 100 sacs) du lieu de carbonisation jusqu'à Conakry se discute sous un plafond de 120.000 FG.

La carbonisation telle qu'elle est faite en Guinée a un rendement très faible, les meules étant très rustiques. On peut estimer le rendement actuel à 15 % alors qu'il serait possible, pratiquement sans investissement, d'obtenir au moins 25 et même 30 %.

Il n'existe aucune exportation de produits finis, pas davantage de sciages ou de grumes. Rappelons que le marché a été fermé à l'exportation des produits forestiers, pour protéger la ressource qui doit prioritairement être réservée aux besoins du pays.

V - PROPOSITION DE STRATEGIE

Le diagnostic approfondi et les réunions du groupe stratégique ont permis d'identifier les objectifs nationaux adaptés à la filière, de retenir les axes de développement et d'examiner les scénarios de stratégie.

V.1 - OBJECTIFS NATIONAUX ADAPTES A LA FILIERE

La filière bois doit :

- mieux rentabiliser l'exploitation de la ressource ligneuse
- satisfaire les besoins nationaux
- améliorer la qualité et la présentation des produits
- substituer la production locale aux importations de produits élaborés
- organiser les acteurs de la filière

V.2 - JUSTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT

Les axes de développement proposés trouvent leur justification ci-après :

- adapter l'implantation de l'outil de production à la disponibilité des ressources
- intégrer les étapes de transformation de la filière tout en favorisant leur diversification
- reconnaître et structurer la profession des scieurs de long
- fournir à la filière un savoir-faire et un cadre normatif.

En effet le diagnostic approfondi de la filière bois a conduit aux constats suivants :

- les unités de sciage sont obsolètes et difficilement réhabilitables (matériel vétuste en très mauvais état)
- les scieurs de long opèrent sans contrôle et débitent des madriers dans des conditions précaires avec un mauvais rendement matière
- la qualité des sciages est très insuffisante
- les moyens de production existants ne peuvent répondre aux consommations prévisionnelles de bois d'oeuvre (cf tableau page suivante)
- la production de meubles, quoique abondante, est le plus souvent de qualité médiocre, et relève généralement du secteur informel
- la carbonisation du bois est faite de façon ancestrale avec un rendement très faible et très probablement inférieur à 15 %. Ce rendement pourrait être amélioré pour atteindre 20 à 25 % et jusqu'à 30 % en appliquant la méthode Casamance.

Si on considère un rendement actuel à la carbonisation de 15 % (maximum non atteint), pour obtenir un sac de 100 kg de charbon de bois il faudra carboniser environ 670 kg de bois, soit entre 1,4 et 1,5 stère de bois, considérant qu'une stère = 466 kg = 0,7 m³. Ou encore un sac de charbon de bois pesant 100 kg correspond à la consommation de 1 m³ de bois.

Si le rendement à la carbonisation, après stage de formation des charbonniers était porté au seuil minimum de 20 %, la quantité de bois à carboniser ne serait plus que de 500 kg par sac de 100 kg, ou approximativement 1 stère, soit 0,75 m³ de bois.

L'économie réalisée (670 - 500 = 170 kgs de bois par sac de 100 kg de charbon de bois) devrait permettre au charbonnier de payer le bois qu'il abat, ce qu'il ne fait pas actuellement. Or, il n'est pas normal de

LES CONSOMMATIONS DE BOIS D'OEUVRE ET LES MOYENS DE PRODUCTION PROPOSES

=====

	ORIGINE DES SCIAGES CONSOMMES	CONSOMMATION ACTUELLE 1990	CONSOMMATION PREVISIONNELLE ANNEE 2000		INVESTISSEMENTS A PREVOIR
			MINI	MAXI	
SCIERIES	Moyennes scieries	Production sans rapport avec les capacités théoriques	10 000 m3	20 000 m3	Nouvelle scierie de moyenne capacité 3 petites unités mobiles
	Petites scieries		6 000 m3	9 000 m3	
	TOTAL	7 500 m3 15 %	16 000 m3 27 %	29 000 m3 47 %	
SCIEURS DE LONG	Secteur informel	40 000 m3 80 %	40 000 m3 68 %	30 000 m3 48 %	+ frais pour cellule d'appui et formation
SCIERIES	Importations	2 500 m3 5 %	3 000 m3 5 %	3 000 m3 5 %	
	TOTAL DES BESOINS	50 000 m3 100 %	59 000 m3 100 %	62 000 m3 100 %	

considérer la ressource naturelle comme étant gratuite. Et l'achat par le charbonnier de son bois permettrait aux Services des Eaux et Forêts de financer des opérations de reboisement destinées au bois de feu. Ainsi, le charbonnier y trouverait son intérêt puisque sans y perdre il s'assurerait la garantie de la ressource ligneuse.

- la consommation de bois de feu tend à dépasser les possibilités de régénération ligneuse et l'amélioration du rendement à la carbonisation est une nécessité vitale pour la population.

V.3 - PROPOSITIONS DE STRATEGIES

SCIAGES :

Scieries mécaniques :

- 1 - Promouvoir en Guinée Forestière une unité de sciage (réhabilitation ou nouvelle unité) ayant une capacité de production (volumes sciés) comprise entre 10 000 et 20 000 m³/an limitée à la seule couverture des besoins nationaux.
- 2 - Prévoir 3 petites unités complémentaires installées dans chacune des autres régions du pays : Haute Guinée, Moyenne Guinée et Guinée maritime, sur des sites à définir : à proximité des reboisements exploitables, en savane où se trouvent des essences intéressantes pour le bois d'oeuvre, près des centres de consommation...

Ces unités seront de type mobile afin de pouvoir le cas échéant être déplacées. La capacité de production unitaire (volumes sciés) est de 2 000 à 3 000 m³/an.

- 3 - Etudier l'amélioration des moyens d'exploitation et de transport des grumes pour l'alimentation des scieries (abaisser le prix de revient).
- 4 - Promouvoir la fabrication de palettes qui permettrait de valoriser du bois brut non raboté. Palettes nécessaires au transport et à l'exportation des fruits et légumes.

Scieurs de long :

- 1 - Reconnaître cette profession non officielle mais qui produit 80 % des sciages du pays, en les intégrant dans une structure relevant des Eaux et Forêts.

Un contrôle des compétences assorti d'une formation complémentaire sur le tas sera de nature à améliorer leurs conditions de travail, la qualité des sciages et le rendement matière, très en dessous des normes acceptables.

Les services des Eaux et Forêts concernés devront être en mesure de suivre avec exactitude les volumes de bois débités par cette corporation.

- 2 - Installer à Conakry un Centre de Débit reprenant les madriers actuellement resciés dans de mauvaises conditions par les menuisiers sur des scies circulaires à table, non prévues pour cette opération.

MENUISERIE

- Créer un Centre Pilote de Formation agissant auprès de quelques menuisiers sélectionnés pour constituer un Club de qualité. Le but de ce Centre Pilote serait de susciter le goût du beau et de l'ouvrage bien fait chez quelques menuisiers faisant office de leaders avec effet d'entraînement sur les autres membres de la profession.

Ce Centre devrait être animé par quelques expatriés praticiens ayant reçu une formation de menuisier, capables de reconcevoir les ouvrages, et dotés d'un bon sens pédagogique et communicatif.

BOIS D'ENERGIE

- Structurer la profession des charbonniers. Il existe en théorie un Syndicat des Charbonniers mais il n'est pas apparu qu'il corresponde à une réalité comme en témoigne l'absence au Groupe Stratégique de son Président, malgré des relances à son attention.
- Recenser les charbonniers et accorder des autorisations de coupe de façon à contrôler la consommation du bois carbonisé.
- Organiser des stages de carbonisation pour enseigner la méthode Casamance permettant d'économiser le bois.



INTER G

FILIERE CORPS GRAS

I - ORGANISATION GENERALE DE LA FILIERE

La filière des corps gras (oléagineux) s'organise essentiellement autour:

- d'une part de la mise en valeur de l'huile de palme, de l'huile de palmiste, et accessoirement des huiles de coton et arachide,
- d'autre part de la savonnerie.

I.1 - ACTIVITES

Les activités de la filière articulées autour de l'extraction d'huile et de la savonnerie sont :

- la cueillette des graines de palmier, coton et arachide.
- la transformation des graines en huile du type :
 - .Comestible :
 - de palme à partir de la pulpe du fruit du palmier à l'huile.
 - de coton, à partir du coton graine
 - d'arachide à partir des graines
 - .Industriel :
 - de palmiste issue de l'amande centrale du fruit du palmier à huile dit "palmiste".
- la fabrication à froid, avec une huile de faible teneur d'acidité, de savon de ménage et toilette.
- la commercialisation du sous-produit : le tourteau.

Les productions actuelles : huiles (brutes et raffinées) matières grasses (arachide, karité) et produits dérivés (savons) ou sous produits (tourteaux), et leur consommation ou débouché, ne sont pas connues avec beaucoup de précision.

Les chiffres avancés seraient :

- huile de palme brute traditionnelle : 40.000 tonnes
- palmiste : 15.000 tonnes (soit 7.500 tonnes théoriques en équivalent huile, sans doute nettement moins en pratique).
- arachide graine : 50 à 55.000 tonnes consommées en sauces et graines.
- graine de coton : 1.000 tonnes, exportées au Mali, ou brûlées dans les chaudières.
- karité : inconnu
- savon : production et consommation estimée (marché actuel) à 15.000 tonnes/an, mais en réalité il est de 25 à 30.000 tonnes avec la production artisanale de savon.

I.2 - ACTEURS

Le secteur informel ou artisanal doit être considéré comme acteur car il fournit presque 70 % de l'huile de palme consommée dans le pays. Cette production d'oléagineux provient de la palmeraie naturelle, des plantations situées en Guinée Maritime et en Guinée Forestière.

Les acteurs du secteur informel fournissent aussi l'arachide graine et le coton fibre, qui est vendu après égrenage comme coton graine.

La Société SOGUIPAH, à vocation industrielle, gère actuellement, dans le cadre de son assistance technique, la palmeraie industrielle de Nickoré près de Youmou.

La surface de cette palmeraie devait atteindre 5.000 Ha, mais dans un premier temps cette surface a été limitée à 2.500 Ha car la totalité de la production d'huile ne pourrait être écoulee en Guinée Forestière, et si l'huile était transportée à Conakry elle ne serait pas compétitive : malgré le déficit en corps gras et par suite de la distance qui sépare la palmeraie de Conakry (plus de 1.000 Km) et de l'état des routes, les prix de transport deviendraient prohibitifs.

Actuellement l'Etat contrôle à 100 % la palmeraie, les plantations d'hévéas, et l'usine. L'ensemble doit être privatisé et SOGUIPAH serait prêt à prendre en charge l'usine et les plantations jusqu'à concurrence de 51 %, soit 15 M US\$.

Ce projet qui comprend deux phases, a été financé par :

- 1ère phase : 240 M FF par CCCE et 18 M FF par l'Etat guinéen
- 2ème phase : 300 M FF, financés par CCCE (145 M FF), BAD, Banque Mondiale, FED et privés.

L'installation d'une huilerie et d'une savonnerie est prévue.

La capacité installée de l'huilerie est de 8.000 T/an, mais compte tenu de la réduction de la surface de la palmeraie, la production sera seulement de 5.000 T/an, soit 2.500 tonnes d'huile de palme et 2.500 tonnes d'huile rouge.

La capacité de production de la savonnerie est de 1.300 T/an.

Les capitaux des autres acteurs de la filière, en activité, sont tous privés.

NOUVELLE SAVONNERIE ASKIA MOHAMED - ZI SONFONIA - CONAKRY

Activité principale : production à froid de savon de ménage et toilette.

En projet : Savon liquide, savon poudre, et extraction d'huile.

Capacité installée : 3.500 T/an, à un poste de 8 heures

JOSEPH GABRIEL - NIGER - CONAKRY

Activité principale : Production à froid de savon de lessive,
Extraction d'huile de palmiste, et comme sous-
produit les tourteaux

Autres activités : Importation pièces de rechange

Capacités installées: Extraction huile : 800 T/an
Production savon : 750 T/an
Sous-produit : tourteaux (1.200 T/an)

HUILERIE SAVONNERIE LION - MACENTA

Activité principale : Fabrication de savon
Extraction d'huile de palmiste

Capacités installées: Extraction d'huile : 90 T/an
Production savon : 160 T/an

HUILERIE SAVONNERIE DE LA SAVANE - KANKAN

Activité principale : Production de savon de lessive

Capacité installée : 400 T/an

I.3 - SCHEMA D'ORGANISATION

On trouvera page suivante un schéma d'organisation présentant l'ensemble d'une filière corps gras. Certaines productions y apparaissant (stéarine, glycérine) ne sont pas encore faites en Guinée, mais elles ont toutefois été portées sur le schéma car elles font partie intégrante d'une filière corps gras.

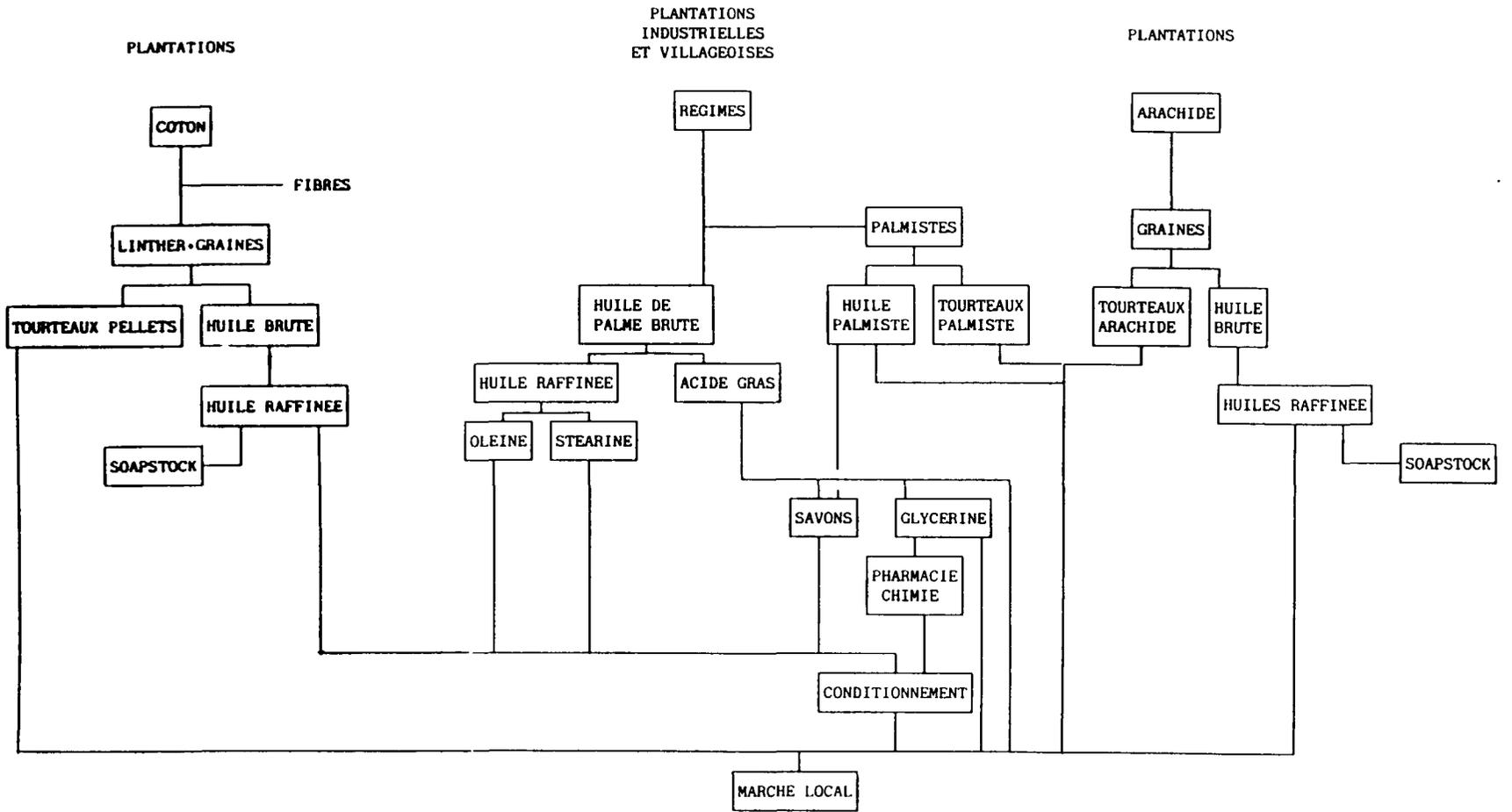
II - FONCTIONNEMENTII.1 - APPROVISIONNEMENT

Les besoins du pays en huile (huile comestible et savon) sont de 70.000 T/an. La production d'huile de palme, provenant de la palmeraie naturelle, est de 40.000 T/an, soit 15.000 T/an de la Guinée Maritime et 25.000 T/an de la Guinée Forestière.

La production de la palmeraie naturelle ne couvre pas la demande du pays, qui est estimée à 55.000 tonnes, le marché est important et il faut donc faire appel aux importations. Officiellement 11.000 tonnes d'huile ont[29aété importées, les tonnages complémentaires (4 à 5.000 tonnes) étant importés en fraude.[K

95 % de l'huile raffinée importée est de l'huile de colza ou soja. Son conditionnement (bouteilles plastiques de 1/4 de litre) et sa couleur claire font que les ménagères l'achètent en tant qu'huile d'arachide mais en réalité c'est une huile froide qu'il ne faut surtout pas bouillir (car cancérigène).

FILIERE CORPS GRAS



Ces huiles provenant de Hollande et d'Allemagne sont moins chères que l'huile locale et peuvent défier tous les prix.

Le marché guinéen des oléagineux n'est pas sophistiqué à cause de la faiblesse du pouvoir d'achat de la population.

La demande de savon est de 15.000 T/an mais la production locale n'a pas dépassé les 2.000 tonnes, soit un déficit de 13.000 tonnes qui a été comblé avec des importations de savon, provenant de Pologne et Turquie.

Les importations déclarées en douane sont de 9.000 tonnes de savon, le reste 4.000 tonnes étant entré dans le pays sans déclaration.

Actuellement le marché est saturé et les produits importés sont vendus moins cher que le prix C.A.F., et bien sûr que celui des produits nationaux. Cette situation va se prolonger jusqu'à épuisement du stock ; en effet les commerçants ont besoin de réaliser leur stock.

II.2 - OUTIL ET CAPACITES DE PRODUCTION

La seule Société en activité disposant d'une installation continue pour la fabrication du savon à froid est la NOUVELLE SAVONNERIE ASKIA MOHAMED.

L'installation comprend une boudineuse, un groupe froid, une coupeuse, une marqueuse, une chaîne d'extraction d'huile de palmiste, un groupe électrogène, une chaudière, des moules et le matériel auxiliaire.

Sa capacité de production est limitée par la boudineuse à 1,5 tonnes par heure.

L'installation est bien entretenue mais suite aux défaillances du secteur électrique, elle doit fournir son propre courant électrique, avec un groupe de 150 KVA.

JOSEPH GABRIEL :

Sa production est orientée de préférence vers la fabrication d'huile de palmiste.

Son installation comprend une presse continue d'extraction à vis, des citernes de stockage d'huile, des cuves de saponification, des moules, une machine à couper les morceaux de savon et un groupe électrogène de 100 KVA.

L'équipement, en dehors de la presse qui est assez bien entretenue, est en médiocre état et accuse le manque d'entretien.

La capacité de production de la presse est de 800 T/an d'extraction d'huile de palmiste.

HUILERIE SAVONNERIE DE LA SAVANE :

Petite installation orientée vers la fabrication presque artisanale de savon de lessive.

L'installation comprend une petite presse d'extraction d'huile de palmistes, des cuves, des moules, une découpeuse de pastilles.

Matériel soumis à un travail très dur, et sans entretien.

La capacité de production théorique est limitée par la presse mais elle peut atteindre 400 tonnes par an de savon lessive.

HUILERIE SAVONNERIE LION :

La production est orientée vers l'extraction d'huile de palmiste de la production de savon de lessive.

L'installation comprend une presse continue d'extraction à vis de petite capacité, des cuves de saponification, des moules, une machine à couper les morceaux, une marqueuse de pastilles de savon et un groupe électrogène.

L'équipement est moderne et très récent (1987), il est bien entretenu.

La capacité de production d'huile est limitée par la presse qui produit 300 litres par jour, soit 90 T/an. Savonnerie : 160 T/an.

II.3 - NIVEAU TECHNOLOGIQUE

Les process, d'extraction d'huile de palmiste et de production de savon froid, utilisés en Guinée sont des fabrications très simples et faciles qui ne nécessitent aucune technologie de pointe. D'autres technologies ont de meilleurs rendements mais sont plus sophistiquées. Il faut souligner que l'extraction d'huile par presse artisanale a un rendement de 35 % alors qu'une extraction avec process par solvant aurait un rendement de 45 %. Il faut cependant que les quantités à traiter soient suffisamment importantes pour justifier un tel process.

Le personnel ouvrier est exécutant, le personnel d'encadrement connaît bien la fabrication et a une certaine formation technique.

II.4 - RECOURS AUX SERVICES EXTERIEURS

Les infrastructures actuelles ne favorisent pas le développement de ces industries, qui doivent supporter des contraintes qui ralentissent leur développement.

Au niveau des transports

Les palmeraies sont très dispersées dans la Guinée Maritime, les huileries et savonneries s'approvisionnent à partir des plantations et les savonneries doivent distribuer leurs produits dans l'ensemble du pays.

A tous les stades de la production cette filière est donc très sensible à la qualité des transports et des communications.

Le coût de transport routier est de 130 FG/Kg sur 1.000 Kms en camion non assuré. JOSEPH GABRIEL dit que si les pistes assurant la liaison avec la route nationale étaient meilleures, il pourrait aller s'approvisionner plus loin en graines de palmistes qui aujourd'hui restent inutilisées dans les villages.

Au niveau des télécommunications

Les déficiences du réseau téléphonique, pour les communications avec l'intérieur du pays, pénalisent l'organisation des approvisionnements.

Au niveau de l'énergie

Aucune fiabilité ni sécurité dans la fourniture en électricité qui oblige les industriels de la filière à produire leur propre électricité avec des groupes électrogènes, ce qui obère le prix de vente du produit fabriqué, notamment le savon, qui de ce fait revient plus cher. D'une façon générale cette filière est tributaire de la fiabilité et de la fourniture en électricité.

Au niveau de la sous-traitance

Il existe une sous-traitance au niveau de l'entretien, cette maintenance est réalisée de préférence par le Centre Pilote et éventuellement par la Société LAG, qui fabriquent ou réparent localement le petit matériel.

Au niveau de la formation

En dehors des responsables de sociétés, il n'y a aucune formation pour le personnel ouvrier qui est simple exécutant.

II.5 - DISTRIBUTION

La distribution s'effectue directement de l'entrepôt du fabricant où viennent les acheteurs de Conakry et de l'intérieur du pays.

Aucune exportation, bien que, par rapport aux pays limitrophes (Côte d'Ivoire, Sénégal, Gabon) la Guinée ait une structure de prix correspondant aux 2/3 de celle des autres pays. Les commerçants vendant les produits importés prennent une marge de 25 à 30 %. Or il est important de souligner que l'absence de paiement de droits de douane porte cette marge à 50 %, ce qui leur permet de faire des actions de dumping. Le prix moyen de vente du savon était en Septembre de 435 FG/kg, en Octobre il a baissé à 425 FG/kg.

II.6 - INTEGRATION

L'exploitation de la palmeraie a lieu en Guinée Maritime et Guinée Forestière, en revanche la production industrielle de savon se trouve dans les centres urbains de Conakry et Macenta, ce qui signifie une certaine intégration économique entre le marché rural et les centres urbains. Par ailleurs l'intégration des activités industrielles de la filière est quasiment inexistante. En effet, JOSEPH GABRIEL, producteur d'huile de palme, ne peut vendre sa production à la savonnerie ASKIA MOHAMMED, le prix de vente ne permettant pas à la savonnerie de fabriquer des produits concurrentiels avec les produits importés.

Enfin, l'intégration de la filière Corps Gras avec le tissu industriel Guinéen est quasiment inexistante. Seuls quelques emballages carton sont achetés à la Société Guinéenne d'Emballage. Nombre de savonneries utilisent des emballages de récupération.

II.7 - CADRE REGLEMENTAIRE

Les conditions très dures pour pouvoir accéder aux crédits bancaires, dues au taux élevé de ces crédits, doivent être assouplies pour faciliter l'accès aux entreprises de la filière.

L'administration devrait réduire les délais pour l'obtention des licences d'importation et simplifier les modalités de dédouanement aux frontières et au port.

Le code du droit commun et commercial devrait être modifié pour avoir droit de poursuivre des débiteurs insolvables.

II.8 - PERFORMANCES

Compte tenu des difficultés énumérées précédemment, il est difficile de parler de performances pour les industries de la filière. Cependant il est important de noter que dans les conditions actuelles :

- l'huile locale est chère
- l'huile importée est chère car elle est importée en fûts et affectée à des taxes douanières
- l'énergie est coûteuse car elle est fournie par des groupes électrogènes
- le taux d'utilisation des équipements est très faible.

Selon la société ASKIA MOHAMMED un prix de commercialisation des savons serait raisonnable à 650 NGF/kg. Or les coûts d'achat C.A.F. des différentes marques de savon importées, après dédouanement, sont, par pastilles de 200 g, les suivants :

VENCEDOT (BRESIL)	: 86 FG/pastille, soit le kg 430 FG
TITAN	: 82 FG/pastille, soit le kg 410 FG
MAB (BELGIQUE)	: 153 FG/pastille, soit le kg 765 FG
COCK (POLOGNE)	: 102 FG/pastille, soit le kg 510 FG
LION (COTE D'IVOIRE)	: 122 FG/pastille, soit le kg 610 FG
VIVA (COTE D'IVOIRE)	: 123 FG/pastille, soit le kg 615 FG

La marge de l'importateur à ajouter est de 30-35 %, plus la marge du détaillant, le tout ne doit pas dépasser 50 %.

Il apparaît donc que l'application des taxes douanières et des mesures d'accompagnement permettrait aisément à l'industrie du savon d'être rentable en Guinée.

III - RESSOURCES

III.1 - NIVEAU EXISTANT ET POTENTIEL

Les ressources en oléagineux, se trouvent dans la palmeraie naturelle de la Guinée Maritime et de la Guinée Forestière, elles sont estimées à 40.000 tonnes, mais la palmeraie est vieillissante, peu productive et son rendement s'affaiblit.

La mise en exploitation par le SOGUIPAH de la plantation industrielle de Youmou, ne permettra pas de satisfaire la totalité des besoins nationaux et la Guinée devra continuer à faire appel aux importations. Son potentiel sera alors de 45.000 tonnes.

Le déficit pourrait être résorbé par des plantations villageoises en Basse Côte et éventuellement industrielles en Guinée Forestière qui contribueraient à l'accroissement de la production nationale.

D'autres cultures d'oléagineux peuvent être développées dans la Haute Guinée, notamment l'arachide et le coton.

La culture de l'arachide dans la région de Dabola doit être développée si l'huilerie doit reprendre un jour son activité. Actuellement la production d'arachide est consommée en arachide de bouche ou exportée au Mali.

Les rapports de production à l'Ha entre les différentes variétés de corps gras sont :

1 Ha de palmeraie fournit autant d'huile que 7 à 8 Ha d'arachide ou 10 à 12 Ha de coton, c'est à dire :

la palmeraie produit par Ha	: 4 tonnes d'huile de palme
l'arachide traditionnelle	: 700 à 800 Kg d'huile d'arachide
le coton graine	: 450 Kg d'huile de coton

La capacité de traitement de l'huilerie de Dabola est de 8 à 10.000 tonnes par an de graine, ce qui devrait permettre une production de 4 à 5 millions de litres d'huile d'arachide raffinée par an, avec comme sous-produits le tourteau aliment pour le bétail, et des produits résiduels de saponification.

D'après les derniers renseignements recueillis lors des réunions du groupe stratégique, la production de graine d'arachide ne dépasserait pas les 3.000 tonnes par an soit avec un rendement de 60 % en huile : 1.800 tonnes d'huile. Eventuellement l'usine pourrait traiter le coton graine provenant de Kankan, le coût de l'huile serait majoré par le coût du transport.

Le projet PDRHG de Kankan, en cours de réalisation, peut obtenir après égrenage du coton fibre 12 à 13.000 tonnes par an de coton graine, soit un rendement de 30 % en huile, 3.600 à 3.900 tonnes d'huile de coton comestible.

III.2 - COUTS

Il existe une grande différence dans les coûts des produits oléagineux et des huiles selon l'origine et le mode d'envoi.

Amande de la graine de palmier décortiqué

1987	1988	1989	Oct 1990
-----	-----	-----	-----
30 FG/Kg	30 FG/Kg	50 à 60 FG/Kg	75 FG/Kg

Le rendement en huile de palmiste décortiqué est de 30 à 35 %.

Huile de palmiste industrielle extraite par presse : production locale

Vente locale :	1987	1988	1989	Oct 1990
	-----	-----	-----	-----
	250 FG/1	250 FG/1	350 FG/1	475 FG/1

La production SOGUIPAH est estimée pouvoir être commercialisée à 420.000 FG/tonne départ usine.

Huile de palmiste importée d'Indonésie

En vrac : 275 US\$/T CAF Conakry
En fûts : 420 US\$/T CAF Conakry

Prix auxquels s'ajoutent 25 % de droits douaniers.

Huile de palme, importée de Malaisie

En vrac : entre 240 et 350 US\$/T CAF
Prix tendance : 450 US\$/T CAF, en fûts, qualité la meilleure

Huile de palmiste importée et dédouanée : 63 à 90.000 FG/fût
Huile de palme rouge (SOGUIPAH) : 500 FG/litre
Huile d'arachide sur le marché : 1.000 FG/litre

Si l'on considère le prix de vente actuel de l'huile de palmiste d'origine locale, il apparaît bien que dans les conditions actuelles à Conakry la production industrielle de savon à partir d'huile locale peut être compétitive avec le savon importé.

III.3 - ATOUTS ET CONTRAINTES

La Guinée a des conditions climatologiques et pédologiques tout à fait favorables à la production d'oléagineux.

La structure de prix de l'huile produite en Guinée correspond aux 2/3 des prix dans les pays limitrophes. Le fait de ne pas faire partie de la zone franc est un avantage évident.

Cependant les contraintes sont très nombreuses :

- la palmeraie villageoise est vieillissante et doit être réhabilitée
- les plantations industrielles sont limitées
- les rendements de l'extraction artisanale sont très faibles
- le mauvais état des pistes ne permet pas de valoriser la majeure partie des noix de palmistes qui sont brûlées car les villageois n'ont pas de concasseurs
- le mauvais état du réseau routier qui entraîne un coût de transport élevé et une insécurité dans la fiabilité du transport
- la perméabilité du cordon douanier
- le manque d'infrastructures pour l'importation d'huiles en vrac
- la carence d'énergie totale ou partielle

IV - MARCHE ET CONCURRENCE

IV.1 - ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

A l'heure actuelle, les huiles les plus sollicitées internationalement sont par ordre d'importance les huiles de soja, palme, tournesol et de colza qui interviennent pour 73 % de la production mondiale d'huiles végétales et pour 59 % de la production mondiale de corps gras.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION MONDIALE DES HUILES VEGETALES ET CORPS GRAS 1909-1987

(moyennes annuelles en milliers de tonnes)

	de: 1909	1934	1951	1958	1963	1968	1973	1978	1983
	à: 1913	1938	1955	1962	1967	1972	1977	1982	1987
HUILES VEGETALES									
soja	300	1263	2183	3282	4031	5915	8502	12588	14147
colza	1080	1273	1576	1178	1372	1961	2499	3796	6001
tournesol	120	435	908	1902	2868	3555	3712	4910	6550
coton	980	1453	1720	2290	2613	2620	2874	3046	3404
arachide	643	1755	1799	2445	2707	2798	2669	2606	3254
coprah	750	1633	1869	1849	2022	2196	2553	2774	2699
palmistes	150	355	403	425	401	413	476	611	900
palme	280	644	956	1302	1398	1776	2827	4540	6768
divers	1135	1608	1771	1726	1821	2046	2094	2178	2381
total	5438	10419	13185	16399	19233	23280	28206	37049	46104
HUILES ANIMALES									
marines	250	830	789	516	851	1060	1003	1165	1465
terrestres	6300	8752	9510	10942	12616	13946	15098	16785	18132
total	6550	9582	10299	11458	13467	15006	16101	17950	19597
TOTAL CORPS GRAS	11988	20001	23484	27857	32700	38286	44307	54999	65701

SOURCE : CCCE

Géographiquement, la production mondiale des corps gras est très répartie, ce qui explique que les échanges internationaux représentent moins de 30 % de la production mondiale. Tous les pays du monde en sont consommateurs et essaient de développer sur leur territoire une source nationale d'approvisionnement.

IV.2 - MARCHE SOUS-REGIONAL

Le marché sous-régional est limité aux pays voisins dont le pouvoir d'achat est relativement faible : ces pays tentent de faire face à leurs besoins en huiles grâce à une production artisanale lorsqu'il n'existe pas de fabrication industrielle.

Les tableaux, figurant ci-après, font apparaître les quantités d'huile importées et exportées dans la sous-région, ainsi que les pays producteurs d'huile de palme.

Les importations d'huile de palme du Nigeria ont fortement chuté au cours des trois dernières années selon les statistiques F.A.O., traduisant la volonté de ce pays de devenir auto-suffisant ; toutefois le niveau d'importation du Nigeria reste relativement élevé par rapport aux autres pays voisins tels que le Niger ou le Mali. Pour les importations de produits dérivés tels que les savons, nous n'avons pas de chiffres pour la sous-région. On peut penser que le marché sous-régional est de taille suffisante pour que des produits en quantité non négligeable soient exportés dans des pays tels que le Mali, le Burkina Faso, le Ghana.

	HUILE DE PALME					
	IMPORT (T)			EXPORT (T)		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
BURKINA	2.959	33				
GUINEE						
GHANA	5.800	300	600			
LIBERIA	5	500	600	2.013	4.700	5.000
MALI	1.296	2.100	2.500			
NIGER	7.000	7.700	9.000			
NIGERIA	180.000	28.000	11.000	2.025		500

	HUILE DE PALMISTES					
	IMPORT (T)			EXPORT (T)		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
BURKINA						
GUINEE						
GHANA						
LIBERIA				1.200	700	1.400
MALI						
NIGER						
NIGERIA				8.100	20.000	8.630

Sources : FAO 86-88

Dans les échanges internationaux, l'huile de soja est le produit dominant.

La seconde en importance est l'huile de palme, dont le développement continu de la production en Extrême-Orient, zone non consommatrice de ce type d'huile, dès la seconde moitié des années 60, se traduit par un développement massif des exportations et fut, pendant les années 1968-1975, le principal facteur de croissance du marché international des huiles végétales.

La concurrence entre l'huile de palme et l'huile de soja s'exerce à la fois sur les marchés importateurs des pays développés (marchés traditionnels), et sur les marchés importateurs des pays en voie de développement (nouveaux marchés).

Sur les nouveaux marchés, l'huile de palme n'est pas seulement une matière première de l'industrie des corps gras, industrie qui, dans la plupart des pays en voie de développement, est encore embryonnaire, mais est surtout un corps gras alimentaire employé couramment dans ce qui est l'utilisation quasi-exclusive des matières grasses dans ces pays : la cuisson des aliments. On observe sur ces marchés un mouvement très net vers la consommation des trois huiles les moins chères, c'est-à-dire, outre l'huile de palme, les huiles de soja et de colza. Aussi, le critère prix est un élément déterminant de la concurrence que se livrent sur les marchés ces trois huiles végétales et c'est le critère qui incite les pouvoirs publics des pays exportateurs (Etats-Unis, Canada, Brésil, Argentine, Malaisie) à poursuivre une politique d'aide à l'exportation particulièrement agressive qui peut pénaliser le développement de la production locale dans les pays en voie de développement. On peut donc dire que la pénétration de l'huile de palme sur les marchés des pays en voie de développement, phénomène relativement récent, est très dépendante du cours relatif de l'huile de palme.

PRINCIPAUX PRODUCTEURS D'HUILE DE PALME (EN %)

H. de soja	H. de palme	H. de tournesol	H. de colza
USA 52	Malaisie 59	URSS 28	Chine 27
Brésil 18	Indonésie 18	Argentine 16	Canada 19
Chine 11	Nigeria 5	France 9	Inde 16
	C. d'Ivoire 2	Chine 8	France 9
	Colombie 2	USA 6	
		Espagne 5	
Total 81 %	86 %	72 %	71 %

La Guinée ne fait pas partie des 15 principaux producteurs d'huile de palme.

	HUILE DE SOJA					
	IMPORT (T)			EXPORT (T)		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
BURKINA	2.882	3.559	1.250			
GUINEE	2.000	1.700	800			
GHANA	2.200	3.600	6.700			
LIBERIA	904	100	320			
MALI	203		180			
NIGER			1.300			
NIGERIA	8.000	1.000	5			

	HUILE D'ARACHIDE					
	IMPORT (T)			EXPORT (T)		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
BURKINA						
GUINEE						
GHANA						
LIBERIA						
MALI	907			5.650	1.000	1.200
NIGER	301	300	500			
NIGERIA	23.630					

	HUILE DE COLZA					
	IMPORT (T)			EXPORT (T)		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
BURKINA	3.367		530			
GUINEE	2.100	5.000	4.500			
GHANA	1.000	3.500	1.300			
LIBERIA	3.800	5.200	5.000			
MALI			500			
NIGER	300	300	100			
NIGERIA		300	130			

	PRODUCTION D'HUILE DE PALME (T)		
	1986	1987	1988
	BURKINA		
GUINEE	45.000	45.000	45.000
GHANA	48.000	55.000	55.000
LIBERIA	35.000	35.000	35.000
MALI			
NIGER			
NIGERIA	760.000	730.000	750.000

Sources : FAO 86-88

IV.3 - MARCHE GUINEEN

La consommation de corps gras, qui est de 25 kg/an/habitant, dans les pays de l'Europe Occidentale et aux Etas-Unis, est seulement de 6,5 kg/an/habitant en Guinée, pour les huiles comestibles ce taux de consommation augmente jusqu'à 15,8 kg/an/habitant en incorporant l'arachide graine, consommée en sauces ou en graines.

Le marché actuel en oléagineux :

- alimentaire : huiles brutes et raffinées et matières grasses (arachide)
- non alimentaire : huile de palmiste
- savonnerie : savons

n'est pas, mathématiquement parlant, précis car il n'y a aucune statistique de la consommation de l'huile produite artisanalement dans les campagnes où chaque famille produit et consomme sa propre huile.

Les chiffres officiels ci-après reflètent la consommation Guinéenne en corps gras :

- huile de palme brute traditionnelle : 40.000 T
- palmistes : 7.500 T (production artisanale)
- arachide graine : 50 à 55.000 T consommées en sauces et graines
- graines de coton : 1.000 T exportées au Mali ou brûlées dans les chaudières
- savon : 15 à 20.000 T

Les statistiques officielles publiées reflètent une forte croissance des importations d'huile entre 1983 (3.100 T) et 1987 (9.000 T), soit 191,2 %.

A ce rythme de croissance, les estimations de consommation en huile végétale pour 1995, passeraient à 70.000 tonnes dont 15 à 17.000 tonnes seulement pour Conakry, contre 12.000 tonnes actuellement. On ne connaît pas précisément la répartition de consommation d'huile végétale à Conakry, entre l'huile locale (de palme) et l'huile importée.

On a considéré une progression globale de la demande au moins égale à la croissance démographique et du revenu "per capita" cumulés, soit entre 4 et 5%.

Malgré les programmes en cours, il est clair qu'à moyen terme la production locale ne pourra couvrir la demande malgré la palmeraie industrielle de Youmou, et qu'il sera nécessaire de continuer à recourir à l'importation (déficit national estimé à 20.000 tonnes en 1995) notamment de produits raffinés.

V - PROPOSITIONS DE STRATEGIES

Le diagnostic approfondi et les réunions du groupe stratégique ont permis d'identifier les objectifs nationaux adaptés à la filière, de retenir les axes de développement et d'examiner les scénarios de stratégie.

V.1 - OBJECTIFS NATIONAUX ADAPTES A LA FILIERE

La filière Corps Gras doit :

- valoriser les ressources naturelles et leur régionalisation
- assurer l'auto-suffisance nationale par la promotion des productions oléicoles
- améliorer la balance commerciale par substitution
- répondre aux conditions satisfaisantes de santé

V.2 - JUSTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT

Les axes de développement proposés trouvent leur justification ci-après :

- utiliser les capacités de production existantes
- freiner les importations d'huile raffinée dont la qualité, par ailleurs, ne correspond pas à l'utilisation
- neutraliser les opérations de dumping à l'entrée qui affectent particulièrement cette filière
- satisfaire localement les besoins régionaux

Le diagnostic a, en effet, permis de constater que :

- la production en matières premières oléagineuses est en déclin
- les unités de transformation qui fonctionnent n'utilisent qu'une très faible partie de leur capacité de production
- actuellement, les productions locales ne peuvent être vendues à un prix tenant compte du prix de revient, compte tenu de la concurrence des produits de qualité moindre ou importés sans payer de taxes
- les industriels envisagent d'arrêter leurs activités si la situation n'est pas mieux contrôlée. SOGUIPAH a d'ailleurs déjà limité la surface de ses plantations en palmier à 2500 ha au lieu de 5000 ha.

V.3 - STRATEGIES PROPOSEES

Malgré le projet SOGUIPAH, la Guinée restera déficitaire en matières premières oléagineuses un certain nombre d'années encore. Actuellement, en outre, il y a un déficit de production nationale en huile et savons et les unités existantes sont sous-utilisées.

Ce constat général ajouté au diagnostic approfondi conduit à proposer :

A court terme

- utiliser aussi rapidement que possible les capacités des installations existantes traitant l'huile de palme et de palmiste et, par là, améliorer l'approvisionnement en matières premières sont à envisager :
 - . création d'infrastructures pour l'importation d'huile en vrac
 - . amélioration des possibilités de collecte du palmiste (pistes)
 - . équipement du secteur informel en presses artisanales
 - . détaxation de l'huile importée industrielle
 - . application stricte du cordon douanier sur les produits finis
 - . mise en place de normes de qualité (huile et savon)
 - . développement d'autres fabrications pour amortir les frais de main d'oeuvre (savon liquide, savon en poudre...)
 - . valorisation des tourteaux
- établir un plan de développement des matières premières et des surfaces pouvant être cultivées
- étudier les conditions de relance de l'unité de Dabola.

A moyen et long terme

Les éléments de stratégie à cette échéance ne pourraient être développés qu'après structuration de la filière et amélioration des infrastructures routières :

- développer les plantations industrielles
- implanter une savonnerie en Guinée Maritime (région de Boké, Kamsar)
- valoriser la glycérine (sous-produit pouvant être obtenu lors de la fabrication du savon)
- produire de l'huile raffinée
- produire de l'huile de coton (soit à Dabola, soit dans une nouvelle unité à Kankan).



INTER G

FILIERE TRANSFORMATION DES METAUX

AVERTISSEMENT

Bien que ne répondant pas avec rigueur à la notion de filière telle que définie dans les termes de référence, la TRANSFORMATION DES METAUX a été retenue comme prioritaire par le Comité National du SDI qui lui a donné la composition suivante :

A - La maintenance

B - La transformation des métaux proprement dite

C - La formation professionnelle

Chacune de ces activités dispose d'une organisation et d'un fonctionnement qui lui sont propres et justifient une présentation séparée. Il sera de même des propositions de stratégie qui accompagneront le diagnostic approfondi.

A - LA MAINTENANCE

=====

A.I - ORGANISATION GENERALE

La maintenance ne peut pas, à proprement parler, être intégrée dans le cadre d'une filière basée sur un processus de production allant de la matière première à un produit fini. Cependant il existe une certaine cohérence et un certain nombre de problèmes communs dans les activités de maintenance qui conduisent à considérer cette activité comme un ensemble devant être traité de façon unitaire. Par ailleurs, son importance pour le bon fonctionnement des installations industrielles, et les problèmes particuliers qu'elle rencontre (notamment : formation du personnel d'entretien, carence de pièces de rechange, difficultés d'approvisionnement etc...) justifient cette approche spécifique.

A.I.1 - ACTIVITES

La maintenance peut être considérée comme un secteur d'appui d'entretien industriel, mais compte tenu de son importance dans le tissu industriel du pays, elle mérite un traitement particulier dans l'analyse même du système industriel. Son existence commence avec l'ensemble des activités industrielle, agricole, minière, navale et de transport, qui nécessitent de la maintenance pour le bon fonctionnement de l'outil de production.

Bien que les limites d'intervention du secteur ne soient pas clairement définies, il convient de distinguer :

- l'entretien préventif
- la réparation ou entretien curatif
- l'approvisionnement en pièces de rechange soit importées, soit produites localement
- la récupération de matériel susceptible d'être réutilisé.

L'entretien préventif et curatif

L'entretien préventif avec remplacement systématique des pièces n'est que très rarement pratiqué sauf dans les grandes compagnies minières, de travaux publics et de transport urbain, où certaines pièces d'usure bénéficient d'un remplacement périodique avant la rupture et ceci suivant les cadences de remplacement préconisées par les constructeurs de l'équipement. Dans l'ensemble c'est donc la réparation qui est pratiquée, après constatation de la déficience du matériel en question.

L'entretien préventif et de réparation se heurte à :

- un manque de formation des techniciens et mécaniciens
- un non respect des délais d'intervention préventive, indiqués par les constructeurs dans les plannings de maintenance
- des difficultés de s'approvisionner en pièces
- un manque des matériaux spéciaux pour fabriquer certaines pièces sur place.

Les différents secteurs de la maintenance à l'un ou l'autre des niveaux sont :

- le parc du matériel routier
- le parc du matériel de chemin de fer
- l'équipement maritime (pêche, cabotage)
- le matériel de carrières et mines
- les équipements agro-industriels
- les moteurs techniques
- les groupes électrogènes

D'une façon générale, les sociétés classées dans ces secteurs ont leur propre service de maintenance mais à la lumière des réunions qui se sont tenues au MICA, il en résulte que l'entretien de certains matériels nécessite une spécialité que la plupart du personnel de maintenance, ayant été formé dans les centres de formation guinéens, n'assume pas. Cette carence de formation aboutit souvent à une maintenance inefficace.

Enfin, une grande partie de la maintenance pour de petites installations est faite de façon informelle par de petits artisans mécaniciens, électriciens, etc...

L'approvisionnement en pièces de rechange, soit importées, soit produites localement

Pièces importées

Les principaux obstacles à l'importation de pièces sont :

- nécessité de prévoir le remplacement 3 ou 4 mois à l'avance
- création d'un petit stock, d'où un capital immobilisé
- disponibilité des devises et obtention des licences
- délais de livraison
- taxes douanières
- crédit bancaire élevé

Fabrication locale de pièces

Les difficultés rencontrées se situent au niveau :

- du manque d'aciers spéciaux qui doivent être importés
- de la carence d'installations de traitement thermique en aval

Cependant, afin que la filière soit complétée il serait nécessaire de mettre en place des équipements de fonderie (fonte/acier et non ferreux) avec un petit four à induction, des machines d'usinage classique pour des petites séries, des équipements thermiques (chromage dur notamment).

La mise en place d'un ensemble similaire permettrait :

- la fabrication de pièces d'usine pour broyeurs, malaxeurs
- la fabrication de petit matériel pour l'agriculture et la pêche.

La fabrication de pièces pour les industries locales :

- la fabrication de pièces pour matériel ferroviaire
- le rechargement et la rectification des arbres et pièces diverses nécessitant un traitement thermique.

Le marché des pièces de rechange est important et devrait se développer avec l'implantation d'un équipement approprié à un atelier de maintenance.

A.I.2 - ACTEURS

Les grands producteurs de maintenance sont la plupart du temps confondus avec les consommateurs.

Parmi ces entreprises ayant organisé elles-mêmes leur maintenance on trouve:

- pour les mines et l'énergie :
CBG, FRIGUIA, OBK, AREDOR, AURIFERE DE GUINEE, ENELGUI
- pour le transport ferroviaire :
L'OFFICE DU CHEMIN DE FER
- pour les travaux publics et la construction :
COCHERY BOURDIN CHAUSSEE, ASTALDI GUINEE, NORD FRANCE, JEAN LEFEBVRE, AFRICOF
- pour le transport routier et urbain :
EGUITRAM, SOGETRAG
- pour la pêche industrielle :
SOGUIPECHE
- pour l'ensemble des grandes industries guinéennes :
SOBRAGUI, BONAGUI, ENTAG, SOGUIPLAST

L'ensemble de ces consommateurs a une organisation propre de maintenance, mais compte tenu de la complexité de certains matériels et des coûts de production élevés pour des petites séries, ainsi que le manque de spécialisation ou qualification du personnel, une grande partie des pièces est importée, surtout par les centres miniers.

A.II - FONCTIONNEMENT

A.II.1 - APPROVISIONNEMENT

Comme il a été déjà dit, la filière a aussi comme activité l'approvisionnement en pièces de rechange et la fabrication sur place, dans la mesure du possible, de ces mêmes pièces.

L'entretien préventif comme les réparations mécaniques nécessitent des pièces de rechange. La plus grande partie de ces pièces est importée et provient directement du fournisseur de l'équipement. Un certain nombre de ces pièces pourrait être fabriqué sur place, sous-traité par les utilisateurs, notamment par les compagnies minières. De timides essais de sous-traitance effectués par ces compagnies n'ont pas été tous concluants, du fait d'une part du non respect des délais d'exécution, et d'autre part de la qualité du travail effectué par du personnel de sous-traitance qui manquait de la qualification technique nécessaire. Cependant malgré ces échecs et les prix plus élevés, il se dessine une ligne d'ouverture possible, dans les compagnies minières, vers la sous-traitance des travaux mécaniques : chaudronnerie et fabrication de pièces pour des engins mécaniques.

Les principaux obstacles à la fabrication de pièces de qualité dans les ateliers de sous-traitance proviennent :

- des difficultés de s'approvisionner en aciers spéciaux,
- d'une carence des installations, en aval de la mécanique, pour les traitements thermiques de surfaces et de rectification et en amont des équipements de fonderie (fonte/acier et non ferreux)
- d'une impossibilité d'immobiliser un capital très important pour la constitution d'un stock d'aciers conséquent.

Aucun effort n'a été fait jusqu'à présent pour vaincre les contraintes précédentes par les ateliers de sous-traitance, et ceci malgré le volume monétaire très important, dépensé chaque année par les sociétés minières et de T.P.

A titre d'exemple en 1989, une société de T.P. a importé l'équivalent de 1.500.000.000 FG en pièces détachées et pièces moteur. 25 % environ de ces pièces, d'une valeur de 375 millions de FG, pourraient être fabriqués sur place.

Les achats en pièces de rechange non comprises, les consommables de deux compagnies minières ont atteint respectivement 10,233 M de FG et 5,4 M de US \$.

Il est à souligner l'importance que les compagnies minières attachent aux pièces de rechange et à leur bonne exécution. Un simple arrêt d'une installation d'extraction, faute de pièces, entraîne des pertes évaluées à 1 M de US \$ par jour.

A.II.2 - OUTIL ET CAPACITE DE PRODUCTION

Il existe quelques installations industrielles dans le pays consacrées à la mécanique générale et à la maintenance de réparation. Leur équipement permet l'usinage de pièces métalliques.

CENTRE PILOTE

Ce centre est le plus représentatif. Il dispose de deux ateliers, l'un de mécanique générale et l'autre d'électro-mécanique.

Il est assez bien équipé avec un matériel en bon état qui lui permet d'effectuer une large gamme de pièces usinées. Une installation de soudure électrique lui permet de faire toute sorte de pièces en chaudronnerie.

Son atelier électrique est spécialisé dans le bobinage de moteurs et alternateurs de 1 CV à 500 CV. Le Centre effectue des interventions de maintenance dans des usines extérieures.

Le Centre pourrait être beaucoup plus efficace et le devenir en investissant dans certains équipements de base et dans la constitution d'un stock de différents types d'acier et de différents calibres.

U.S.O.A (site Mamou)

U.S.O.A. dispose d'un atelier de mécanique générale avec des installations de traitement thermique, situées en aval, lui permettant la production de petit outillage agricole ; mais l'outil de production d'origine chinoise est très vieux (1973) et sa production n'est pas compétitive, car en plus de produire avec un outil obsolète, il est obligé, suite à la non fourniture d'énergie par le réseau, de produire sa propre énergie avec 2 groupes électrogènes de 500 KVA chacun.

Il existe un projet de modernisation avec de nouvelles technologies évalué à 10 M de FG.

LA NOUVELLE SOGUIPECHE

Elle dispose d'un atelier mécanique très complet avec un équipement neuf positionné dans l'atelier mais pas encore fixé.

La société avec l'équipement dont elle dispose pourra travailler pour des ateliers extérieurs en plus d'effectuer l'entretien de ses propres bateaux et des bateaux accostant sur son quai.

La société est actuellement à la recherche de personnel qualifié pour cet atelier.

SOCIETES DE TRAVAUX PUBLICS ET MINIERES

Elles font en général leur entretien elles-mêmes et de façon satisfaisante; cependant quelques pièces usinées sont sous-traitées au Centre Pilote, et certaines constructions métalliques sont réalisées par U.S.O.A. et CONMETAL.

OFFICE DE CHEMIN DE FER

Il possède des ateliers qui ont été efficaces, effectue sa propre maintenance sur le vieux matériel roulant dont elle dispose, mais le manque de pièces de rechange se fait sentir.

A.II.3 - NIVEAU TECHNOLOGIQUE

La maintenance est le secteur où l'on rencontre un maximum d'encadrement par des spécialistes expatriés ou locaux hautement qualifiés. Le niveau technologique le plus élevé se trouve dans les centres miniers, suivi du Centre Pilote, pour la fabrication et usinage des pièces.

Ce soin apporté au maintien d'un niveau élevé de la qualification du personnel d'encadrement s'explique par l'importance que l'on attache à ce secteur. D'une façon générale le niveau technologique des "vendeurs" de maintenance est très bon, mais malheureusement une partie du personnel exécutant n'a pas la même qualification.

A.II.4 - RECOURS AUX SERVICES EXTERIEURS

Les sociétés qui n'ont pas leur propre service de maintenance n'ont recours aux services extérieurs de maintenance que de façon occasionnelle; toutefois dans la plupart des cas la sous-traitance se limite à un entretien curatif, réalisé le plus souvent par des artisans du secteur informel.

Par contre les grandes sociétés qui ont leur propre service de maintenance, exception faite des compagnies minières, font uniquement appel à des centres spécialisés, instituts ou entreprises (type Centre Pilote, U.S.O.A.) pour la formation de leur propre personnel dans les domaines de la mécanique générale, électricité, etc... Le niveau de formation impartie est considéré, par ces sociétés, comme étant faible et manquant de toute formation théorique.

Le secteur est consommateur d'énergie, surtout pour la production de pièces de rechange. Les irrégularités d'approvisionnement obligent à utiliser des groupes électrogènes qui produisent une énergie plus chère. Cette différence de coût est répercutée sur le prix de la pièce qui atteint un niveau de prix de revient plus élevé et moins compétitif vis à vis des pièces importées.

A.II.5 - INTEGRATION

Un certain nombre d'entreprises intègre leur propre service de maintenance mais sans que le personnel chargé de cette tâche ait les compétences requises.

Le secteur informel de la maintenance n'est pas assez connu et de ce fait perd de l'efficacité. Il devrait s'intégrer par groupements ou branches, notamment pour se spécialiser et se faire connaître.

A.II.6 - PERFORMANCES

Il existe en Guinée un marché pour la maintenance, aussi bien dans le domaine de la réparation que dans le domaine de la production de petites séries de pièces de rechange.

Ce marché bien structuré devrait être créateur de postes de travail et en même temps générateur d'une valeur ajoutée.

Le secteur devrait dissocier la maintenance préventive et de réparation de la production de pièces de rechange (sur demande ou en petites séries).

La structure du secteur dans la maintenance préventive et de réparation devrait avoir comme objectif prioritaire de s'assurer la cession de la maintenance par les entreprises locales. Le système se révélera économiquement rentable et bénéfique pour les entreprises et assurera un plan de travail pour la société de maintenance.

L'autre sous-secteur, après une étude de pièces de rechange nécessaires aux équipements existants en Guinée dans les secteurs mines, BTP, pêche, pourrait favoriser la production de certaines pièces de conception simple et par petites séries, fabriquées sous licence des constructeurs de ces équipements.

A.III - MARCHE ET CONCURRENCE

Marché Guinéen

Les centres miniers ont leur propre service de maintenance avec personnel spécialisé et bien encadré connaissant leurs équipements. Ils importent directement la matière première et les pièces de rechange à des conditions très favorables (taxes douanières 5,5 % contre 25 % pour le privé). Il est très peu probable qu'un centre de maintenance installé à Conakry puisse s'implanter dans ces compagnies si les conditions ne changent pas.

Compte tenu du grand nombre de pièces de rechange que les sociétés minières et de TP consomment annuellement et malgré les contraintes précédentes, les sociétés de maintenance devraient pouvoir être assurées de certains contrats de fourniture, soit de constructions métalliques, soit de pièces de rechange leur garantissant un plan de charges important.

Régionalisation

Sans l'existence des sociétés minières, le marché de la maintenance se situerait à 80 % dans la région de Conakry ; mais compte tenu de l'existence de ces sociétés le marché de la maintenance est plus porteur dans les centres miniers que dans la région de Conakry.

B - LA TRANSFORMATION DES METAUX

=====

B.I - ORGANISATION GENERALE

L'activité de transformation des métaux est peu représentée en Guinée et ne peut constituer à elle seule les bases d'une filière prioritaire d'où son intégration dans une filière mixte. Cependant, l'importance de la demande de biens de consommation intermédiaire en métaux ferreux et non ferreux dans le pays n'est pas négligeable, raison pour laquelle le secteur s'articule autour des capacités de transformation de produits semi-finis et des importations des produits finis.

B.I.1 - ACTIVITES

En l'absence d'une production nationale de base, les entreprises du secteur se limitent soit à consommer les produits en l'état (comme le fer à béton), soit à les transformer (comme la fabrication des clous, fenêtres, toitures). L'ensemble de ces inputs est importé.

Dans ses deux versions, ferreux et non ferreux, la transformation des métaux intéresse, directement ou à sa périphérie, les branches suivantes :

- fabrication d'ouvrages en métaux :
 - . produits de la tréfilerie : fer à béton et clous (Fe)
 - . fûts (Fe) et boîtes métalliques (Fe et Al)
- fabrication d'éléments de construction métallique :
 - . charpente métallique, citernes, ouvrages métalliques (Fe)
 - . menuiseries métalliques (Fe et Al)
 - . huisseries en acier (Fe)
- construction et réparation de matériel roulant et maritime :
 - . réparation des bateaux de pêche et matériel ferroviaire (Fe)
- mobilier métallique :
 - . construction de meubles (Fe et Al)
- outils à main et quincaillerie :
 - . quincaillerie et boulonnerie (Fe, Al, Cu, Zn)
 - . petit outillage agricole et industriel (Fe)
 - . articles de ménage (Al)

Ce secteur apparaît donc tourné principalement vers les approvisionnements en matières premières et en produits manufacturés des différentes branches appartenant aux activités des BTP, des mines et du transport.

D'après les statistiques du Port Autonome de Conakry, de la Douane (sous certaines réserves) et des entretiens avec les acteurs du secteur, la Guinée aurait importé en 1989 (importations officielles ou non) :

- métaux ferreux :
19 à 20.000 tonnes (dont fer à béton : environ 12.000 tonnes)
- métaux non ferreux :
7 à 8.000 tonnes
- électrodes :
3,5 à 4 millions d'unités

B.I.2 - LES ACTEURS

Les principaux acteurs de la filière, présentés dans le tableau ci-dessous, sont soit transformateurs, soit consommateurs et transformateurs, soit uniquement revendeurs.

- transformateurs :
 - . POINTES DE KALOUM :
produits de la tréfilerie, clous
 - . U.S.O.A :
constructions métalliques, chaudronnerie, électrodes
 - . FAGG :
tôlerie couverture
 - . SOGUIFAB :
tôlerie couverture, articles de ménage
 - . SIMALU :
construction et menuiserie métallique
 - . VAG :
construction, menuiserie métallique
 - . CONMETAL :
chaudronnerie, construction métallique, électrodes
 - . SOCOBA :
construction et menuiserie métallique
- consommateurs et transformateurs :
 - . COCHERY BOURDIN CHAUSSEE :
produits tréfilerie (fer à béton, clous), chaudronnerie, électrodes
 - . STE NOUVELLE SOGUIPECHE :
construction métallique, électrodes
 - . AFRICOF :
produits tréfilerie (fer à béton, clous)

- . CBG :
chaudronnerie, construction métallique, électrodes, produits de la tréfilerie (fer à béton)
 - . FRIGUIA :
chaudronnerie, construction métallique, électrodes
 - . OBK :
chaudronnerie, construction métallique, électrodes
 - . AREDOR :
produits de la tréfilerie (fer à béton), chaudronnerie, électrodes, construction métallique
 - . OFFICE DU CHEMIN DE FER :
électrodes, construction métallique
- revendeurs :
- . SOGEDI/AIR LIQUIDE :
matériel de soudure (électrodes), gaz, ouvrages en métaux

Les sociétés du secteur minier sont d'importantes consommatrices de produits métalliques qu'elles importent directement à des conditions douanières privilégiées ; en effet la taxe à payer est seulement de 5,6 % de la valeur CAF contre 25 % dûs par les importateurs privés et pour le même produit.

B.I.3 - SCHEMA D'ORGANISATION

Voir page suivante

B.II - FONCTIONNEMENT

B.II.1 - APPROVISIONNEMENT

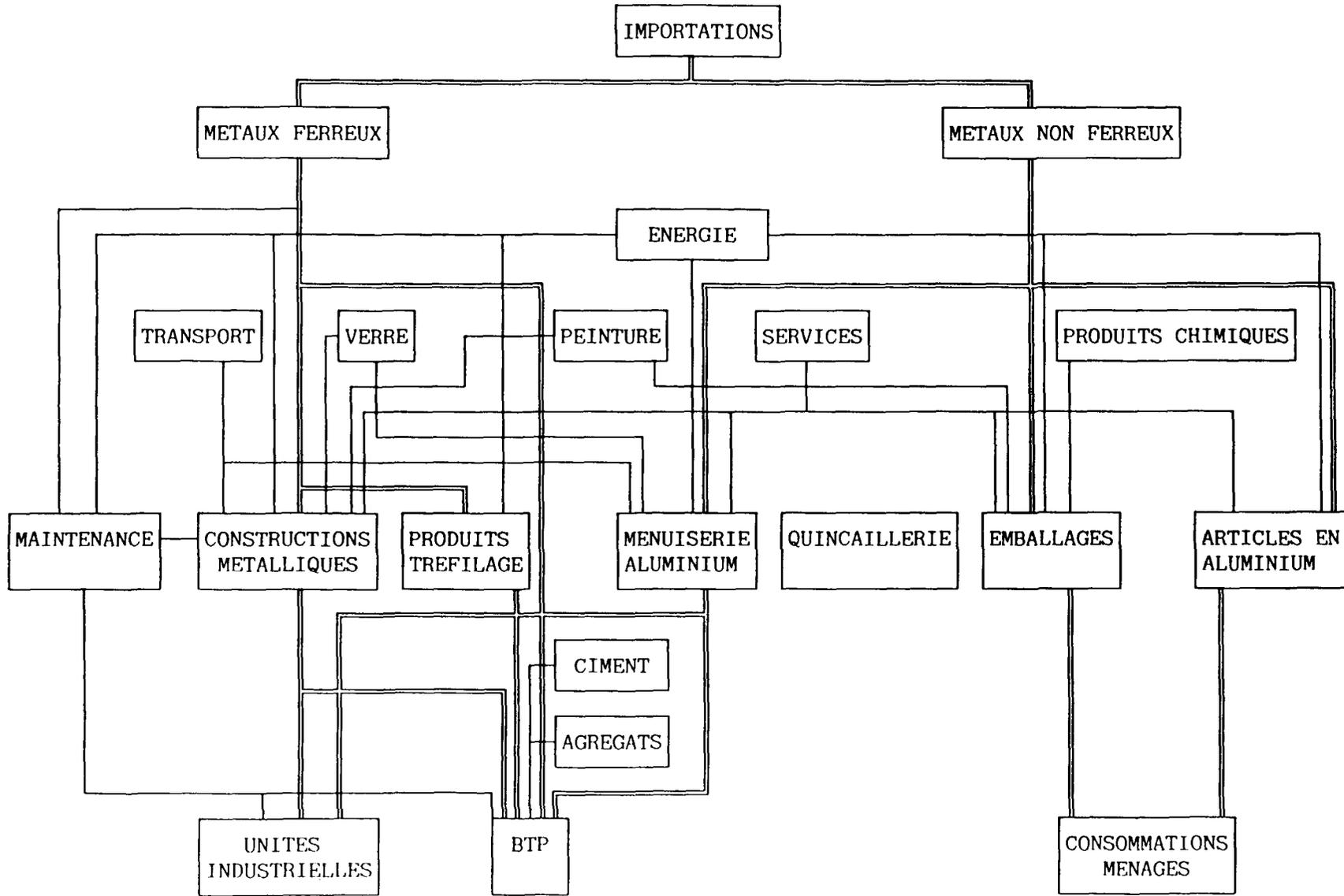
La totalité des sociétés du secteur sont tributaires pour les inputs des produits importés en provenance en particulier des pays de la C.E.E., de la COTE D'IVOIRE et du CAMEROUN.

Les conditions d'approvisionnement sont difficiles suite aux difficultés que rencontrent les acteurs pour bénéficier des crédits bancaires et avoir accès aux devises.

B.II.2 - OUTIL ET CAPACITES DE PRODUCTION

L'équipement de production est en général récent (entre 3 et 5 ans) et en bon état, exception faite de deux sociétés SOGUFAB et U.S.O.A.

La première fabriquant des couvertures et bacs en acier et aluminium avec un équipement qui a plus de 20 ans est en mesure de produire dans des conditions relativement satisfaisantes la totalité de la capacité installée. Ce matériel d'une maintenance facile, robuste et en bon état est adapté à une production de technologie simple.



La seconde, avec des installations lui permettant la fabrication d'une large gamme de produits, a un équipement obsolète datant de 1973 et en mauvais état. La société se réoriente vers d'autres fabrications : chaudronnerie, construction métallique, montages et mécanique en général, ainsi que la maintenance à l'extérieur.

Le secteur est adapté pour fabriquer les tôles et bacs en acier et aluminium pour couverture, l'assemblage d'éléments prêts à l'emploi avec un usinage simple (coupe, pliage, notamment sur des profilés).

Les capacités installées sur la base d'un poste de 8 heures, exception faite des sociétés minières, seraient de 20.000 tonnes/an.

Le taux d'utilisation moyen des équipements du secteur serait de 40 %. Les chiffres précédents ne reflètent pas la vraie demande du marché qui est estimée selon les différentes sources à 25.000 tonnes pour l'année 1990. Les importations dans le cadre des marchés officiels sont incorporées dans cette dernière estimation.

Malgré l'importance de la demande, les usines travaillent à un faible niveau de leurs capacités.

B.II.3 - NIVEAU TECHNOLOGIQUE

Le niveau technologique diffère d'une société de transformation à l'autre, la plupart de ces sociétés travaillant ou ayant travaillé en collaboration avec des sociétés étrangères qui leur ont cédé le procédé de fabrication.

Sur le plan technologique proprement dit, le niveau est bon dans les unités qui n'ont pas beaucoup d'usinage : menuiseries et huisseries métalliques.

Dans certaines sociétés de construction métallique, le niveau est assez bas. On a constaté dans la fabrication de cuves un mauvais enroulage de la tôle, des soudures très irrégulières et non continues et une carence de fonds bombés. Ceux-ci sont fabriqués avec 2 ou 3 morceaux de tôle mal soudée, d'où un aspect médiocre de l'ouvrage. Dans les compagnies minières bénéficiant d'un bon encadrement, la qualité du travail est satisfaisante.

B.II.4 - RECOURS AUX SERVICES EXTERIEURS

L'état actuel de l'ensemble des infrastructures du pays est peu satisfaisant, notamment au niveau du transport routier et ferroviaire, de l'énergie et des télécommunications. Cet état de choses ne favorise pas le développement du secteur, les améliorations étant limitées à la région de Conakry et de façon ponctuelle à l'intérieur du pays.

Transport routier et ferroviaire

Les défaillances du transport routier dues à l'état des véhicules et des routes pénalisent ce secteur surtout dans le domaine de la sous-traitance que les compagnies minières pourraient déléguer à des sociétés privées de maintenance et qui sont presque dans leur totalité implantées dans la région de Conakry.

L'état des routes rend les approvisionnements longs, peu fiables et coûteux. Le mauvais état d'une grande partie des moyens de transport accentue la grande précarité du transport routier.

Energie

Les industries du secteur sont des consommatrices importantes d'énergie. Le mauvais courant et les irrégularités dans la fourniture font que les usines du secteur sont obligées de produire leur propre énergie avec des groupes électrogènes à des coûts notamment supérieurs à ceux du réseau. Cette différence de prix est répercutée sur le coût des produits, d'où un manque de compétitivité.

Télécommunications

Les difficultés de communication avec l'intérieur de la Guinée, et même entre Conakry et sa banlieue, continuent à exister et ceci malgré les améliorations introduites récemment au réseau. Il est évident que ces difficultés de communication par un réseau inefficace constituent un lourd handicap pour le développement du secteur.

Formation

On constate que dans les entreprises du secteur, les ouvriers manquent de qualification même s'ils ont suivi des cours de formation professionnelle. Par ailleurs les acteurs, lors des réunions au sein du MICA, ont attiré l'attention du CENTRE PILOTE, formateur des ouvriers, sur l'insuffisance des cours théoriques.

Des travaux mécaniques sous-traités par les compagnies minières à des ateliers de Conakry ont été mal exécutés soit par manque de qualification de l'ouvrier exécutant, soit par un mauvais suivi de l'encadrement.

Sous-traitance

Les entreprises de BTP et les compagnies minières seraient favorables à une sous-traitance soit par contrat, soit en régie pour certains travaux de construction métallique et de certaines pièces de rechange non vitales pour les installations. Les essais effectués dans le passé n'ont pas été concluants et les compagnies n'ont pas confiance dans la qualité de la sous-traitance locale. Par ailleurs, les clauses des appels d'offres, rédigées par les consultants internationaux, ne laissent aucune chance aux sociétés guinéennes qui ne peuvent remplir les conditions exigées pour y participer. Des actions sont à engager par les Autorités pour que soit prévue un minimum de participation locale dans toute opération confiée à des entreprises étrangères.

B.II.5 - INTEGRATION

Exception faite de la compagnie minière FRIGUIA, il n'y a aucune intégration entre les différents acteurs du secteur.

La compagnie minière FRIGUIA qui sous-traite des travaux de chaudronnerie à des anciens employés en retraite constitués en petites PME travaillant dans l'enceinte de l'usine dans des locaux ou hangars appartenant à la compagnie mais cédés à la PME constitue le seul cas bien précis d'intégration d'un sous-traitant avec une société du secteur. Ce système devrait se généraliser dans les autres compagnies minières et de TP pour développer l'activité du secteur et créer des nouveaux postes de travail.

Par ailleurs, un certain nombre de petits artisans et même d'ouvriers qui ont suivi des cours de formation se sont spécialisés dans la fabrication de portes et fenêtres en métaux ferreux avec tous leurs éléments soudés. Ces artisans concurrencent par leurs bas prix les entreprises fabriquant ce même matériel.

Une intégration de ces artisans dans un groupement avec des structures propres serait souhaitable pour le secteur. Ce groupement, qui aurait à contrôler la qualité et les prix, devrait exiger une fabrication de meilleure qualité et des prix similaires à ceux pratiqués par les entreprises du secteur

B.III - RESSOURCES

B.III.1 - NIVEAU EXISTANT ET POTENTIEL

Les ressources se trouvent en amont du secteur sous forme de bauxite, alumine, fer.

Bien que la Guinée dispose de très importantes potentialités en réserves de minerais ferreux et non ferreux, aucune sidérurgie de transformation n'existe dans le pays.

La transformation de l'alumine en aluminium s'effectue à l'étranger. Pour le minerai de fer, l'extraction n'a pas encore débuté.

En l'absence de cette sidérurgie, le secteur est tributaire de l'extérieur pour son approvisionnement en inputs.

L'hypothèse pourrait être retenue d'installer une unité de transformation de l'alumine en aluminium de 215 à 230.000 tonnes/an, taille minimale d'une unité de transformation. Mais le coût très élevé de l'installation et la quantité très importante d'énergie nécessaire dans le processus de transformation rendent très peu probable l'installation d'une telle unité dans un avenir immédiat, voire à moyen terme.

B.III.2 - COUTS

Les coûts pour les différents matériaux utilisés par le secteur (source Ministère de l'Urbanisme et l'Habitat, Mai 1990) sont les suivants :

- fer à béton, diamètre 6 à 20 mm
selon diamètre 150.000 à 320.000 FG/t
- clous, diamètre 1,8 à 4 mm 1.300 FG/kg
- charpente métallique
fer plat, profilé, cornière 500 à 700 FG/kg
- tôles noires en 10/100
dimensions 105x157, 98x179, 100x200 .. 11.600 à 12.500 FG/u
- tôles noires en 15/100
dimensions 93x157, 100x200 12.500 à 16.500 FG/u
- couverture en bacs de 80, en zinc 1.200 à 3.000 FG/ml
- couverture en tôle ondulée de 23/100
dimension 80 x 200 2.800 FG/u
- couverture en tôle ondulée de 28/100
dimensions 80x200, 80x400 3.300 à 6.600 FG/u
- menuiserie métallique (panneau) 30.000 à 50.000 FG/m2
- menuiserie alu :
fenêtres sous le vitre, le m2 100.000 FG/m2
portes sous le vitre, le m2 130.000 FG/m2
- électrodes

B.III.3 - ATOUPS ET CONTRAINTES

Les sociétés du secteur assurant la maintenance en faveur d'autres sociétés ont comme atouts :

- prix de leurs prestations compétitifs
- bonne qualité de leurs prestations
- travail sur normes AFNOR
- bon niveau de la main-d'oeuvre

et comme contraintes :

- matériel de production (agricole) obsolète non concurrentiel
- production de l'énergie par groupes
- difficultés au niveau des banques (pas d'accès ni au crédit ni aux devises)

B.III.4 - CADRE INSTITUTIONNEL

L'Etat a un rôle à jouer sur l'organisation, le fonctionnement et les performances de la filière. Celle-ci se heurte à un certain nombre de contraintes qui découlent du cadre institutionnel en vigueur et qui sont les suivantes :

- manque d'organisation de l'Administration
- complexité de la fiscalité
- complexité des procédures d'importation
- défaillance des approvisionnements en énergie
- insuffisance des moyens de télécommunication
- taxes douanières très élevées

B.III.5 - PERFORMANCES

Valeur ajoutée

D'après les enquêtes effectuées auprès de 2 entreprises du secteur, les comptes de branche élaborés pour le TEI font ressortir les pourcentages suivants de valeur ajoutée :

- construction métallique : 36 %
- couvertures métalliques : 44 %
- menuiseries métalliques : 32 %

Prix de revient et prix de vente

Les prix de revient et de vente pour les articles de série les plus importants sont :

- fer à béton :
 prix moyen achat : 235.000 FG/t
 prix de vente : 475.000 FG/t
- tôle ondulée galvanisée 2 x 1 mm :
 prix moyen achat : 4.500 FG/u
 prix de vente : 8.000 FG/u
- menuiserie aluminium :
 prix rendu usine : 9.000 FG/kg
 prix de vente : 18.000 FG/kg

B.IV - MARCHE ET CONCURRENCE

B.IV.1 - ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

L'environnement international est défavorable à la filière tant en amont qu'en aval. D'une part celle-ci s'approvisionne à l'extérieur pour la totalité de ses matières premières, d'autre part la concurrence exercée au niveau des produits finis est assez vive au niveau des prix mais surtout au niveau de la qualité, de la fiabilité et de la régularité de l'approvisionnement des produits (notamment pour les grands acheteurs, les compagnies du secteur minier et les BTP).

B.IV.2 - MARCHE GUINEEN

L'ensemble du marché des métaux ferreux et non ferreux est en nette progression : cette évolution ne se traduit pas par l'amélioration du taux d'utilisation des capacités de production. 40 % d'une manière générale et 20 % dans le domaine de la construction métallique.

Outre l'ensemble des raisons évoquées plus haut, la non participation (qui est la règle générale) des entreprises locales aux appels d'offres lancés, par les compagnies minières en particulier, constitue un handicap difficile à lever.

C - LA FORMATION PROFESSIONNELLE INDUSTRIELLE

=====

C.I - ORGANISATION GENERALE

C.I.1 - DEFINITION ET ACTIVITES

La formation professionnelle est un ensemble de mesures et de méthodes destinées à former des travailleurs ou de futurs travailleurs dans les divers secteurs de la vie économique.

Selon le Code du Travail : "la formation professionnelle continue fait partie de l'éducation permanente. Elle a pour objet de permettre l'adaptation des travailleurs au changement de techniques et des conditions de travail, de favoriser leur formation sociale par l'accès aux différents niveaux de la culture et de la qualification professionnelle et leur contribution au développement culturel, économique et social".

L'apprentissage constitue un mode de formation professionnelle de première importance. Il accueille des jeunes pour les préparer aux emplois d'ouvriers et demeure, pour un certain nombre de professions, le seul mode de préparation à la vie professionnelle.

Les jeunes sans formation, dont l'apprentissage doit être assuré dans les centres de formation professionnelle, sont ceux qui chaque année abandonnent l'école à l'issue du temps de scolarité obligatoire sans y avoir bénéficié d'aucune préparation proprement professionnelle.

La qualité de l'apprentissage demeure très liée à son organisation même, variable d'une spécialité à l'autre et d'un centre à l'autre.

Pour être effectif et obtenir un bon résultat, l'enseignement doit être pratique et théorique à la fois. Lors des réunions au MICA du groupe stratégique, il a été fait savoir par les partenaires concernés que la formation théorique dispensée dans des centres d'Etat était pratiquement nulle et que les stagiaires formés manquaient de connaissances théoriques.

Les centres de formation professionnelle, soit instituts, soit entreprises, dépendant ou non de leurs ministères de tutelle respectifs, doivent assurer aux universitaires une formation pratique et aux apprentis et ouvriers une formation pratique et théorique, mais cette deuxième formation ne l'est pas ou, si elle l'est, est très mal assurée par le centre formateur.

La mise en place d'un plan de formation dans les centres est une opération délicate et décisive, d'abord pour les stagiaires en formation, indépendamment de leur niveau, et en second lieu pour l'entreprise qui doit les recruter et où ces stagiaires appliqueront les connaissances acquises lors de leur formation.

Le plan ou programme de formation mis au point par chaque centre consiste en la mise en oeuvre d'une politique de formation définie dans le cadre des objectifs fixés par le centre pour former un personnel qui puisse donner satisfaction aux entreprises qui les recruteront après leur formation.

La durée de formation variera selon le niveau exigé de chaque stagiaire lors de l'entrée au centre et aussi selon la spécialité choisie.

La fin du stage doit être sanctionnée par la délivrance d'un certificat d'aptitude ou d'un brevet d'études professionnelles.

Le but des centres de formation professionnelle doit être la constitution d'un potentiel humain, adapté quantitativement et qualitativement aux niveaux de compétences requises par les entreprises guinéennes.

Les centres de formation devront bénéficier d'un budget de formation. C'est l'effort financier que doit consentir l'Etat pour réaliser sa politique de formation.

Il paraît logique de prévoir la participation des entreprises, bénéficiant de la formation pour leur personnel, aux frais de fonctionnement des centres.

C.I 2 - ACTEURS

Le tableau ci-joint énumère les centres de formation existant à Conakry et hors Conakry. Le tableau fait apparaître aussi les ministères de tutelle respectifs et les spécialités enseignées.

Le système de formation et perfectionnement pour l'enseignement technique et professionnel se compose aujourd'hui de centres de formation professionnelle recrutant au niveau de la dixième année et dispensant en 3 ans une formation C.A.P. Ils dépendent de divers organismes de tutelle sans coordination entre eux, à savoir :

- 13 relèvent du Ministère de l'Education
- 3 relèvent du Ministère des Affaires Sociales
- 3 relèvent du Ministère des Transports et Travaux Publics
- 4 relèvent du Ministère des Ressources Naturelles, de l'Energie et de l'Environnement par l'intermédiaire des Sociétés Minières
- 2 relèvent du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales
- 1 relève du Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat

(cf. tableau page suivante).

Outre ces centres de formation niveau C.A.P., l'on trouve :

- l'Ecole Nationale Supérieure d'Enseignement Technique préparant à des formations type C.A.P., ainsi qu'à l'enseignement technique (formation et perfectionnement d'enseignants),
- l'E.N.A.M. (Ecole Nationale des Arts et Métiers) recréée en 1987, recrutant sur baccalauréat complet et réussite à un concours d'admission et dispensant des brevets de technicien supérieur après 3 ans de formation,
- L'Université pour la formation d'Ingénieur, cette formation étant beaucoup trop théorique et non adaptée aux exigences de l'industrie.

CENTRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE

CONAKRY

N°	CENTRE	Acti- vité	Tutelle	Spécialités
1	Maritime	oui	M.A.R.A	Navigation Construction navale Mécanique navale
2	CEPERMAG	oui	M.A.R.A	Machinisme Agricole
3	Ratoma	oui	Ministère de l'Education	Electricité,Plomberie Chaudronnerie,Batiment
4	Matoto	oui	Ministère de l'Education	Electricité,Plomberie Travx.Publics,Batiment Mécanique automobile Constr.métallique
5	Donka	oui	Ministère de l'Education	Electricité,Plomberie Chaudronnerie,Batiment Mécanique automobile Mécanique générale
6	CEPERTAM	oui	Ministère Aff. Sociales(ONFPP)	Mécanique automobile Tolerie
7	C.N.P.G	oui	Ministère Aff. Sociales(ONFPP)	Comptabilité,Gestion Secretariat
8	O.I.C Guinée	oui	Ministère Aff. Sociales(ONFPP)	Menuiserie,Batiment Secretariat
9	O.B.K	oui	Minist. Ress Energie Envir.	Electricité Machines Outils
10	Port Autonome	oui	Minist.Transp. Travx. Publics	Spécialités Portuaires
11	Sogetrag	oui	Minist.Transp. Travx. Publics	Mécanique Automobile Entretien Mécanique Auto Ecole
12	Chemin de Fer	non	Minist.Transp. Travx. Publics	Spécialités Ferroviaires
13	SANOYAH	non	M.I.C.A	Spécialités Textiles

HORS CONAKRY

N°	CENTRE	Acti- vité	Tutelle	Spécialités
1	KINDIA	oui	Ministère de l'Education	Electricité,Plombene Chaudronnerie,Menuiserie Mécanique Automobile
2	MAMOU	mal	Ministère de l'Education	Batiment,Menuiserie
3	FARANAH	mal	Ministère de l'Education	Batiment,Menuiserie Plomberie
4	KISSIDOUGOU	non	Ministère de l'Education	Batiment,Menuiserie
5	GUECKEDOUGOU	non	Ministère de l'Education	Batiment,Menuiserie
6	N'ZEREKORE	oui	Ministère de l'Education	Chaudronnerie,Batiment Mécanique automobile Mécanique générale Electricité,Menuiserie
7	HO-CHI-MINH (Kankan)	oui	Ministère de l'Education	Chaudronnerie,Batiment Electricité,Menuiserie
8	BORDO (Kankan)	mal	Ministère de l'Education	Chaudronnerie,Menuiserie Electricité,Menuiserie Mécanique Automobile
9	BOKE	oui	Ministère de l'Education	Mécanique Automobile Batiment,Menuiserie
10	LABE	oui	Ministère de l'Education	Mécanique Automobile Electricité,Menuiserie Chaudronnerie,Plomberie Maçonnerie
11	C.B.C KAMSAR	oui	Minist.Ress. Nat. Energie Environ.	Mécanique générale Electricité
12	FRIGUIA	oui	Minist.Ress. Nat. Energie Environ.	Mécanique générale Electricité,Soudures Machines Outils
13	U.S.O.A	oui		Mécanique générale Chaudronnerie
14	AREDOR GUINEE	oui	Minist.Ress. Nat. Energie Environ.	Mécanique sur les engins Electricité Chaudronnerie

A cette organisation générale s'ajoutent :

- le Centre Pilote ENTA, qui avait initialement un rôle d'atelier et qui a actuellement un rôle de formation. Le Centre Pilote dispense une formation pratique sans formation théorique. Ses équipements sont relativement limités,
- les formations des entreprises privées dont deux matières sont actuellement en service : mécanique auto-diesel et électrotechnique. La première promotion ne sortira qu'en 1991, mais des élèves ont déjà reçu des propositions d'embauche après le stage pratique effectué en entreprise.
- les formations de compagnies minières.
Parmi les trois compagnies visitées, seules FRIGUIA et CBG ont leur propre centre de formation, la troisième, OBK, doit rééquiper son centre pour pouvoir importer la formation.

Considérés comme les plus actifs et les mieux équipés, ces centres sont présentés ci-après :

FRIGUIA

Les ouvriers sont formés au niveau C.A.P. dans les domaines de l'ajustage, électricité industrielle, mécanique auto. Une formation plus avancée est donnée en électronique, chaudronnerie, machine outil, instrumentation et régulation pneumatique. Au niveau des cadres, la formation se fait en séminaires et stages à l'étranger. 15 cadres par an sont formés. Formation gratuite sauf pour les stagiaires de l'extérieur qui doivent prendre en charge leur formation.

CBG

Leader dans la formation par :

- sa structure de formation
- sa capacité de formation
- le nombre de formateurs
- l'équipement pédagogique
- le budget de formation

La formation est spécialisée selon les départements et le niveau :

- maintenance et production
- maîtrise et cadres
- administratifs

Le recrutement est fonction du niveau de qualification:

- apprentis : ils sont recrutés après sélection nationale
durée de formation 2 ans
pris en charge à 100 %
- cadres : ils sont recrutés sur diplôme et tests
frais de formation à leur charge
- administratifs : recrutés après test psychotechnique et
examen d'aptitude professionnelle

Une formation de stagiaires de l'extérieur est prévue.

Budget formation pour 1990 :

- CDF : 1,5 M US \$
- CBG : 2,430 US \$ dont 0,820 US \$ pour stage hors Guinée.

OBK

Formation sur le tas en usine pour les ouvriers en U.R.S.S. pour les agents de maîtrise et les cadres.

C.I.3 - ADEQUATION OFFRE-DEMANDE EN FORMATION TECHNIQUE

Des études réalisées en 1989 par la SODETEG et le BIT-PNUD ajoutées aux entretiens avec les industriels ont permis de constater :

- la faiblesse du nombre d'ouvriers/employés qualifiés arrivant tous les ans sur le marché car on est en présence d'une atrophie complète de ce type de formation. En effet aucune formation technique ne démarre avant la fin de la 10ème classe. Les manques sont particulièrement sensibles en machines-outils, maintenance électricité moteurs, électricité industrielle, mécanique de précision, soudeurs...
- l'inadaptation des formations généralement dispensées. Jusqu'à maintenant l'appareil productif n'étant pas consulté pour définir les profils de formation, le personnel formé est mal accepté par l'appareil productif guinéen, ne présentant pas le niveau requis :
 - . dans les centres de formation C.A.P. le manque de matériel ne permet pas une formation pratique approfondie,
 - . au Centre Pilote au contraire c'est la formation théorique qui fait défaut
- la nécessité d'augmenter les promotions de techniciens supérieurs pour les formations existantes et de développer des spécialisations pour chacune de ces filières.

Les besoins exprimés à court terme et moyen terme sont :

- . engins de chantiers : gros besoins à court et moyen terme,
- . conducteurs poids lourds : quelques unités à court terme, une dizaine par an à moyen terme,
- . électromécanique, réfrigération : une dizaine par an à court et moyen terme,
- . électromécanique, bobinage : quelques unités par an à court et moyen terme,
- . électronique : une dizaine par an à court terme et une vingtaine à moyen terme,
- le manque de formation de perfectionnement du personnel d'exécution,
- la nécessité de former des techniciens supérieurs dans les filières suivantes aujourd'hui inexistantes :
 - . maintenance industrielle
 - . chaudronnerie
 - . conducteur de travaux, métreur et dessinateur

C.II - FONCTIONNEMENT

Une étude approfondie du système de formation industrielle est en cours dans le cadre des travaux du Schéma Directeur.

Son objet est de connaître d'une façon approfondie :

- les possibilités de formation existante
- le statut des Centres
- les types de formation dispensée, durée et qualification
- les capacités de formation existante et dispensée
- l'équipement technique des centres
- les programmes de formation
- le niveau et origine des formateurs
- les modes de financement
- les projets de développement et/ou de restructuration des centres.

C.III - LES PROJETS DE DEVELOPPEMENT

Plusieurs actions de restructuration de la formation professionnelle sont en cours :

- le projet BIT/ONFPP qui étudie la restructuration de l'action de l'ONFPP par :
 - . la création d'un Fonds National de Qualification Professionnelle alimenté par une contribution versée par les industriels mais non inscrite au budget de l'Etat,
 - . le développement de centres mobiles pour répondre aux besoins ponctuels,
 - . le développement de la formation en entreprise

- le développement de l'ENAM (financé par le FED) par :
 - . la création d'une filière mécanique générale et maintenance
 - . le développement de spécialisations dans le cadre des formations existantes :
 - * engins de chantier et poids lourds
 - * froid et climatisation
 - * électronique

- la création d'un I.U.T. à Conakry qui délivrerait des diplômes de type D.U.T (Diplôme Universitaire de Technologie) donnant une maîtrise assez large dans une discipline donnée permettant d'assurer certaines fonctions de conception et d'encadrement.

V - PROPOSITIONS DE STRATEGIES

Le diagnostic approfondi et les réunions du groupe stratégique ont permis d'identifier les objectifs nationaux adaptés à la filière, de retenir les axes de développement et d'examiner les scénarios de stratégie.

V.1 - OBJECTIFS NATIONAUX ADAPTES A LA FILIERE

La filière transformation des métaux doit :

- satisfaire aux besoins importants du marché national
- avoir un effet d'accompagnement et d'entraînement sur l'activité industrielle des autres filières
- améliorer la balance commerciale par substitution
- mobiliser les ressources humaines en les portant à un niveau technologique satisfaisant

V.2 - JUSTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT

Les axes de développement proposés trouvent leur justification ci-après :

- utiliser les capacités de production existantes
- résorber le fort déficit en disponibilités de maintenance et en pièces détachées de base (coût, délai, immobilisation)
- impliquer l'artisanat dans le développement de la filière
- combler les carences (quantité et niveau) en personnel technique pour la filière et les autres industries utilisatrices

Le diagnostic approfondi a, en effet, permis de faire les constats suivants:

- la filière transformation des métaux est actuellement très peu développée: on ne trouve pratiquement que des activités relevant de la seconde transformation des métaux
- l'ensemble du secteur est très pénalisé par l'irrégularité de la fourniture en énergie électrique, les carences en matière de maintenance (difficultés d'approvisionnement en pièces détachées, matières premières, incidence fiscale, crédit bancaire) et le manque de main d'oeuvre qualifiée.

V.3 - STRATEGIES PROPOSEES

Compte tenu du contexte économique guinéen, et notamment du handicap généré par le manque d'énergie électrique conduisant à l'utilisation de groupes électrogènes, la concertation au niveau du groupe stratégique a abouti à proposer un développement progressif de la filière adapté aux contraintes existantes et évitant, en particulier, tout projet d'envergure qui nécessiterait un important apport d'énergie.

A court terme**Maintenance**

- mettre à profit le savoir-faire et les équipements d'unités privées (USOA, LAG, SOGUIPECHE) en prévoyant deux volets :
 - . maintenance extérieure
 - . production de pièces de rechange
- promouvoir auprès des multi-nationales étrangères (mines, BTP) l'idée d'une fabrication en séries de pièces détachées simples qu'elles s'engageraient à acquérir. Des mesures d'accompagnement devront faciliter la commercialisation de ces pièces.

Métaux

- créer une unité de tréfilage pour satisfaire les besoins du marché (fils de fer de divers diamètres)
- créer une fonderie (fonte/acier) avec traitement de surface
- mettre en place un ensemble de normes

Formation professionnelle

- créer une banque de données centralisant les formations, équipements disponibles, etc...
- assurer une meilleure formation théorique permettant de sous-tendre et mettre en valeur la formation pratique
- programmer des formations complémentaires non enseignées à ce jour : froid, mécanisme, asservissement...
- développer l'équipement pédagogique du Centre Pilote en réservant toute sa place à la formation théorique

A moyen et long terme

- produire des pièces injectées en aluminium à usage domestique et industriel
- produire des électrodes
- développer la récupération des métaux, des huiles industrielles, des pneus...

La mise en oeuvre de l'ensemble de la stratégie nécessitera de nombreuses mesures d'accompagnement qui seront explicitées avec les plans d'action.



INTER G

Société anonyme au capital de 4 925 000 F - R.C.S. Nanterre B 552 029 506
Siège Social : 168-172, boulevard de Verdun - 92413 Courbevoie Cédex
Tél. : 33 (1) 49 04 59 00 - Télex : 616010F INTERG - Télécopie : 33 (1) 49 04 59 01