



**Système d'information sur les Produits  
Agricoles en Guinée  
BP : 5146 Conakry  
TEL : 60-59-18-00**

**PROJET DE MOBILISATION DES INITIATIVES EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ  
ALIMENTAIRE AU MALI  
(PROMISAM)**

**Recensement des besoins d'information des opérateurs économiques  
pour une augmentation du volume des échanges entre la Guinée, le  
Mali, le Niger et le Sénégal**

**Présenté par Mr DIAKITE Yacouba**

## SOMMAIRE

<b>I.</b>	<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>3</b>
<b>II.</b>	<b>DEROULEMENT DE L'ETUDE .....</b>	<b>4</b>
<b>III.</b>	<b>RESULTATS .....</b>	<b>5</b>
	<b><u>– PRESENTATION ET ANALYSE PAR REGION .....</u></b>	<b>16</b>
	3.2.1 - REGION DE CONAKRY .....	16
	3.2.2 – REGION DE BOKE .....	20
	3.2.3 – REGION DE LABE .....	21
	3.2.4 – REGION DE KOUNDARA .....	24
	3.2.5 – REGION DE KANKAN .....	28
	3.2.6 – REGION DE N'ZEREKORE .....	30
	 ANNEXE A : Termes de référence .....	 35
	ANNEXE B : Liste des commerçant rencontrés .....	40

## I. INTRODUCTION

Malgré un contexte caractérisé par une forte demande d'informations commerciales sur l'ensemble des filières agricoles émanant du secteur privé, les informations diffusées par les SIMs se limitent à quelques produits et ne couvrent pas tous les aspects des transactions commerciales. Par ailleurs, ces informations sont jugées peu utilisables par les opérateurs économiques car elles arrivent souvent trop tard, et très souvent pas dans les formes souhaitées par les utilisateurs et/ou ne sont pas diffusées telles que le souhaiteraient bon nombre d'entre eux pour servir de support à la prise de décisions commerciales. D'autres types d'informations plus utiles aux utilisateurs pourraient ne pas être actuellement couvertes par les SIMs. Ceci fait que le dispositif actuel des SIMs apparaît plus efficace dans son rôle d'instrument de gestion des politiques de sécurité alimentaire que dans son rôle d'instrument de promotion de marchés agricoles transparents et compétitifs et des échanges agricoles régionaux. C'est pourquoi le projet pilote initié par le PROMISAM et l'OMA envisage de mieux cerner les besoins en information des opérateurs et de bien identifier les moyens de diffusion appropriés afin que les SIM en plus de la production d'information pour les décideurs publics puissent aussi répondre à la forte demande d'informations commerciales du secteur privé.

La meilleure manière d'arriver à mieux cerner les besoins réel des opérateurs du secteur privé, c'est d'organiser des interviews auprès des acteurs, notamment les commerçants et des exportateurs des produits agricoles et des produits de l'élevage. Plus spécifiquement ces interviews nous aiderons à déterminer :

- Les types de décision que chaque acteur prend régulièrement dans le cadre de ces activités d'importation et d'exportation dans la sous région ;
- Les informations nécessaires à la prise de ces différents types de décision des acteurs ;
- Des informations nécessaires aux prises de décision qui sont disponibles et accessibles aux acteurs ;
- Les informations qui sont nécessaires aux acteurs dont ils ne disposent pas ;
- Les meilleurs créneaux et les formes de diffusion de ces informations ;
- Les niveaux actuels des volumes d'importation et d'exportation des produits agricoles dans la sous régions des acteurs ;
- Les difficultés rencontrées et les délais au passage des frontières avec les produits ;

## II. DEROULEMENT DE L'ETUDE

L'étude s'est réalisée en plusieurs phases qui comprennent une phase de terrain pour la conduite des interviews, une phase de dépouillement des questionnaires utilisés, une phase d'analyse des résultats et une phase de rédaction du rapport.

Les interviews ont été conduites dans les localités suivantes :

- la région de Conakry
- la région de Boké en Guinée Maritime ;
- les régions de Labé et Koundara en Moyenne Guinée ou Fouta Djallon;
- la région de Kankan en Haute Guinée ;
- la région de N'zérékoré en Guinée Forestière

Pour chacune de ces régions couvertes, les enquêtes ont été orientées sur les commerçants et exportateurs des filières céréales, produits horticoles, poisson, bétail, tubercules, huile et oléagineux, café et petit piment.

En vue de réduire les coûts de l'enquête et gagner souvent sur le temps, des représentants d'opérateurs ont été interviewés dans certaines régions où cela était possible. Au total, c'est une population de 84 opérateurs qui ont été interviewée (cf. liste en annexe B).

Les enquêtes ont démarré le 14 janvier et sont terminées le 12 février 2008.

Le retard accusé dans le lancement des enquêtes de la présente étude, s'explique par des successions des fêtes de fin d'année, ayant pour conséquences la démobilisation des commerçants enquêtés à nous fournir des informations d'une part, et de l'autre, à cause de la mesure interdisant la sortie des denrées de premières nécessités hors des frontières Guinéennes jusqu'au 31 décembre 2007.

Considérant le nombre remarquable des commerçants, des produits et les distances considérables à parcourir d'une région à l'autre, le dépouillement tout en procédant à la codification, la vérification et la saisie des questionnaires ont pris beaucoup plus de temps que prévu dans les termes de référence (cf. annexe A).

L'analyse des données par région a abouti aux résultats ci-après.

### III. RESULTATS

#### Présentation des résultats globaux

Le dépouillement des questionnaires nous donne les résultats suivants par région et par type de question :

#### 1 Identification du commerçant enquêté

##### Sexe et type d'opérateurs

Il ressort au cours des enquêtes effectuées que la presque totalité des commerçants interviewés sont des opérateurs de type masculin. En Guinée, l'expérience montre que les activités de commerce des produits agricoles à grande échelle ne sont pratiquées que par les hommes. Bien entendu il existe quelques femmes de Conakry et de Koundara qui interviennent dans l'exportation notamment des produits horticoles et poisson séché en vers le Sénégal et la Gambie. Parmi les opérateurs concernés, 45% sont des grossistes, 43% représentent des grossistes import/export de type masculin et 12% environ de semi grossistes. Parlant du nombre d'année d'exercice de la profession, il a été noté une durée de 15 ans en moyenne au sein des opérateurs enquêtés.

##### Répartition des opérateurs selon le sexe et le type d'opérateurs.

Région	Sexe							
	masculin type d'opérateur				Féminin type d'opérateur			
	Grossiste import/export		Grossiste		Grossiste import/export		Grossiste	
	<i>Effectif</i>	%	<i>Effectif</i>	%	<i>Effectif</i>	%	<i>Effectif</i>	%
Boké	7	25	1	5				
Conakry	12	43	10	45			4	50
Kankan	4	14	2	9				
Labé	2	7	5	23				
N'Zérékoré	3	11	3	14				
Koundara			1	5	3	100	4	50
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>22</b>	<b>100</b>	<b>3</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

##### Autres activités des opérateurs interviewés

Parallèlement aux activités commerciales, la plupart des opérateurs interviewés pratiquent l'agriculture. Ces opérateurs pratiquent également d'autres activités comme l'élevage et le transport 21% et 12% dans l'ordre.

Il convient également de signaler que parmi ces opérateurs, il y en a qui pratique plusieurs activités à la fois.

### 1.3 Niveau d'instruction des commerçants

La plupart des commerçants de type masculin évoluant à Conakry (54,2%) ont fréquenté l'école fonctionnelle. 34,6% des enquêtés de cette région ne sont pas allés à l'école. Quant à la région de Boké, seulement 4,2% ont bénéficié l'instruction contre 27% qui ne sont pas du tout allés à l'école. Les résultats obtenus prouvent à suffisance du faible taux d'instruction de la majorité des enquêtés tant à Conakry qu'au niveau des autres régions de la Guinée ciblées pour cette étude. Les données du tableau ci-dessous en font foi.

S'agissant des opérateurs de sexe féminin, ils sont peu à fréquenter l'école, absents dans toutes les régions sauf à Koundara et Conakry régions dans lesquelles ils sont aussi faiblement représentés.

	Sexe							
	masculin				Féminin			
	Niveau d'instruction (avez vous été à l'école)				Niveau d'instruction (avez vous été à l'école)			
	oui		non		oui		non	
	ville		ville		ville		ville	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Boké	1	4,2	7	26,9				
Conakry	13	54,2	9	34,6	4	100,0		
Kankan	5	20,8	1	3,8				
Labé	2	8,3	5	19,2				
N'Zérékoré	3	12,5	3	11,5				
Koundara			1	3,8			7	100,0
Total	24	100,0	26	100,0	4	100,0	7	100,0

### 1.4 Nombre d'employés

Au titre du nombre des employés, on retient en moyenne (1 à 7) personnes nombre qui a été le plus fréquemment rencontré durant le dépouillement des fiches d'enquête. Il y en a très peu de commerçants qui disposent plus de 15 employés.

### 1.5 Appartenance à des organisations

#### 1.5.1 Appartenance à des organisations

La plupart des commerçants qui ont été interviewés (70%) intéressés par l'étude dépendent à au moins une organisation des opérateurs économiques. Pour la présente étude, 88% des grossistes évoluant dans l'import/export appartiennent au Réseau Guinéen des Opérateurs du secteur Agro-alimentaire (REGOSA).

Les agents qui ont effectué les enquêtes ont essentiellement travaillé avec les représentants du REGOSA aux différents niveaux tant au plan national, régional que préfectoral. Cette bonne collaboration des opérateurs a été salutaire en ce sens que d'autres commerçants ne se prêtaient pas aux questions de nos agents qui ont débuté ces enquêtes juste au lendemain de la fin de l'arrêté interdisant l'exportation et la réexportation des produits alimentaires de base en dehors des frontières guinéennes.

#### 1.5.2 Attentes à l'endroit des organisations

Les attentes des commerçants à l'endroit des organisations se résument aux points suivants :

- faciliter l'accès au crédit ;

- recherche des sources d'approvisionnement ;
- défendre les intérêts des membres

## 2 Organisation de l'activité

### 2.1 Organisation en réseau des collecteurs et distributeurs

L'analyse des données collectées nous indique que 38% des commerçants masculins de Conakry disposent d'un réseau de collecteurs et 48% d'enquêtés de cette catégorie n'en disposent pas.

S'agissant des opérateurs de Conakry de type féminin, 33% d'entre eux affirment d'appartenir à un réseau de collecteurs et 25% seulement d'opérateurs de cette catégorie confirment à leur non appartenance à une quelconque organisation d'opérateurs.

Pour ce qui est des distributeurs masculins de Conakry, 55% d'entre eux entretiennent des relations avec leur réseau et 36% d'enquêtés masculins n'ont aucune relation avec le réseau des distributeurs. Au même moment, 25% des distributeurs féminins de Conakry appartiennent à un réseau de cette catégorie et 33% des distributeurs féminins ne sont dans aucune organisation.

	Sexe							
	masculin				Féminin			
	Organisation de l'activité (avez vous un réseau de distributeurs?)				Organisation de l'activité (avez vous un réseau de distributeurs?)			
	oui		Non		oui		Non	
	ville		ville		ville		ville	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Boké	3	13,6	5	17,9				
Conakry	12	54,5	10	35,7	1	25,0	2	33,3
Kankan			6	21,4				
Labé	3	13,6	4	14,3				
N'Zérékoré	4	18,2	2	7,1				
Koundara			1	3,6	3	75,0	4	66,7
Total	22	100,0	28	100,0	4	100,0	6	100,0

	Sexe							
	masculin				Féminin			
	Organisation de l'activité (avez vous un réseau de collecteurs?)				Organisation de l'activité (avez vous un réseau de collecteurs?)			
	oui		non		oui		non	
	ville		ville		ville		ville	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Boké	3	14,3	5	17,2				
Conakry	8	38,1	14	48,3	2	33,3	1	25,0
Kankan			6	20,7				
Labé	5	23,8	2	6,9				
N'Zérékoré	5	23,8	1	3,4				
Koundara			1	3,4	4	66,7	3	75,0
Total	21	100,0	29	100,0	6	100,0	4	100,0

## 2.2 Organisation en réseaux de fournisseurs et clients

La majorité des commerçants (environ 50%) disposent des clients réguliers à l'extérieur de la Guinée. Toutefois, parmi ces commerçants 22% disposent de deux réseaux à la fois. Par contre, il existe une autre catégorie qui ne dispose ni clients ni fournisseurs extérieurs permanents.

## 2.3 Formalisation des opérations d'achat/vente

Globalement, les commerçants enquêtés n'utilisent aucun document dans le cadre de la formalisation de leurs opérations d'achat ou de vente. Toutefois, 36% d'entre eux procèdent à la formalisation du contrat en cas d'achat dont 27% de grossistes et 9% de grossistes import/export. Cette disposition du recours aux documents est de 32% en cas d'opération de vente.

En effet, les relations commerciales entre les acteurs sont essentiellement basées sur la confiance réciproque

## 2.4 Planification des opérations d'achat/vente

Il ressort de l'entretien avec les opérateurs des différentes filières, que la planification pour les opérations d'achat ou de vente reste très peu pratiquée, tout de même, les commerçants des produits d'origine agricole se planifient en général pour deux grandes périodes que sont :

- Pour les achats, en début de campagne de récolte et de commercialisation des produits vivriers ;
- pour les ventes, à l'approche de la période de soudure

## 3 Echelle d'opération

### 3.1 Infrastructures de stockage et leurs capacités

Tous les commerçants enquêtés disposent d'au moins une infrastructure de stockage. Ces infrastructures sont généralement situées à l'intérieur des marchés de gros ou de regroupement.

La capacité de ces infrastructures varie d'un opérateur à l'autre et d'une filière à une autre. Les capacités des infrastructures des enquêtés se sont situées entre 50 et 300 tonnes. Les importateurs enquêtés disposent chacun (2 à 4) infrastructures de stockage.

Le tableau ci-dessous indique le nombre et la proportion des commerçants dotés d'au moins d'une infrastructure de stockage par région (ville).

	Sexe							
	masculin				Féminin			
	Echelle d'opérations, disposez vous d'infrastructure de stockage ou de conservation?				Echelle d'opérations, disposez vous d'infrastructure de stockage ou de conservation?			
	oui		non		oui		non	
	ville		ville		ville		ville	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Boké	8	17,8						
Conakry	22	48,9			3	42,9		
Kankan	6	13,3						
Labé	3	6,7	4	80,0				
N'Zérékoré	5	11,1	1	20,0				
Koundara	1	2,2			4	57,1	3	100,0
Total	45	100,0	5	100,0	7	100,0	3	100,0

### 3.2 La quantité commercialisée

Le tableau ci-dessous, indique quelques filières des produits agricoles, d'élevage et halieutiques qui font régulièrement l'objet de transaction par les enquêtés exportateurs Guinéens en vers certains pays voisins notamment, le Mali, le Sénégal, la Gambie la Guinée Bissa, la Sierra Léone, la Cote d'Ivoire et le Libéria.

*Tableau : Filières agricoles, d'élevage, halieutique et quantités commercialisées*

Filières	quantités moyennes commercialisées par commerçant (en tonnes)	Quantité annuelle maximale commercialisée par commerçant (en tonnes)	Quantité annuelle minimale commercialisée par commerçant (en tonnes)
Céréales	955	3850	430
Produits horticoles	2450	19550	500
Huile et oléagineux	2100	11500	440
Tubercules	1200	2700	350
Poisson	1675	3900	550
Bétail (bovin, ovin)	500	1100 têtes	90 têtes
café	435	4800	110

Du point de vue quantité, les produits horticoles, huile et oléagineux, le café et le poisson ont fait l'objet de produits les plus commercialisés.

Le riz local étuvé qui est l'aliment de base du Guinéen n'a pas fait l'objet d'exportation. Toutefois, cette céréale a été largement commercialisée sur les marchés intérieurs.

Parlant du riz importé, il a aussi été bien commercialisé à l'image du produit local. Les grossistes évoluant à l'intérieur de la Guinée se sont régulièrement approvisionnés auprès des grossistes import/export de Conakry. Au titre des produits horticoles, la pomme de terre figure en bonne place. Depuis quelques années, la fédération des paysans du fouta djallon de par ses 3 (trois) récoltes par an, approvisionne quelques pays voisins notamment le Sénégal et la Gambie en ce produit.

### 3.3 Moyens propres de transport

La presque totalité des commerçants interrogés ne disposent pas de moyens propres de transport surtout les semi grossistes et grossistes. Néanmoins, il existe quelques grossistes import/export qui en disposent (environ 46% d'opérateurs de cette catégorie). Les moyens de transport sont composés de camions remorque de 10 à 30 tonnes.

### 3.4 Accès au crédit formel

Parmi les commerçants interrogés, un seul affirme d'avoir accès au crédit formel.

## 4 Activités commerciales

### 4.1 Les sources d'approvisionnement

Les sources d'approvisionnement par ordre d'importance sont d'abord les marchés intérieurs, ensuite les marchés sous régionaux et enfin le marché international.

### 4.2 Type d'informations et sources

Les informations que disposent les commerçants et qui les aident à prendre les décisions d'approvisionnement se résument :

- les prix des marchés d'écoulement ;
  - les prix des marchés d'approvisionnement ;
- la disponibilité des produits
- la disponibilité et les moyens de transport

### 4.3 Informations utiles pour l'accroissement des approvisionnements

A partir du tableau suivant on note qu'en terme de besoin en informations jugées utiles pour les Approvisionnements, les opérateurs se prononcent très fortement sur les prix des marchés des pays Voisins ; des opérations d'approvisionnement, ceci quelque soit le type d'opérateur. Le pourcentage de réponse pour ce besoin comme on peut le constater dépasse les 40%

Pour les opérateurs impliqués dans la commercialisation du petit piment, c'est surtout pour les informations sur la situation des marchés extérieurs que les réponses ont porté, soit 60% des réponses.

Les commerçants exportateurs du petit piment souhaitent également être informés sur l'annuaire des commerçants des marchés extérieurs.

Céréales			
Informations que vous jugez utiles (approvisionnements)	Nbre d'op. enquêtés	Nbre de réponses	% des réponses
Prix des marchés des pays voisins	84	15	40,5
Situation de la campagne	84	5	13,5
Prix des marchés extérieurs	84	5	13,5
Disponibilité des moyens de transports	84	4	10,8
Demande de marchés de grandes cons. y compris les pays voisins	84	5	13,5
Offres et prix des marchés de grandes potentialités	84	2	5,4

Accessibilité des zones de production	84	1	2,7
<b>TOTAL</b>		<b>37</b>	<b>100</b>
<b>Produits horticoles</b>			
Prix des marchés des pays voisins	84	10	66,7
Programme d'achat important pour marchés d'écoulement	84	3	20,0
Informations sur les sources de financement potentielle	84	2	13,3
<b>TOTAL</b>		<b>15</b>	<b>100</b>
<b>Poisson</b>			
Prix des marchés des pays voisins	84	3	50,0
Informations sur les sources de financement potentielle	84	2	33,3
Demande de marchés de grandes cons. y compris les pays voisins	84	1	16,7
<b>TOTAL</b>		<b>6</b>	<b>100</b>
<b>Bétaïls</b>			
Prix des marchés des pays voisins	84	4	57,1
Situation des marchés extérieurs	84	2	28,6
Demande de marchés de grandes cons. y compris les pays voisins	84	1	14,3
<b>TOTAL</b>		<b>7</b>	<b>100</b>
<b>Tubercules</b>			
Prix des marchés des pays voisins	84	3	75,0
Situation des marchés extérieurs	84	1	25,0
<b>TOTAL</b>		<b>4</b>	<b>100</b>
<b>Huile et Oléagineux</b>			
Prix des marchés des pays voisins	84	6	42,9
Disponibilité des moyens de transports	84	3	21,4
Prix autres approvisionnement, lieu d'écoulement	84	3	21,4
Accessibilité des zones de production	84	1	7,1
Demande et offres des marchés	84	1	7,1
<b>TOTAL</b>		<b>14</b>	<b>100</b>
<b>Bulbes (Oignons)</b>			
Prix des marchés des pays voisins	84	3	50,0
Demande de marchés de grandes cons. y compris les pays voisins	84	1	16,7
Prix des marchés des pays voisins	84	1	16,7
Situation des marchés extérieurs	84	1	16,7
<b>TOTAL</b>		<b>6</b>	<b>100</b>
<b>Café</b>			
Prix des marchés des pays voisins	84	4	80,0
Situation des marchés extérieurs	84	1	20,0
<b>TOTAL</b>		<b>5</b>	<b>100</b>

<b>Petit piment</b>			
Situation des marchés extérieurs	84	3	60,0
Annuaire des commerçants de marchés d'écoulement	84	2	40,0
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

S'agissant des opérations jugées utiles pour les ventes, les opérateurs se sont beaucoup plus intéressés à la qualité recherchée. Pour ce besoin, c'est surtout les opérateurs impliqués dans la commercialisation à l'extérieur de la Guinée des huiles et oléagineux, bulbes (oignon), café et petit piment qui se sont beaucoup intéressés à cette question. Pour les opérateurs des filières des produits horticoles, du poisson, du bétail et des tubercules, ils ont émis le souhait d'être surtout informés sur la disponibilité des moyens de transport. En ce qui concerne les opérateurs des produits horticoles pour les ventes, ils se sont vivement intéressés aux prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs. Plus de 24% de cette catégorie de commerçants ont demandé de la situation des commerçants demandeurs de céréales des marchés d'écoulement.

Les indications du tableau suivant attestent que plus de 12% des commerçants toutes filières confondues se sont intéressées à la réglementation des autres pays.

### Céréales

Informations que vous jugez utiles (vente)	Nbre d'opérateurs enquêtés	Nbre de réponses	% des réponses
Prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs	84	12	24,0
Qualité recherchée	84	9	18,0
Disponibilité des moyens de transport	84	8	16,0
Réglementation du commerce intérieur et extérieur	84	6	12,0
Commerçants demandeurs de céréales de marchés d'écoulement	84	15	30,0
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>
<b>Produits horticoles</b>			
Prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs	84	12	35,3
Disponibilité des moyens de transport	84	5	14,7
Qualité recherchée	84	7	20,6
Prix de vente subventionnés, distribution aide alimentaire	84	10	29,4
<b>TOTAL</b>		<b>34</b>	<b>100</b>
<b>Poissons</b>			
Disponibilité des moyens de transport	84	4	40,0
Qualité recherchée	84	3	30,0
Techniques de conservation	84	2	20,0
Demande et prix sur les marchés intérieurs	84	1	10,0
<b>TOTAL</b>		<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Bétaux</b>			
Disponibilité des moyens de transport	84	5	31,3
Qualité recherchée	84	3	18,8
Réglementation du commerce intérieur et extérieur	84	6	37,5
Réglementation autres pays	84	2	12,5
<b>TOTAL</b>		<b>16</b>	<b>100</b>
<b>Tubercules</b>			
Disponibilité des moyens de transport	84	4	66,7
Qualité recherchée	84	2	33,3
<b>TOTAL</b>		<b>6</b>	<b>100</b>
<b>Huiles et oléagineux</b>			
Qualité recherchée	84	8	23,5
Réglementation autres pays	84	6	17,6
Techniques de conservation	84	11	32,4
Prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs	84	9	26,5
<b>TOTAL</b>		<b>34</b>	<b>100</b>

<b>Bulbes (Oignons)</b>			
Qualité recherchée	84	4	44,4
Réglementation autres pays	84	2	22,2
Techniques de conservation	84	3	33,3
<b>TOTAL</b>		<b>9</b>	<b>100</b>
<b>Café</b>			
Qualité recherchée	84	6	46,2
Réglementation des autres pays	84	2	15,4
Techniques de conservation	84	4	30,8
Information sur les sources de financement potentiel	84	1	7,7
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>13</b>	<b>100</b>
<b>Petit piment</b>			
Qualité recherchée	84	4	30,8
Réglementation des autres pays	84	3	23,1
Techniques de conservation	84	2	15,4
Information sur les sources de financement de financement potentiel	84	4	30,8
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

Pourtant, l'accès à des telles informations s'avère difficile pour ces opérateurs à cause essentiellement de l'ignorance de leur source. Beaucoup d'opérateurs trouvent également que ce type d'informations coûte cher d'où leur accès difficile. Il existe d'autres facteurs non moins important. Il s'agit notamment de :

- Les difficultés d'obtention du crédit
- la mauvaise organisation des commerçants
- la rétention de l'information par d'autres commerçants
- la réception tardive de l'information
- manque de moyens de communication avec les marchés d'approvisionnement
- la mésentente entre commerçants et transporteurs

Parlant de **support de diffusion**, les opérateurs ont donné priorité à la **radio** pour les informations d'ordre général. A ce niveau, **77%** des opérateurs attestent que les radios restent les premiers canaux de diffusion des informations utiles. Il s'agit en l'occurrence les diffusions qui se font tant au niveau de la radio nationale que sur les différentes stations des radios rurales et communautaires à travers tout le pays. **16,4%** des commerçants ont déclaré être informés à travers les bulletins des SIMs et les correspondants, **4,9%** utilisent les téléphones portables et **1,6%** privilégie les radios privés.

Les **fréquences de diffusion** quant à elles se situent dans les mêmes proportions d'opérateurs économiques **77%** souhaitent recevoir à tout moment les informations utiles ; **13,1%** par année ; **8,2%** par mois et **1,6%** par trimestre.

Cependant pour des informations plus spécifiques, ayant un caractère stratégique comme les besoins de financement, la plupart des opérateurs ont souhaité que celles-ci leurs soient communiquées en privé de façon verbale ou sur écrit sous plis fermé.

Selon les opérateurs, il existe des contraintes liées à la non accessibilité à l'information jugées utiles dans le cadre de leurs prises de décisions en matière de vente de leurs produits. Ces contraintes se résument :

- la mésentente entre commerçants et les transporteurs ;
- l'inexistence de moyen de communication avec les zones d'approvisionnement
- la rétention de l'information
- la non disponibilité à temps de l'information
- les coûts élevés pour y accéder
- la méconnaissance des sources de ces informations

Ainsi, les opérateurs des produits céréaliers et les commerçants des produits horticoles se sont très fortement exprimés pour les informations liées aux prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs. Les commerçants de poisson, de bétail et tubercule souhaitent quand à eux être informés sur la disponibilité des moyens de transport.

Pour les commerçants des filières huile et oléagineux, bulbes (oignon), café et petit piment, ils aimeraient connaître la qualité recherchée dans les pays d'exportation des produits Guinéens.

Les supports de diffusion ainsi que les périodicité de diffusion de ces informations sont les mêmes que les opérations d'achat.

## **5 Entraves aux mouvements**

### **Les difficultés rencontrées lors du transport des produits à l'intérieur**

#### **5.1.1 le nombre de postes et les taxes informelles**

Depuis mis 2005, le Gouvernement Guinéen a mis en application le principe de la libre circulation des personnes et des biens à l'intérieur de tout le territoire Guinéen en supprimant purement et simplement tous les postes de contrôle. Tous les barrages ont été levés d'un bout à l'autre à travers tout le territoire guinéen. Ainsi dit, pas de difficultés lors du transport des produits à l'intérieur de la Guinée.

#### **5.1.2 Les autres entraves aux mouvements des produits à l'intérieur du pays**

A cette autre question, les difficultés se résument selon ce qui suit :

- le mauvais état des routes reliant les zones d'approvisionnement aux grands centres de commercialisation ;
- les coûts de transport des produits élevés (coût du carburant)

## **5.2 Les difficultés rencontrées au passage des frontières**

### **5.2.1 Le nombre de poste et les taxes informelles aux frontières**

Au niveau des frontières on retrouve plusieurs corps (douaniers, gendarmes, police de frontière, service du contrôle de qualité et norme etc). Les opérateurs subissent des contrôles au niveau de chacun de ces postes. L'analyse des réponses données par les commerçants fait ressortir une moyenne de 4 postes par frontière. La durée de passage à un poste frontalier peut varier entre 30 minutes et 18 heures. Des taxes informelles y sont payées. Leur montant varie selon l'humeur de l'agent de contrôle. Un minimum de (200 000 à 500 000 Francs guinéens) par véhicule.

## **5.2.2 Les autres difficultés rencontrées aux frontières**

Les commerçants évoquent :

- la durée pour la traversée des postes frontières qui entraînent des pertes pour certains produits périssables ;
- des tracasseries douanières notamment le déchargement et le chargement des marchandises qui restent à la charge du propriétaire de la marchandise

## **5.3 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport**

### **5.3.1 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport à l'intérieur**

Eue égard aux difficultés souvent rencontrées, dans le transport des produits, les commerçants interrogés ont formulé la proposition suivante:

- la réhabilitation des routes dégradées ;

### **5.3.2 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport aux frontières**

Les propositions faites dans ce sens par les opérateurs portent essentiellement sur la réduction des postes de contrôle, la réduction ou la suppression des taxes informelles et la réduction du temps d'attente au niveau de toutes nos frontières.

## **CONCLUSION**

Les besoins en information pour l'augmentation du volume des échanges des produits agricoles entre la Guinée, le Mali, le Sénégal, le Niger élargis à d'autres pays limitrophes à la Guinée sont immenses.

Les informations liées à la hausse progressive des prix des produits agricoles au fur et à mesure que l'on s'approche de la soudure sont habituellement connues des commerçants. Par contre, il existe d'autres informations qui peuvent avoir un impact sensible sur les informations liées à l'évolution saisonnière des prix des produits agricoles. C'est là, où les opérateurs ont le plus besoin d'informations ce sont entre autres :

- prix, quantités entrées et des stocks disponibles sur les marchés;
- les conditions d'accès aux différentes lignes de crédit
- quantités stockées par les commerçants, les groupements de producteurs et leur prix ;
- sources de financement existantes,
- la localisation des quantités stockées et leur prix dans les centres d'approvisionnement;
- les ventes importantes effectuées par des commerçants dans les zones d'approvisionnement;
- les achats importants effectués par des commerçants ou des organismes dans les zones d'écoulement;

## **Informations portant sur les axes de commercialisation par région**

### **(activités achat et vente)**

Suite à l'entretien collectif que nous avons eu avec les représentants du Réseau Guinéen des Opérateurs du Secteur Agro-alimentaire (REGOSA) aux différents niveaux (national, régional, préfectoral), nous sommes parvenu à obtenir d'autres informations portant sur les différents axes de commercialisation entre les régions ou préfectures et les marchés des pays voisins. Ces informations sont les suivantes :

#### **Région de Conakry**

Conakry la Capitale Guinéenne constitue le point de convergence de tous les produits vivriers commercialisés dans les préfectures. Ces produits sont ceux provenant de la Guinée forestière (huile de palme, banane, café, maïs grain) ; de la Haute Guinée (arachide, miel, clou de girofle, manioc sec, gingembre) ; de la Basse Guinée (ananas, mangue, arachide, anacarde, fonio, huile de palme) et de la Moyenne Guinée (produits horticoles, produits de l'élevage). Conakry est aussi un grand centre de production et de commercialisation des produits halieutiques. On y trouve beaucoup d'exportateurs et d'importateurs de produits vivriers.

#### **CEREALES :**

Les sources d'approvisionnement des commerçants de Conakry en céréales sont nombreuses et diversifiées. Elles sont situées à l'intérieur de la Guinée et en dehors des frontières nationales. Conakry approvisionne beaucoup de localités y compris les pays voisins (Sénégal, Mali, Gambie, Sierra Léone, Guinée Bissau et Cote d'ivoire).

#### **Activités Achat**

Compte tenu de la diversité et de la multiplicité des sources d'approvisionnement et de vente des commerçants de Conakry en céréales, les contraintes se résument en :

- manque d'information sur les prix des marchés des pays voisins
- manque de contacts suffisants avec les commerçants des centres de consommations intérieurs et extérieurs,
- faiblesse de moyens financiers par rapport aux activités souhaitées,

Ainsi, les besoins en informations exprimés sont les suivants :

- Informations sur les sources de financement possible ;
- Demande de marchés de grande consommation y compris les pays voisins ;
- Accessibilité des zones de production
- Prix des marchés des pays voisins ;

#### **Activités Vente**

Pour les activités de vente, les besoins d'information sont les mêmes que pour les activités d'achat. La seule différence est que pour la vente, les opérateurs ont beaucoup plus besoin d'informations sur les demandes potentielles et les contacts dans les pays voisins.

D'une manière générale, les besoins exprimés par les opérateurs céréaliers dans le cadre de leurs activités de vente se traduisent selon ce qui suit :

- commerçants demandeurs de céréales des marchés d'écoulement ;
- réglementation du commerce dans les pays voisins ;
- qualité recherchée ;
- prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs ;

## **Produits horticoles**

### **Activités Achat**

Les opérateurs des produits horticoles se sont intéressés au manque d'information sur l'offre des marchés d'approvisionnement et des marchés des zones de grandes potentialités de production. S'agissant des exportateurs de ces produits tant à l'intérieur de la sous région qu'en Europe, la disponibilité des moyens de transport reste une contrainte fondamentale.

A cet effet, ils souhaiteraient être informés sur :

- les prix des marchés des pays voisins
- informations sur les sources de financement potentielles
- disponibilité des moyens de transport

### **Activités Vente**

Les commerçants de cette filière n'ont pas d'information sur les prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs. A cela, il faut ajouter les problèmes liés au transport, et la qualité recherchée sur les marchés d'écoulement intérieurs et surtout extérieurs car les produits sont périssables (surtout les exportateurs). Il a été aussi signalé que les exportateurs évoluant dans cette filière ont des difficultés de financement.

Quant aux besoins, ils s'expriment selon ce qui suit :

- prix des marchés extérieurs d'écoulement ;
- disponibilités des moyens de transport ;
- demande et prix des marchés de grande consommation ;
- qualité recherchée sur les marchés d'écoulement

## **Poisson**

Les principaux acteurs de cette filière sont les femmes qui vont s'approvisionner dans les localités de pêche de la Guinée Maritime situées tout au long du littoral Guinéen. Ceci est valable pour les différents types de poisson (frais, fumé et séché). Cependant, les contraintes ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agisse du poisson frais ou fumé. En effet, les commerçants de poisson frais ne disposent pas de moyens de transport et d'entrepôts adéquats pour leurs produits. Chez les commerçants de poisson fumé, ces contraintes s'expriment en terme de perte de poids surtout quand ils pratiquent un stockage de longue durée.

### **Activités Achat**

Les principaux problèmes enregistrés se résument à la faiblesse des moyens financiers et le problème de transport.

Ainsi, les besoins exprimés ont été les informations sur :

- les sources de financement potentielles ;
- et la disponibilité des moyens de transport.

### **Activités vente**

D'une manière générale, les commerçants de poisson souhaitent être informés sur :

- la demande et le prix des grands centres de consommation ;
- les nouvelles techniques de conservation existantes ;
- les prix pratiqués sur les marchés des pays voisins

### **Activités stockage**

Les coûts liés au stockage du poisson restent très élevés (chambres froides) et fait prendre aux acteurs des risques énormes (parfois manque de courant). C'est pour ces raisons que le stockage n'apparaît pas comme une activité courante et normale de la presque totalité des commerçants de poisson frais rencontrés. Cependant, certains commerçants aimeraient tout de même le pratiquer de façon limitée s'ils bénéficiaient de l'appui financier de l'état ou des bailleurs de fond.

Le besoin en information exprimé par la majorité des acteurs de cette filière s'est situé au niveau des sources de financement potentielles existantes.

## **Bétail**

En ce qui concerne la filière bétail et viande, les intervenants sont principalement les marchands de bétail de Conakry, souvent associés à des bouchers. Au cours de chaque trimestre de l'année, ce sont environ 400 têtes de bovin qui font l'objet d'exportation à destination de certains pays voisins notamment la Sierra Léone, le Libéria et la Guinée Bissau. Le transport de ces animaux se fait généralement à partir des débarcadères et au niveau du port autonome de Conakry à destination de ces dits pays.

C'est le lieu de signaler qu'en 2002, une opération test pour la mise en place d'un marché frontalier de bétail avait été initiée par la Coopérative des Bouchers de Conakry de concert avec le Réseau Guinéen des Opérateurs du Secteur Agro-alimentaire et les opérateurs Maliens exportateurs de bétail.

C'est dans la préfecture de Siguiri (Guinée) que ce marché frontalier de bétail (Djoulafondou) avait été créé. Malheureusement, les transactions ne s'étaient pas poursuivies pour longtemps à cause de quelques difficultés rencontrées dans les transactions (Opération de Conversion du Franc Guinéen en Franc CFA très instable).

Tout compte fait, les commerçants de la filière bétail et viandes rencontrés ont émis le souhait de voir se rétablir les transactions sur ce marché entre opérateurs Guinéens et opérateurs Maliens.

Dans un futur proche, les commerçants et bouchers Guinéens souhaitent la reprise des transactions sur ce marché à dimension sous-régionale

### **Activités Achat**

Pour acheter sur les marchés d'approvisionnement, les collecteurs se basent sur le prix et la disponibilité dans les marchés d'achat.

Certains collecteurs, qui approvisionnent les exportateurs, souhaitent avoir des informations sur les prix en Sierra Léone, au Libéria et en Guinée Bissau.

Quant aux exportateurs, ils veulent être informés sur les prix, et la demande potentielle dans les grandes villes de ces trois pays pour mieux se positionner par rapport à ces derniers.

Ces informations se résument en :

- prix des marchés extérieurs ;
- situation des marchés extérieurs.

### **Activités Vente**

S'agissant de la vente, les collecteurs s'appuient sur la demande et le prix dans les marchés d'écoulement intérieur. Ils sont aussi intéressés à avoir non seulement les informations sur les prix et la disponibilité dans les grandes villes de la Sierra Léone, du Libéria et de la Guinée Bissau, mais aussi des informations sur les sources de financement existantes, les différentes lignes de crédit et les conditions d'accès à ces crédits à la veille des périodes de forte demande à l'exemple des grandes fêtes religieuses comme la tabaski.

Les besoins en informations se résument au:

- prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs;
- sources de financement potentielles existantes.

## **Région de Boké**

La préfecture de Boké sert de lieu de transit pour la plupart des produits vivriers guinéens destinés à l'exportation à destination du Sénégal, de la Gambie et de la Guinée Bissau.

Les commerçants exportateurs des préfectures de la zone Nord de la Guinée (Boké, Koundara, Gaoual, Mali) et celles du plateau central du Fouta Djallon (Labé, Pita) assurent avec les commerçants des pays limitrophes du nord de fortes transactions commerciales. Les produits intéressés par ce commerce ne proviennent pas tous de ces préfectures. Certains tels que l'huile de palme, le café et cacao proviennent d'autres préfectures et transitent dans ces localités avant d'atteindre les différentes destinations.

Ainsi, à partir de la Basse Guinée, qui est l'une des régions naturelles la plus importante en terme de production et de commercialisation sont exportés les produits suivants (ananas, mangue, arachide, anacarde, riz de mangrove, huile de palme), à destination du Sénégal, Gambie, Guinée Bissau, Sierra Léone et Libéria.

## **Produits horticoles**

Dans cette région, on rencontre des commerçants exportateurs spécialisés uniquement dans le commerce des fruits et légumes. Ce qui nécessite des besoins énormes en financement pour les activités d'achat et de vente de ces produits.

### **Activités Achat**

Les besoins en informations exprimés sont celles relatives :

- prix des marchés des pays voisins (Sénégal, Gambie et Guinée Bissau) ;
- aux sources de financement potentielles existantes pour les commerçants qui désirent s'impliquer dans le créneau de l'exportation ;
- l'accessibilité des zones de production

### **Activités Ventes**

Les besoins relevés sont la demande et le prix des marchés de grande consommation intérieurs et extérieurs (Sénégal, Gambie et Guinée Bissau).

### **Activités stockage**

La filière des produits horticoles, comme celle du poisson frais comporte beaucoup de risques. La conservation sur des surfaces adéquates et la disponibilité de moyens de transport appropriés permettent de limiter ces risques. Cependant, ces moyens nécessitent des disponibilités financières importantes (acquisition de camions frigorifiques, construction de chambres froides etc) qui ne sont généralement pas à la portée des commerçants.

Les opérateurs de la filière produits horticoles dans leur majorité souhaiteraient être informés sur les possibilités de financement existantes et les conditions d'accès au crédit.

## **Région de Labé**

La région de Labé reste bien reconnue en terme de production et de commercialisation du fonio, maïs et produits horticoles (pomme de terre, oignon, petit piment). Généralement, c'est dans cette région de la Guinée que s'approvisionnent la plupart des commerçants/exportateurs Guinéens ou étrangers en produits cités plus haut pour l'exportation en vers certains pays voisins.

La région de Labé tout comme celle de Boké, sert à la fois de lieu de transit et porte de sortie pour la majorité des produits vivriers Guinéens destinés à l'exportation en vers le Sénégal et la Gambie.

La provenance et la nature des produits agricoles qui transitent par Labé avant de prendre d'autres destinations en vers les pays voisins sont les suivants : la Guinée forestière (huile de palme, banane, café, maïs grain) ; la Haute Guinée (arachide, miel, clou de girofle, manioc sec, gingembre) et la Basse Guinée (ananas, mangue, arachide, clou de girofle, fonio, huile de palme).

Pour l'exportation du café à partir de Labé sur le Sénégal, une dizaine de commerçants ont été autorisés par la Direction nationale du commerce. Ces commerçants exportateurs agréés ont versé à la Banque centrale un fond de garantie de 13 dollars /tonne exportée.

Au cours de l'année 2006, chaque semaine la Direction Préfectorale du Commerce de Labé dénombre plus de 50 camions de gros tonnages mis en mouvement pour le transport de produits vivriers vers les différentes destinations de la sous région.

### **Produits exportés au Sénégal, en Gambie, et en Guinée Bissau à partir de Labé au dernier trimestre 2006**

N°	Nature du produit	Quantité (tonnes)
1	Colas	5425
2	Huile de palme	409
3	Ananas	391
4	Banane	90
5	Mangue	557
6	C.Girofle	1056
7	Orange	90
8	Tamarin	638
9	Soumbara	510
10	Café	4338
11	Riz Local ét.	22
12	Arachide Nette	1303
13	Fonio net	45
14	Manioc sec	29
15	Maïs	48
16	Grain néré	438
17	Miel	24
18	Petit Piment	400
19	Arachide Pâte	8

Pour les vivriers de ce tableau, l'arachide nette domine en volume (1303 tonnes), suivi de la mangue et de l'ananas (respectivement 557 et 391 tonnes).

Les produits d'exportation classiques sont bien représentés en volume : Le café (4338 tonnes), la cola (5425 tonnes), le clou de girofle (1056 tonnes), le soumbara (510 tonnes) et les grains de néré (438 tonnes), l'huile de palme (409 tonnes).

Les véhicules assurant l'exportation des produits vivriers ont une capacité entre 18 et 20 tonnes à cause du mauvais état de la piste qui n'est pas appropriée pour les remorques de 30 à 40 tonnes.

Durant les mois d'août, septembre et octobre, le transport est presque nul compte tenu de l'état impraticable de la piste (eaux de surface et boue un peu partout, notamment au niveau des ponts, des ruisseaux, des bowés).

## **CEREALES :**

Les sources d'approvisionnement de la région de Labé en produits céréaliers sont principalement la Guinée Forestière et la Haute Guinée. La Moyenne Guinée (Labé) est une grande zone de production et de commercialisation du fonio. Cette localité approvisionne beaucoup d'autres villes en cette céréale y compris quelques grandes villes de certains pays voisins notamment le Mali, le Sénégal, la Gambie et la Guinée Bissau.

### **Activités Achat**

Au niveau de la région de Labé, on rencontre beaucoup de commerçants qui s'intéressent à la fois au commerce des céréales et produits horticoles. C'est ce qui exige des besoins énormes en financement pour les activités d'achat et de vente de ces produits.

Comme contraintes on note:

- faiblesses de moyens financiers par rapport aux activités souhaitées;
- manque d'information sur les opportunités existantes (opérations d'achat important sur les marchés d'écoulement) ;
- manque d'information sur les prix des marchés des pays voisins ;
- manque d'indicateurs sur la demande des marchés de grande consommation intérieurs et extérieurs ;
- manque de contacts suffisants avec les commerçants des centres de consommations intérieurs et extérieurs ;

Ainsi, les besoins en informations exprimés sont les suivantes:

- sources de financement potentielles existantes;
- autres marchés approvisionnant les marchés d'écoulement;
- opérations d'achat important sur les marchés écoulement;
- demande des marchés de grande consommation ( y compris pays voisins );
- prix des marchés des pays voisins;
- annuaire des commerçants des centres de consommation (y compris les pays voisins) ;

## **Activités Vente**

Pour les activités de vente, les besoins d'information sont les mêmes que pour les activités d'achat. La seule différence est que pour la vente, les opérateurs ont beaucoup plus besoin des indications sur les demandes potentielles et les contacts dans les pays voisins. Globalement, les besoins exprimés par les commerçants céréaliers de Labé dans le cadre de leurs activités de vente se résument comme suit :

- demande des marchés de grande consommation;
- commerçants demandeurs de céréales des marchés d'écoulement;
- opérations d'achat important dans les villes d'écoulement;
- sources de financement potentielles existantes;
- et la réglementation dans les pays voisins.

## **PRODUITS HORTICOLES**

### **Activités Achat**

La plupart des commerçants rencontrés parlent du manque d'information sur l'offre des marchés d'approvisionnement et des marchés des zones de grandes potentialités de production. A ce niveau, la disponibilité des moyens de transports est une contrainte indispensable.

Les commerçants exportateurs des produits horticoles de Labé souhaiteraient être informés sur :

- l'offre dans les zones de production notamment en terme de qualité;
- l'offre des marchés de grande potentialité en dehors de ceux déjà connus;
- la demande et l'offre des marchés de grande consommation (y compris les marchés extérieurs) ;
- la disponibilité des moyens de transport.

### **Activités vente**

Les commerçants des produits horticoles de Labé rencontrés ne disposent pas d'information sur la demande et le prix sur les marchés de grande consommation (y compris les marchés extérieurs). Il est aussi tout à fait important de mettre un accent sur les problèmes liés au transport et à la qualité recherchée sur les marchés d'écoulement intérieurs et surtout extérieurs car, les produits sont Périssables. Ensuite, tous les exportateurs ont parlé des problèmes de financement

En ce qui concerne les besoins, ils s'évaluent selon ce qui suit :

- demande et prix des marchés de grande consommation;
- disponibilité des moyens de transport;
- qualité recherchée sur les marchés d'écoulement;
- sources de financement potentielles existantes;
- prix marchés extérieurs d'écoulement;

## **Activité stockage**

Dans cette ville, l'activité stockage est pratiquée essentiellement par les exportateurs. Compte tenu du caractère périssable des produits, cette activité exige des moyens financiers assez importants pour le transport et l'acquisition des chambres froides. C'est pourquoi les besoins d'informations se traduisent aux :

- sources de financement potentielles existantes;
- disponibilités des moyens de transport adéquats;
- disponibilités des moyens de stockage adéquats.

## **Préfecture de Koundara**

La Préfecture de Koundara fait limite avec la République du Sénégal. A ce titre elle abrite la voie (route) d'évacuation des produits vivriers en partance pour le marché de **Diaobè** (Sénégal), et d'importation des produits manufacturés provenant du Sénégal (sucre, lait, savon, etc...).

Le transport des produits vivriers est assuré par des camions de 10 à 30 tonnes, qui partent de partout en Guinée et qui transitent obligatoirement par la Préfecture de Koundara avant de rejoindre le territoire sénégalais.

## **Huiles et Oléagineux :**

Les sources d'approvisionnement des commerçants de Koundara en oléagineux (arachide) et produits horticoles sont nombreuses. Koundara approvisionne beaucoup de localités en arachide et fruits et légumes y compris les marchés des pays voisins (Sénégal, Mali, Gambie, Sierra Léone et Guinée Bissau).

## **Activités Achat**

Compte tenu de la diversité et de la multiplicité des sources d'approvisionnement et de vente des commerçants de Koundara en arachide et produits horticoles, les contraintes se résument au :

- manque d'information sur les prix des marchés des pays voisins
- manque de contacts suffisants avec les commerçants des centres de consommations intérieurs et extérieurs,
- faiblesse de moyens financiers par rapport aux activités souhaitées,

A cet effet, les besoins en informations exprimés sont les suivants :

- Prix des marchés des pays voisins ;
- Disponibilité des moyens de transport ;
- Demande et offre des marchés d'écoulement.
- Offre et prix des marchés de grandes potentialités ;
- Accessibilité des zones de production

## **Activités Vente**

Pour les activités de vente, les besoins d'information sont les mêmes que pour les activités d'achat. La seule différence est que pour la vente, les opérateurs ont beaucoup plus besoin d'informations sur la qualité recherchée, sur la technique de conservation et sur la réglementation des autres pays.

Globalement, les besoins exprimés par les opérateurs des huiles et oléagineux dans le cadre de leurs activités de vente se traduisent selon ce qui suit :

- commerçants demandeurs de l'huile de palme sur les marchés d'écoulement ;
- réglementation du commerce dans les pays voisins ;
- qualité recherchée ;
- prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs ;

## **Produits horticoles**

### **Activités Achat**

Les opérateurs des produits horticoles se sont beaucoup intéressés au manque d'information sur l'offre des marchés d'approvisionnement et marchés des zones de grandes potentialités de production. Pour ces exportateurs, la disponibilité des moyens de transport est important et nécessaire.

Aussi, ces commerçants souhaiteraient être informés sur :

- disponibilité des moyens de transport
- les prix des marchés des pays voisins
- la réglementation en vigueur dans les pays voisins
- informations sur les sources de financement potentielles

### **Activités Vente**

Les acteurs de cette filière n'ont pas d'information sur l'indicateur principal pour cette activité, notamment sur la qualité recherchée. A cela, il faut ajouter les problèmes liés à la technique de conservation.

Quant aux besoins, ils s'expriment en ces termes :

- prix des marchés extérieurs d'écoulement ;
- disponibilités des moyens de transport ;
- demande et prix des marchés de grande consommation ;
- qualité recherchée sur les marchés d'écoulement

## **Poisson**

C'est du poisson fumé et sec en provenance du Sénégal qui se commercialise par les détaillants de Koundara qui n'ont exprimé aucun besoin en information.

## **Bétail**

Les marchés d'approvisionnement sont multiples. A Koundara, une partie des animaux achetés sont vendus sur place et une autre partie des animaux sont exportée en Guinée Bissau et au Sénégal.

### **Activités Achat**

Les problèmes de financement et la disponibilité des moyens de transport figurent en bonne place au nombre des contraintes évoquées par les commerçants de bétail. Compte tenu du fait que les animaux exportés vont essentiellement en Guinée Bissau et au Sénégal, les exportateurs de bétail souhaiteraient être informés sur:

- les prix sur les marchés extérieurs (Guinée Bissau et Sénégal)
- les sources de financement potentielles existantes
- la disponibilité des moyens de transport

### **Activités Vente**

Les exportateurs de bétail de Koundara aimeraient avoir des informations sur les prix des marchés d'écoulement du Sénégal et de la Guinée Bissau. Ils aimeraient également être informés sur les sources de financement potentielles existantes.

Les besoins en informations sont les suivants:

- prix et état d'approvisionnement des marchés extérieurs;
- sources de financement potentielles existantes.

### **Activités de stockage**

Tous les commerçants interviewés pratiquent l'embouche de façon traditionnelle au niveau des collecteurs et de façon moderne au niveau des exportateurs. Toutefois, cette activité reste limitée par le manque de financement et les besoins d'informations sur les différentes techniques d'embouche (les collecteurs).

## **DESTINATION : République du Mali**

La république du Mali constitue une destination privilégiée pour le commerce de certains produits agricoles guinéens. Ce commerce est favorisé par l'existence de routes praticables (Kankan – Kourémalé - Bamako) et de fleuves navigables en périodes de crue.

Les produits vivriers exportés vers le Mali, proviennent de plusieurs préfectures de la Guinée.

### **Produits exportés au Mali à partir des préfectures de Kankan et Siguiri au dernier trimestre 2006**

<b>N°</b>	<b>Nature du produit</b>	<b>Quantité (tonnes)</b>
1	Cola	485
2	Huile de palme	2872
3	Clou de Girofle	204
4	Grain de néré	83
5	Fonio net	715
6	Farine de blé (transit)	882,55
7	Riz asiatique (transit)	5392
8	Igname	544
9	Banane	355
10	Poisson séché	625

Durant cette période, parmi les produits exportés sur le Mali, le plus gros en terme de volume reste le riz asiatique en transit (5392 tonnes), suivi de l'huile de palme (2872 tonnes), la farine de blé en transit également (882,55 tonnes), le fonio net (715 tonnes), Poisson séché (625 tonnes), Igname (544 tonnes), la cola (485 tonnes), Banane (355 tonnes), le clou de girofle (204 tonnes) et enfin le grain de néré (83 tonnes).

Il faut reconnaître que les produits exportés sur le Mali sont peu diversifiés, mais sont très représentatifs en terme de volume.

Le commerce est actuellement bien développé entre les opérateurs Guinéens et Maliens grâce au bitumage de la route Kankan – Kourémalé – Bamako.

### **Préfecture de Siguiri**

La préfecture de Siguiri fait frontière avec la République du Mali. Elle constitue actuellement l'unique poste de contrôle des produits vivriers destinés à l'exportation vers le Mali ou à l'importation en Guinée. La République du Mali est un pays dont les importations de riz asiatique transitaient par la Côte d'Ivoire. Depuis le déclenchement de la rébellion dans ce pays en Septembre 2002, la République de Guinée sert de lieu de transit pour les importations destinées aux maliens, en plus du Sénégal (train).

Les produits Maliens débarqués au port de Conakry sont acheminés par voie terrestre à Bamako en passant par Siguiri (Kourémalé)

Siguiri produit principalement du riz, de l'oignon, de l'arachide, du sorgho. Elle reçoit en transit d'autres produits tels que l'huile de palme, l'igname, les bananes, destinés à être exportés au Mali.

Comme toutes les préfectures du pays, la commercialisation des produits vivriers est totalement libre et dépend des initiatives des commerçants locaux. Les marchés hebdomadaires de Diélibakoro et les autres sous préfectures servent de lieu de collecte des produits vivriers qui sont ensuite drainés par voie terrestre à Siguiri centre, avant d'être mis sur quelques marchés Maliens.

## **Région de Kankan**

Kankan est à l'image de Labé une ville de transit entre la Guinée forestière, les préfectures de la haute Guinée et les exportations sur la république du Mali.

Il faut cependant noter que la population de Kankan consomme beaucoup de tubercules (manioc, igname). Certains produits vivriers sont localement cultivés à Kankan (igname, oignons, beurre de karité), d'autres proviennent de la région forestière ou importé du Mali.

### **CEREALES :**

Les sources d'approvisionnement de la région de Kankan en produits céréaliers sont principalement certaines préfectures de la Haute Guinée et la Guinée Forestière. Kankan approvisionne en fonio beaucoup de localités y compris quelques pays voisins notamment le Mali,

### **Activités Achat**

Le commerce des céréales est beaucoup développé à Kankan. C'est ce qui exige des besoins énormes en financement pour les activités d'achat et de vente de ces produits.

Au titre des contraintes, on note:

- faiblesses de moyens financiers par rapport aux activités souhaitées;
- manque d'information sur les opportunités existantes (opérations d'achat important sur les marchés d'écoulement).
- prix des marchés des pays voisins ;
- manque de contacts suffisants avec les commerçants des centres de consommations intérieurs et extérieurs;

Ainsi, les besoins en informations exprimés sont les suivantes:

- sources de financement potentielles existantes;
- opérations d'achat important sur les marchés écoulement;
- demande des marchés de grande consommation ( y compris pays voisins );
- prix des marchés des pays voisins;
- annuaire des commerçants des centres de consommation (y compris les pays voisins);

### **Activités Vente**

Pour les activités de vente, les besoins d'information sont les mêmes que pour les activités d'achat. La différence est que pour la vente, les opérateurs ont beaucoup plus besoin des indications sur les demandes potentielles et les contacts dans les pays voisins.

Globalement, les besoins exprimés par les commerçants céréaliers de Kankan dans le cadre de leurs activités de vente se résument comme suit :

- demande des marchés de grande consommation;
- commerçants demandeurs de céréales des marchés d'écoulement;
- opérations d'achat important dans les villes d'écoulement;
- sources de financement potentielles existantes;
- et la réglementation dans les pays voisins.

## **PRODUITS HORTICOLES**

### **Activités Achat**

La plupart des commerçants rencontrés mettent l'accent sur le manque d'information sur l'offre des marchés d'approvisionnement et des marchés des zones de grandes potentialité de production ainsi que extérieure notamment dans les pays européens en ce qui concerne les exportateurs. A ce niveau, la disponibilité des moyens de transports est indispensable.

Les commerçants exportateurs souhaiteraient être informés sur :

- l'offre dans les zones de production notamment en terme de qualité;
- l'offre des marchés de grande potentialité en dehors de ceux déjà connus;
- la demande et l'offre des marchés de grande consommation (y compris les marchés extérieurs);
- la disponibilité des moyens de transport.

### **Activités vente**

Les commerçants des produits horticoles ne disposent pas d'information sur la demande et le prix sur les marchés de grande consommation ( y compris les marchés extérieures ). Il est aussi tout à fait important d'évoquer les problèmes liés au transport et à la qualité recherchée sur les marchés d'écoulement intérieurs et surtout extérieurs car les produits sont Périssables (surtout les exportateurs). Ensuite, tous les exportateurs ont parlé des problèmes liés au financement.

S'agissant de leurs besoins en information, ils s'évaluent selon ce qui suit :

- demande et prix des marchés de grande consommation;
- disponibilité des moyens de transport;
- qualité recherchée sur les marchés d'écoulement;
- sources de financement potentielles existantes;
- prix marchés extérieurs d'écoulement;

### **Activité stockage**

Sur cet axe, l'activité stockage est pratiquée essentiellement par les exportateurs. Compte tenu du caractère périssable des produits, cette activité exige des moyens financiers assez importants pour le transport et l'acquisition des chambres froides. C'est pourquoi les besoins d'information se traduisent aux :

- sources de financement potentielles existantes;
- disponibilités des moyens de transport adéquats;
- disponibilités des moyens de stockage adéquats.

### **Région de N'Zérékoré**

N'Zérékoré constitue le point de convergence de tous les produits vivriers commercialisés dans les préfectures de Lola et Yomou. Depuis mars 2002, une partie du café et du cacao ivoirien est vendue sur le marché de N'Zérékoré.

N'Zérékoré dispose de grandes filières de commercialisation de produits vivriers, qui sont dirigées par des professionnels qui ont acquis de l'expérience depuis plusieurs années. Il est courant de rencontrer des magasins spécialités de collecte et de vente de riz local étuvé, de colas, de café et cacao, de maïs grain, etc...

Le café, le cacao, les bananes produites en zone forestière vont vers le Sénégal, Le Mali, les préfectures de l'intérieur et la capitale.

Il existe un marché spécial pour l'huile de palme qui approvisionne le Sénégal et le Mali.

Au titre d'autres produits échangés avec les pays voisins on note : huile de palme, oignon, manioc sec, igname, patate douce, fonio net, riz importé, riz local étuvé, maïs grain, cola, haricot, mil, sorgho, sésame, noix cajou, pomme de terre

#### **Nature et quantités moyennes de produits exportées au Mali et au Sénégal à partir de N'zérékoré au 4eme trimestre 2006**

<b>N°</b>	<b>Nature du produit</b>	<b>Quantité (tonnes)</b>
1	Café	685
2	Huile de palme	4872
3	Cacao	382
4	Banane	435
5	Fonio net	900
6	Maïs grain	885
7	Cola	3450
8	Igname	620
9	Sorgho	458
10	Mil	865

Durant l'année 2006, parmi les produits exportés au Mali et au Sénégal à partir de la Guinée forestière (N'zérékoré) le plus gros en terme de volume reste l'huile de palme (4872 tonnes), suivi de la cola (3450 tonnes), le fonio net (900 tonnes), maïs grain (885 tonnes), mil (865 tonnes), le café (685 tonnes), igname (620 tonnes), le sorgho (458 tonnes), banane (435 tonnes), le cacao (382 tonnes).

### **CEREALES :**

Les sources d'approvisionnement de la région de N'zérékoré en produits céréaliers sont principalement les grandes zones de production de Sinko, Samana, Lola et Boola.

N'zérékoré, approvisionne en céréales beaucoup de localités y compris quelques pays voisins notamment le Libéria.

## **Activités Achat**

Au niveau de la région de N'zérékoré, il existe beaucoup de commerçants qui ne pratiquent que le commerce des céréales. C'est ce qui nécessite des besoins énormes en financement pour les activités d'achat et de vente de ces produits.

Comme contraintes on note:

- faiblesses de moyens financiers par rapport aux activités exercées;
- manque d'information sur les opportunités existantes (opérations d'achat important sur les marchés d'écoulement).
- prix des marchés des pays voisins ;
- manque de contacts suffisants avec les commerçants des centres de consommations extérieurs;

Ainsi, les besoins en informations exprimés sont les suivantes:

- sources de financement potentielles existantes;
- autres marchés approvisionnant les marchés d'écoulement;
- opérations d'achat important sur les marchés écoulement;
- demande des marchés de grande consommation ( y compris pays voisins );
- prix des marchés des pays voisins;
- annuaire des commerçants des centres de consommation (y compris les pays voisins)

## **Activités Vente**

Pour les activités de vente, les besoins d'information sont les mêmes que pour les activités d'achat. La seule différence est que pour la vente, les opérateurs ont beaucoup plus besoin des indications sur les demandes potentielles et les contacts dans les pays voisins. Globalement, les besoins exprimés par les commerçants céréaliers dans le cadre de leurs activités de vente se résument comme suit :

- demande des marchés de grande consommation;
- commerçants demandeurs de céréales des marchés d'écoulement;
- opérations d'achat important dans les villes d'écoulement;
- sources de financement potentielles existantes;
- annuaires des commerçants des marchés de consommation;
- et la réglementation dans les pays voisins.

## **Activités Stockage**

Les sources de financement potentielles reviennent comme besoins pour ces activités. A cela, il faut ajouter les techniques modernes de stockage en vue de minimiser les risques liés à cette activité.

## **PRODUITS HORTICOLES**

### **Activités Achat**

La plupart des commerçants rencontrés mettent l'accent sur le manque d'information sur l'offre des marchés d'approvisionnement et des marchés des zones de grandes potentialité de production ainsi que extérieure notamment dans les pays européens en ce qui concerne les exportateurs. A ce niveau, la disponibilité des moyens de transports est indispensable.

Les commerçants exportateurs souhaiteraient être informés sur :

- l'offre dans les zones de production notamment en terme de qualité;
- l'offre marchés de grande potentialité en dehors de ceux déjà connus;
- la demande des marchés de grande consommation des pays voisins ;
- la disponibilité des moyens de transport.

### **Activités vente**

Les commerçants de la filière produits horticoles ne disposent pas d'information sur la demande des marchés de grande consommation des pays voisins. Il est aussi tout à fait important de mettre un accent sur les problèmes liés au transport et à la qualité recherchée sur les marchés d'écoulement intérieurs et surtout extérieurs car les produits sont périssables (surtout les exportateurs). Ensuite, tous les exportateurs ont évoqué les problèmes de financement.

Pour ce qui est des besoins, ils s'expriment selon ce qui suit :

- demande et prix des marchés de grande consommation;
- disponibilité des moyens de transport;
- qualité recherchée sur les marchés d'écoulement;
- sources de financement potentielles existantes;
- prix des marchés extérieurs d'écoulement;

### **Activité stockage**

A N'zérékoré, l'activité stockage est pratiquée essentiellement par les exportateurs. Compte tenu du caractère périssable des produits, cette activité exige des moyens financiers assez importants pour le transport et l'acquisition des chambres froides. C'est pourquoi les besoins d'informations se traduisent aux :

- sources de financement potentielles existantes;
- disponibilités des moyens de transport adéquats;

- disponibilités des moyens de stockage adéquats.

## **Préfecture de Lola**

Lola est une préfecture limitrophe avec la cote d'Ivoire qui connaît depuis Septembre des troubles ayant entraîné des perturbations considérables dans le mouvement des produits vivriers dans la localité. Le café et le Cacao ivoirien sont vendus actuellement en territoire Guinéen. Une particularité de Lola par rapport aux autres préfectures réside dans l'abondante production de maïs grain qui est commercialisé au profit de l'ensemble des préfectures de la Guinée et même vers les pays limitrophes.

Parmi les produits, le riz asiatique (221,25 tonnes) et la farine de blé (392 tonnes) occupent une place importante. Les autres produits tels que le soumbara (65,5 tonnes), l'igname (199 tonnes), noix d'acajou (150 tonnes) sont des produits qui font traditionnellement l'objet d'échange entre la Côte d'Ivoire et la Guinée

Le marché de Lola est très limité en surface, mais les produits sont très variés. La quasi-totalité de la production de maïs est destinée à la commercialisation dans les préfectures de la Guinée et dans la capitale Conakry, notamment pour les aviculteurs. Lola produit également beaucoup de riz très abordable en période de récolte, qui subit une transformation (étuvage) avant d'être commercialisé. Il existe plusieurs magasins de riz étuvé et de maïs sur le marché de Lola. Les prix pratiqués sont généralement inférieurs à ceux de N'Zérékoré, ce qui incite d'ailleurs les commerçants à se tourner vers cette zone.

## **DESTINATION : REPUBLIQUE DE SIERRA-LEONE**

Les Préfectures de Kissidougou, Faranah, Kindia et Forécariah, partagent avec la Sierra-Léone une frontière commune, à l'instar des Préfectures du nord de la Guinée avec le Sénégal. Les opérateurs économiques Sierra Léonais et Guinéens développent les échanges commerciaux de produits vivriers.

### **1-1 - Préfecture de Faranah**

Faranah préfecture frontalière avec la Sierra-Léone, connaît également une intense activité commerciale des produits vivriers. La production de Dabola, Kouroussa, Dinguiraye, transite souvent par Faranah avant de rejoindre Labé et Diaobè.

A Faranah, la collecte des produits vivriers est effectuée par les commerçants – magasiniers à partir de Dabola, Kouroussa, Dinguiraye, la Sierra – Léone (clou de girofle). La Haute guinée de par son climat sec produit beaucoup de miel et de cire d'abeille de bonne qualité qui sont vendus sur le marché de Diaobè (Sénégal). Les grains de néré proviennent également en grande quantité de Faranah, avec les grandes étendues de savane à *Parkia biglobosa*.

A Faranah il n'existe pas de spécialisation dans le commerce des produits vivriers comme à N'Zérékoré. Les magasiniers achètent les différents produits qu'ils stockent et revendent aux exportateurs de Labé.

En saison sèche, la fréquence des véhicules de transport est entre 2 à 4 camions de 10 à 20 tonnes en partance pour Labé (transit) avant de s'acheminer sur le Sénégal.

## **1-2 Préfecture de Kindia**

La préfecture de Kindia est grande productrice de fruits et légumes. En plus elle draine l'essentiel de la production de Téliélé sur le marché local et à l'exportation sur la Sierra-Léone (par Madina-Oula ou Pamélap).

Les villageois de Madina-Oula affirment recevoir du riz de la Sierra Leone de même que le café et le clou de girofle.

La préfecture de Kindia est réputée pour sa production fruitière, bien que le volume global soit pour l'instant faible par rapport aux potentialités. On note qu'au niveau de Kindia les fruits font l'objet d'exportations vers le Sénégal. Concernant l'arachide nette Kindia draine en plus de sa propre production, celle de Téliélé.

## **1-3 Préfecture de Forécariah**

Forécariah est la préfecture qui fait limite avec la Sierra-Léone en partant de Conakry. Elle constitue la plus proche et l'une des plus productives en riz de mangrove. Elle produit également des fruits notamment l'ananas exporté vers le Sénégal et la Gambie.

Dans la Préfecture de Forécariah les produits couramment commercialisés à l'exportation sont: l'arachide et l'huile de palme. La nationale Conakry – Pamelap - Freetown est très fréquentée par les camions de 10 à 12 tonnes. Un commerce fructueux unit les deux pays avec l'existence sur le cordon frontalier de plusieurs sites servant de marchés hebdomadaires. Les plus connus sont : Dakhagbé (mercredi) ; Benty (samedi) ; Mankourou (dimanche) ; Baïno (samedi).

**ANNEXE A : Termes de référence**

## Termes de référence

### Identification des besoins d'information des utilisateurs pour le développement des échanges dans la sous région OA

#### I. Contexte et Justification :

La libéralisation des marchés agricoles, l'ouverture des espaces CEDEAO et UEMOA, et la dévaluation du Franc CFA en 1995 ont ouvert des opportunités de marché pour d'autres produits autres que les céréales dans la sous région. Il s'agit notamment des produits de l'horticulture, des produits de l'élevage, des produits transformés et des intrants. Ces nouvelles opportunités ont créé de nouveaux besoins d'information pour les différents acteurs des marchés agricoles. Ces opérateurs souhaitent avoir ces informations à la fois sur le marché national et sur le marché sous-régional.

Malgré un contexte caractérisé par une forte demande d'informations commerciales sur l'ensemble des filières agricoles émanant du secteur privé, les informations diffusées par les SIMs se limitent à quelques produits et ne couvrent pas tous les aspects des transactions commerciales. Par ailleurs, ces informations sont jugées peu utilisables par les opérateurs économiques car elles arrivent souvent trop tard, et très souvent pas dans les formes souhaitées par les utilisateurs et/ou ne sont pas diffusées telles que le souhaiteraient bon nombre d'entre eux pour servir de support à la prise de décisions commerciales. D'autres types d'informations plus utiles aux utilisateurs pourraient ne pas être actuellement couvertes par les SIMs. Ceci fait que le dispositif actuel des SIMs apparaît plus efficace dans son rôle d'instrument de gestion des politiques de sécurité alimentaire que dans son rôle d'instrument de promotion de marchés agricoles transparents et compétitifs et des échanges agricoles régionaux. C'est pourquoi le projet pilote initié par le PROMISAM et l'OMA envisage de mieux cerner les besoins en information des opérateurs et de bien identifier les moyens de diffusion appropriés afin que les SIM en plus de la production d'information pour les décideurs publics puissent aussi répondre à la forte demande d'informations commerciales du secteur privé.

#### 2. Objectif général de l'étude :

L'objectif général de cette étude est de déterminer de façon précise les besoins réels d'information des commerçants et des exportateurs des produits agricoles et des produits de l'élevage sur le marché intérieur et les marchés extérieurs et les meilleurs moyens de dissémination de ces informations pour une augmentation du volume des échanges entre les pays de la sous région. Plus spécifiquement, l'étude cherche à déterminer :

- les types de décision que chaque acteur prend régulièrement dans le cadre de ses activités d'importation et d'exportation dans la sous région ;
- les informations nécessaires à la prise de ces différents types de décision des acteurs ;
- les informations nécessaires aux prises de décisions qui sont disponibles et accessibles aux acteurs ;
- les informations qui sont nécessaires aux acteurs dont ils ne disposent pas
- les meilleurs créneaux et les formes de diffusion de ces informations.
- les niveaux actuels des volumes d'importation et d'exportation des produits agricoles dans la sous région des acteurs ;
- les difficultés rencontrées et les délais au passage des frontières avec les produits.;

### **3. Résultats globaux attendus :**

L'étude permettra d'obtenir les résultats suivants :

- les types de produits et d'intrants à couvrir par les SIM des pays couverts par le projet ;
- les types de marchés à couvrir par les SIM identifiés ;
- les fréquences et les modes de diffusion des informations demandées identifiés;
- le volume actuel des importations et des exportations dans la sous région par les acteurs enquêtés recensé ;
- les difficultés et les délais de passage aux frontières recensés
- les améliorations à apporter aux informations déjà produites par les SIM concernés.

### **4. Objectifs et résultats spécifiques :** (cf. Guide d'entretien).

### **5. Eléments de Méthodologie :**

#### **5.1. – Approche :**

L'approche consistera à :

- identifier les marchés selon les filières à vocation sous régionale
- recenser tous opérateurs grossistes évoluant dans les filières à vocation sous régionale dans les 4 pays (céréales, bétail, produits horticoles, poisson...)
- choix au hasard de 5 grossistes par filière et par marché en collaboration avec les organisations.

L'enquêteur s'entretiendra avec tous les opérateurs choisis. Malgré son coût élevé, cette approche a pour avantage d'assurer la représentativité des opérateurs

#### **5.2. – Instruments de l'enquête :**

Compte tenu des expériences vécues, il est mieux indiqué de faire accompagner le questionnaire d'un guide d'entretien donnant les détails.

Les enquêteurs devront être formés et suivis par les superviseurs.

#### **5.3. – Méthode de contact :**

L'enquête se fera par entretien direct. Les enquêteurs devraient donc se déplacer sur les zones indiquées pour conduire l'enquête.

### **6. Durée de l'étude :**

L'étude se déroulera du 1<sup>er</sup> décembre 2007 au 15 février 2008, date à laquelle le rapport définitif en version électronique et 2 exemplaires, doit être remis aux Coordinateurs du RESIMAO et du Projet.

### **7. Chronogramme des activités et budget :**

Institution d'exécution : SIM

Responsable de l'enquête : Coordinateurs

Délais d'exécution : 2 mois et 1/2

## **Projet de guide d'entretien :**

Le présent guide cherche à évaluer les besoins d'information des principaux acteurs (commerçants grossistes) des marchés du bétail et des produits agricoles, les meilleurs créneaux de dissémination de ces informations, le niveau actuel des importations et exportations des acteurs enquêtés, et les difficultés et les délais de passage aux frontières. Les acteurs concernés sont les commerçants grossistes du bétail et des produits agricoles et halieutiques.

Pour cette catégorie d'acteurs il s'agira de recueillir les informations par rapport aux activités d'achat et de vente et par rapport aux meilleurs moyens de diffusion de ces informations. Bien entendu qu'en plus des informations sur les marchés intérieurs la population cible est intéressée par d'autres types d'information sur les marchés extérieurs.

Type d'information en rapport avec l'activité d'achat :

Dans le cadre des activités d'achat les commerçants prennent régulièrement les décisions suivantes :

- les quantités à acheter par produit agricole
- les marchés d'approvisionnement et de vente
- les périodes d'achat
- le choix des modes d'approvisionnement.

La réussite de chacune de ses activités passe par une maîtrise d'un certain nombre d'information. Il revient à l'enquêteur d'identifier ces informations et de faire la part entre celles qui sont satisfaites et celles qui ne le sont pas tout en mettant l'accent sur ces dernières.

Leurs caractéristiques sont les suivantes :

Cf questionnaire 24.c

Type d'information en rapport avec l'activité de vente :

Les ventes s'effectuent principalement sur les marchés des centres urbains et des zones déficitaires. Ainsi, pour écouler leurs produits, les commerçants décident généralement :

Cf questionnaire 24.a

Pour ce faire les commerçants utilisent une gamme d'information. Certaines leurs sont fournies par leur propre réseau mais ils éprouvent des difficultés à obtenir d'autres. Vous devez faire l'état de l'ensemble de ces informations tout en vous appesantissant sur celles non disponibles. Celles-ci pourraient se caractériser par :

### **Au niveau des marchés intérieurs :**

- le niveau de la demande dans les zones de vente ;
- la liste de clients
- les prix en cours sur les marchés de vente et à l'exportation ; les moyens de paiement ;
- les fréquences et les supports de diffusion
- autres (à préciser).

## **La situation des échanges au démarrage du projet**

Il s'agira de collecter auprès de chaque opérateur grossiste choisi les informations sur :

- le volume moyen des exports /imports jusqu'ici réalisé par mois ou par an ;
- les contraintes majeures auxquelles ils sont confrontés dans le cadre de ces opérations
  - difficultés de mouvement à l'intérieur des pays et au passage des frontières (nombre de stop et de contrôle, taxes sauvages etc ...),
  - les textes réglementaires,
  - la mauvaise organisation des opérateurs
  - la non application des textes régissant le commerce sous régional
  - etc.....;
- les délais de passage aux frontières
- les propositions d'amélioration à apporter en vue de promouvoir d'avantage les échanges.

**ANNEXE B****NOMS ET ADRESSES DES GROSSISTES/EXPORTATEURS INTERVIEWES**

N°	Prénoms	Noms	Adresse	Téléphone
01	Mamadou Alpha	BAH	Matam (Carrière)	64-52-54-30
02	Ibrahima Sory	DIALLO	Kissidougou Amdallaye	60-60-18-19
03	Abdoulaye	BAH	Colèah Imprimerie	64-60-30-52
04	Naby Kindia	CAMARA	Symbaya Matoto	60-55-05-61
05	Mamadou Sailou	BAH	Koloma II	60-28-17-92
06	Oumar	DIAKITE	Symbaya gare	60-25-56-37
07	Amadou	BARRY	Colèah Abattoire	64-50-58-77
08	El Hadj Mamadou Aliou	BAH	Madina	60-25-40-81/ 64-46-67-29
09	El Hadj Mamadou		Dixinn	64-26-86-72
10	Ibrahima	DIALLO	Kipé	60-24-87-43
11	Mme BAH Mariam			64-20-38-02
12	Yacouba	SOUMAH	N°10 Gbéssia Centre	60-29-26-93
13	Mohamed	BAH	N°18 Madina	60-29-75-88
14	Alpha Oumar	BAH	N° 28 Kapora rail	64-66-92-79
15	Alpha Oumar	BARRY	N° 30 Gbéssia	64-40-64-53/60-22-80-76
16	Oumar Sylla	BAH	N°23 Hamdallaye II	64-42-35-87
17	Boubacar Sokhiya	BAH	Sangoya	60-34-98-94
18	Abdoulaye Kégnéko	BARRY	Conakry	60-26-34-10
19	Abbdoulaye	DIALLO	N°5 Ratoma	60-22-47-79
20	El Hadj Moussa	KEITA	Yimbaya Marché	64-25-78-16/60-26-93-17
21	Fatoumata Binta	DIALLO	Madina Ecole	60-33-44-83
22	Mamadou Saliou	DIALLO	Gomba Dixinn	64-24-03-16
23	Matoma	Djarisso	Conakry	60-54-10-02
24	Elhadj Mamadou Talibé	DIALLO	N°38 Cosa	60-21-64-24
25	Mamadou Sannoussy	BAH	Carrière	60-52-79-23

(Suite) **NOMS ET ADRESSES DES COMMERÇANTS EXPORTATEURS INTERIEURS**

<b>N°</b>	<b>Prénoms</b>	<b>Noms</b>	<b>Adresse</b>	<b>Téléphone</b>
26	Amadou Lamarana	BAH	Simanbossiya	60-52-79-21
27	Mamadou Alpha	BAH	Labé Centre	60-57-00-15/ 64-44-29-82
28	Ismaila	DIALLO	Dombi Labé	60-75-07-13/ 30-51-21-62
29	Mamadou Bhoie	BALDE	Daka Labé	60-31-76-62
30	Fondé Diaby	BANGOURA	Paraya Labé	60-52-30-65
31	Elhadj Diawo	BALDE	Daka Labé	60-35-29-24
32	Kindia	DIABY	Paraya Labé	30-51-07-14
33	Alpha Amadou	BARRY	Paraya Labé	60-52-07-73
34	Mamadou Alpha	DIALLO	Paraya Labé	60-62-58-28
35	Boubacar	BARRY	Paraya Labé	30-51-11-14
36	Mamadou Saliou	DIALLO	Paraya Labé	60-52-32-28
37	Fatoumata	BARRY	Paraya Labé	64-41-54-12
38	Mamadou Saïdou	DIALLO	Paraya Labé	60-34-09-43
39	Houleymatou	BARRY	N°01 Koundara	60-75-60-95
40	Kamissa	DOUMBOUYA	Koundara	60-53-47-30
41	Hadj Barry	BARRY	Koundara mosquée	60-70-51-36
42	Amadou Sadio	DIALLO	Koundara mosquée	60-65-16-26
43	Boubacar	DIALLO	Koundara mosquée	60-50-76-30
44	Mamadou Korka	DIALLO	Koundara mosquée	64-24-31-43
45	Farba Amadou	BARRY	Koundara mosquée	60-39-38-42
46	Fodé Mamadou		Koundara mosquée	60-50-77-36
47	Ousmane	Noba	Koundara mosquée	64-38-13-45
48	Hadja mama	DRAME	Koundara mosquée	64-28-30-41
49	Elhadj Mamadou	GUIRASSY	Boké Marché	64-20-33-10
50	Abdoulaye	BERETE	Boké Marché	64-13-30-41

(Suite) NOMS ET ADRESSES DES COMMERÇANTS EXPORTATEURS INTERIEURS

N°	Prénoms	Noms	Adresse	Téléphone
51	Kissima	BAYO	Boké Marché	64-54-25-02
52	D'jouba	N'GORY	Boké Marché	60-57-25-42
53	Bachirou	KOUMBASSA	Boké Marché	60-54-20-10
54	Alpha	BARRA	Boké Marché	64-64-44-39
55	Mamadou Dian	DIALLO	Boké Marché	62-34-03-19
56	Kaly	SAKHO	Boké Marché	60-59 11-82
57	Mamady	DIABY	Kankan	60-39-09-43
58	Oumarou	DOUMBOUYA	Kankan	60-55-60-95
59	Elhadj Lamine	DOUMBOUYA	Kankan	60-13-47-30
60	Karamo	SAKO	Kankan	60-80-51-36
61	Abdoulrahamane	DIAKITE	Kankan	60-65-16-26
62	Mamady	KEITA	Kankan	64-50-76-30
63	Sadiba	DOUMBOUYA	Kankan	64-74-31-43
64	Fadima	CONDE	Kankan	64-39-38-42
65	Aly	CONDE	Kankan	64-50-77-36
66	Moussa	KEITA	Kankan	60-38-13-45
67	Abou	CONDE	Kankan	60-28-30-41
68	Sayon	CONDE	Kankan	60-20-33-10
69	Traoré	KABA	Kankan	64-25-30-41
70	Moussa	CONTE	Kankan	60-59-18-26
71	Zakaria	DIALLO	Kankan	62-65-13-33
72	Nouhan	CONDE	Kankan	62-65-13-34

(Suite) NOMS ET ADRESSES DES COMMERÇANTS EXPORTATEURS INTERIEURS

<b>N°</b>	<b>Prénoms</b>	<b>Noms</b>	<b>Adresse</b>	<b>Téléphone</b>
73	Oumar Baïlo	BARRY	N° zérékoré	60-59-15-44
74	Phéломène Noë	SAGNO	N° zérékoré	64-64-13-46
75	Mohamed	KEITA	N° zérékoré	60-64-13-54
76	Ousmane	BALDE	N° zérékoré	60-64-13-49
77	Kindi Baïlo	BARRY	N° zérékoré	60-64-13-48
78	Ibrahima	TOURE	N° zérékoré	64-64-13-47
79	EL. Boubacar	Fofana	Coordinateur du Réseau Guinéen des Opérateurs du Secteur Agro Alimentaire (REGOSA) Conakry	60-59-39-68
80	Membres Bureau	REGOSA	Boké	64-60-18-18
81	Membres Bureau	REGOSA	Labé	60-60-30-52
82	Membres Bureau	REGOSA	Koundara	64-55-05-63
83	Membres Bureau	REGOSA	Kankan	64-28-17-93
84	Membres Bureau	REGOSA	N° zérékoré	60-29-56-36