

STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION 2015-2019 RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

STRATÉGIE SECTORIELLE FRUITS TROPICAUX



La Stratégie nationale d'exportation de la République de Côte d'Ivoire a été développée sur base de la méthodologie et de l'assistance technique du Centre du commerce international (ITC). Les opinions exprimées sont celles des auteurs et ne sont en aucun cas l'expression d'une opinion quelconque de la part de de l'ITC. Ce document n'a pas été formellement revu par l'ITC.

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Siège : ITC 54-56, rue de Montbrillant 1202 Genève, Suisse

Adresse postale : ITC Palais des Nations 1211 Genève 10, Suisse

Téléphone : +41-22 730 0111

Fax : +41-22 733 4439

E-mail : itcreg@intracen.org

<http://www.intracen.org>

STRATÉGIE NATIONALE
D'EXPORTATION
RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE
STRATÉGIE SECTORIELLE
FRUITS TROPICAUX



Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale (PACIR)

Un programme financé par l'Union européenne





REMERCIEMENTS

Ce document représente les ambitions des parties prenantes publiques et privées qui ont consacré de longues heures pour formuler la présente stratégie « fruits tropicaux », qui fait partie intégrante de la Stratégie nationale des exportations (SNE) de la Côte d'Ivoire. Il a été rédigé par M. Emmanuel Dolly, coordinateur « fruits tropicaux », sous la supervision de l'équipe d'experts du Centre du commerce international (ITC).

Le projet de la Stratégie nationale d'exportation (SNE) a été activement promu par

- **M. Charles Jérôme Gauze**
Inspecteur général, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME
- **M. Kaladji Fadiga**
Directeur général du Commerce extérieur, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME
- **M. Guy M'Bengue**
Navigateur SNE, Directeur général, Association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire, APEX-CI
- **M. Serge Bombo**
Directeur général adjoint, Association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire, APEX-CI
- **M. Koffi Guillaume Seka**
Conseiller National OIF, Ex Directeur de la coopération internationale et sous régionale, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **M. Kouya Bertin Gomun**
Directeur de la Promotion et de l'assistance à l'exportation, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **M. Waoti Seydou Toure**
Directeur de la Coopération internationale et sous régionale, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **Mme Ranie-Didice Bah**
Chef de la Cellule de veille stratégique, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME/artisanat et de la promotion des PME

Le soutien et l'assistance technique ont été fournis par l'équipe d'experts du Centre du commerce international (ITC):

- **M. Darius Kurek**
Administrateur principal, Stratégie d'exportation, Centre du commerce international (ITC)
- **M. Sophien Hanouz**
Consultant international, Centre du commerce international (ITC)
- **Mme Claude Manguila**
Consultant international, Centre du commerce international (ITC)
- **M. Benjamin E. Walker**
Coordinateur national, Centre du commerce international (ITC)

- **M. Paul Baker**
Consultant international, Centre du commerce international (ITC)
- **Mme Nancy Beke**
Conseillère technique nationale, Centre du commerce international (ITC)
- **Mme Veralyne Adou**
Assistante programme, Centre du commerce international (ITC)

Le projet de la SNE a également été soutenu par le coordinateur du secteur fruits tropicaux et son équipe technique :

- **M. Emmanuel dolly**
Coordinateur Secteur Fruits tropicaux
- **M. Philippe Abbe**
CFA/OCAB
- **M. Kassembia Djougal**
Ingénieur Commercial NTIC
- **M. Seydou Konaté**
GIE FCI/OCAB
- **M. Abou Toure**
GPV/OBAMCI
- **M. Abraham N'Guessan**
SOCOFRUIT/OBAMCI
- **M. Amani Diby**
GLOBAL MANAGEMENT CONSULTING
- **M. Claude Ahoulou**
CADERU/OBAMCI
- **M. Djate Kouamé**
OCAB/CT
- **M. Djougal Kassambara**
Rapporteur, CABINET SSCO
- **M. Eugène Yocoli Konan**
Expert Appui
- **M. Guy Marius Atse**
Chef de service, MINAGRI
- **M. Lucien Wognin Kouamé**
SCADI/OBAMCI
- **M. Mamadou Neya**
Informaticien Consultantr
- **M. Mario Adiko**
SOFELCI/OBAMCI
- **M. Patrice Yapi N'Cho**
Consultant en Développement des chaînes de valeur
- **M. Gabriel Ouidi**
S T/OCAB
- **M. Adolphe Ouya**
FIRCA
- **M. Samuel Adjoka**
COFRUIBO/OBAMCI
- **M. Yves Able**
OCAB

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	III
SIGLES ET ABRÉVIATIONS	X
<hr/>	
RÉSUMÉ ANALYTIQUE	1
<hr/>	
INTRODUCTION	5
<hr/>	
SITUATION ACTUELLE	7
<hr/>	
CONTEXTE GÉNÉRAL	7
PRODUCTION	8
CONTRIBUTION SOCIO-ÉCONOMIQUE	14
ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR	14
TENDANCES DES MARCHÉS MONDIAUX ET RÉGIONAUX	19
PERFORMANCE À L'EXPORTATION	25
INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE	33
POLITIQUES ET INITIATIVES DE DÉVELOPPEMENT	39
CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ	40
<hr/>	
ORIENTATIONS STRATÉGIQUES	49
<hr/>	
VISION	49
IDENTIFICATION DES MARCHÉS ET DIVERSIFICATION DES PRODUITS ..	49
AMÉLIORATIONS STRUCTURELLES DE LA CHAÎNE DE VALEUR DES FRUITS TROPICAUX	59
FUTURE CHAÎNE DE VALEUR	63

MOYENS DE MISE EN ŒUVRE	65
OBJECTIFS STRATÉGIQUES	65
GOUVERNANCE ET COORDINATION	66
CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION	66
FINANCEMENT DE LA MISE EN ŒUVRE	66
PLAN D'ACTION	69
BIBLIOGRAPHIE	80

GRAPHIQUES

Graphique 1 : Représentation géographique des régions productrices de bananes en Côte d'Ivoire	9
Graphique 2 : Évolution de la production de banane dessert en tonnes de 1999 à 2013.	9
Graphique 3 : Évolution de la surface de culture et des rendements de banane dessert en Côte d'Ivoire entre 2001 et 2011.	10
Graphique 4 : Évolution de la production et des exportations d'ananas de Côte d'Ivoire de 2000 à 2013	11
Graphique 5 : Évolution de la surface de culture et des rendements de l'ananas en Côte d'Ivoire entre 2001 et 2011.	12
Graphique 6 : Zone de production de mangues en Côte d'Ivoire	13
Graphique 7 : Évolution de la surface de culture et des rendements de la mangue en Côte d'Ivoire entre 2001 et 2011	13
Graphique 8 : Évolution des importations mondiales de bananes, y compris plantains, entre 2008 et 2012, (\$E.-U., milliards ; tonnes, millions).	19
Graphique 9 : Évolution des importations mondiales d'ananas entre 2008 et 2012, en valeur et volume	21
Graphique 10 : Évolution des importations mondiales de mangues entre 2008 et 2012, en valeur et en volume	23
Graphique 11 : Évolution des exportations de la banane dessert ivoirienne vers l'Europe et la sous-région d'Afrique de l'Ouest (en tonnes)	25
Graphique 12 : Exportations et importations de banane, y compris plantain, 2002-2012.	27
Graphique 13 : Partenaires de la Côte d'Ivoire pour les exportations de bananes	28
Graphique 14 : Durabilité des relations d'exportation pour la mangue (Côte d'Ivoire, Ghana)	29
Graphique 15 : Exportations et importations d'ananas, 2002-2012	29
Graphique 16 : Partenaires de la Côte d'Ivoire pour les exportations d'ananas	30

Graphique 17 : Durabilité des relations d'exportation pour la mangue (Côte d'Ivoire, Ghana)	31
Graphique 18 : Exportations et importations de mangues, 2002-2012.	31
Graphique 19 : Partenaires de la Côte d'Ivoire pour les exportations de mangues (SH 080450)	32
Graphique 20 : Durabilité des relations d'exportation pour la mangue (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Ghana)	33
Graphique 21 : Évolution des prix sur le marché des engrais.	41

TABLEAUX

Tableau 1 : Codes SH et des Fruits Tropicaux de Côte d'Ivoire retenus dans le cadre de la SNE	6
Tableau 2 : Évolution de la production, des superficies et des rendements de banane plantain en Côte d'Ivoire de 2002 à 2012.....	10
Tableau 3 : Liste des 5 premiers pays producteurs mondiaux de banane plantain en 2011	11
Tableau 4 : Structures d'exportation et marques commerciales de banane	16
Tableau 5 : Évolution de la valeur unitaire des bananes entre 2008 et 2012 (\$E.-U. par tonne).....	19
Tableau 6 : Liste des premiers importateurs mondiaux de bananes, y compris plantains, en 2012	20
Tableau 7 : Commerce intra régional de la CEDEAO pour les exportations de bananes, y compris plantains en 2012.....	20
Tableau 8 : Évolution de la valeur unitaire de l'ananas entre 2008 et 2012 (\$E.-U. par tonne).....	21
Tableau 9 : Liste des premiers importateurs mondiaux d'ananas en 2012	22
Tableau 10 : Commerce intra régional de la CEDEAO pour les exportations d'ananas en 2012	22
Tableau 11 : Évolution de la valeur unitaire de la mangue entre 2008 et 2012 (\$E.-U. par tonne)	23
Tableau 12 : Liste des premiers importateurs mondiaux de mangues en 2012	24
Tableau 13 : Commerce intra régional de la CEDEAO pour les exportations de mangue en 2012.....	24
Tableau 14 : Exportations de banane par structure exportatrice en 2008	27
Tableau 15 : Présentation des institutions d'appui politique	34
Tableau 16 : Présentation des institutions d'appui commercial	35
Tableau 17 : Présentation des institutions de services aux entreprises	37

Tableau 18 : Présentation des institutions de la société civile	38
Tableau 19 : Perception des institutions d'appui au commerce par les acteurs du secteur fruits tropicaux : analyse de l'influence et de la capacité des IAC.	39
Tableau 20 : Répartition des financements MAB de l'UE par activité pour la Côte d'Ivoire (en euros).	39
Tableau 21 : Identification des marchés à court terme	51
Tableau 22 : Identification des marchés attractifs à long terme	56

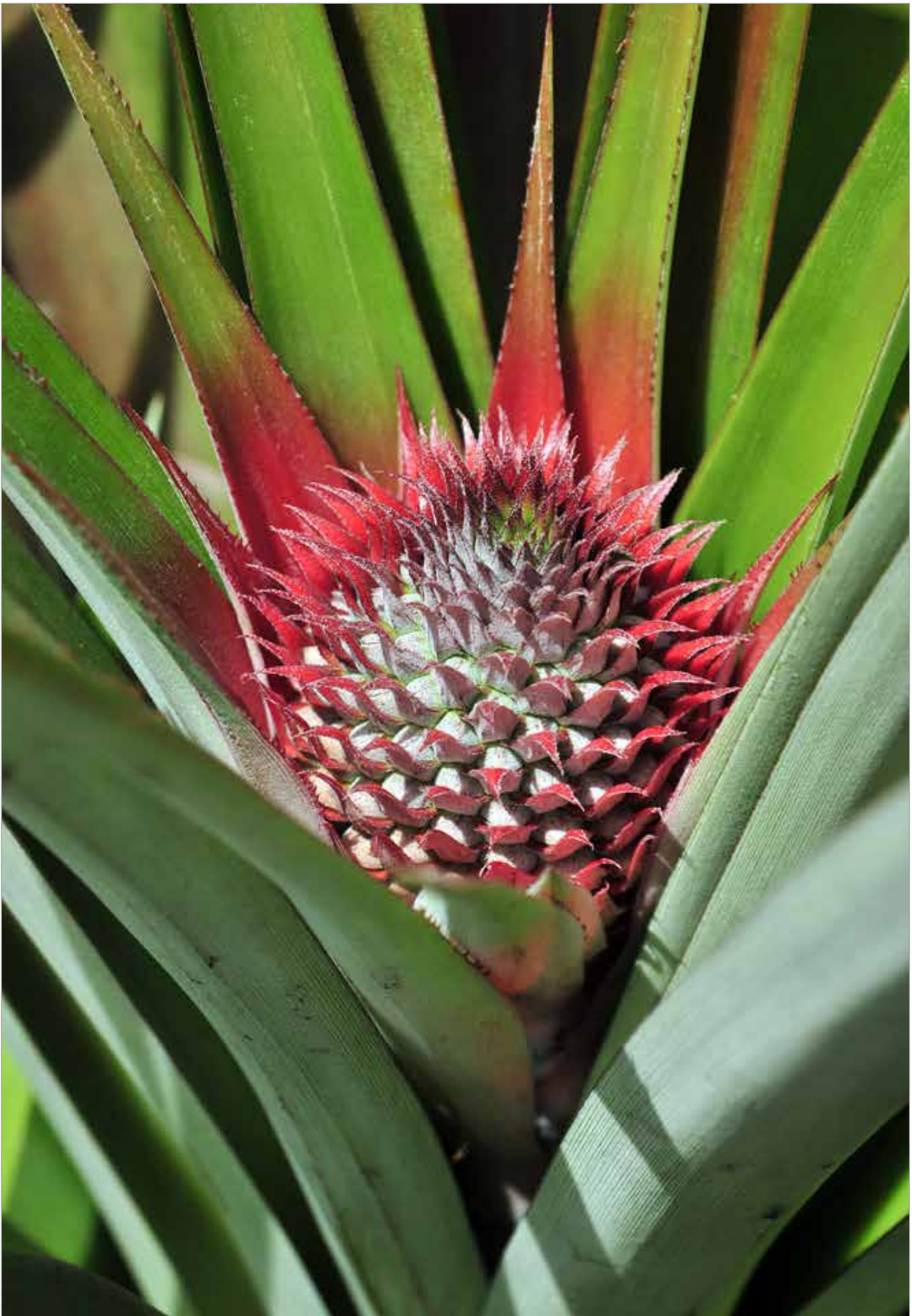
ENCADRÉS

Encadré 1 : Note méthodologique.	3
Encadré 2 : Aperçu des contraintes liées à la capacité d'approvisionnements du secteur	41
Encadré 3 : Aperçu des contraintes liées à la qualité de l'environnement des affaires	44
Encadré 4 : Aperçu des contraintes liées à l'entrée sur les marchés régionaux et internationaux	45
Encadré 5 : Aperçu des contraintes socio-économiques et environnementales	46
Encadré 6 : Caractéristiques de quelques marchés de la sous-région	57
Encadré 7 : Améliorations structurelles de la chaîne de valeur des fruits tropicaux. .	59

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique	CIFEL	Centre interprofessionnel des fruits et légumes
AFD	Agence française de développement	CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
AGOA	Loi sur la croissance et les opportunités de l'Afrique (African Growth and Opportunity Act)	CIV	Côte d'Ivoire
ANADER	Agence nationale pour le développement rural	CNRA	Centre national de recherche agronomique
ANOPACI	Association nationale des organisations professionnelles de Côte d'Ivoire	CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement
AEL	Africa Express Line	COBAFRUIT	Coopérative bananière et fruitière
APE	Accord de partenariat économique	CODINORM	Côte d'Ivoire Normalisation
APEX-CI	Association de promotion des exportations de la Côte d'Ivoire	COFRUCI	Coopérative fruitière de Côte d'Ivoire
APROMUB	Association professionnelle des mûrisseurs de bananes du Burkina Faso	COFRUITEL	Coopérative de commercialisation des fruits et légumes
APROVAG	Association des producteurs de la vallée du fleuve Gambie	COLEACP	Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique
ATF	Assistance technique et financière	COOMAKO	Coopérative des producteurs de mangues de Korhogo
AVBF	Association des vendeurs de bananes et autres fruits (Mali)	CRAB	Comité de restructuration ananas-bananes
BAD	Banque africaine de développement	DGPDA	Direction générale des productions et de la diversification agricoles
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest	DOM	Dispositif d'obligations mutuelles
BENETD :	Bureau national d'études et de développement	EAN	European Article Numbering
BNDA	Banque nationale de développement agricole	FAO	Programme des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation
BOAD	Banque ouest africaine de développement	FAOSTAT	Division de statistique de la FAO
CACI	Chambre arbitrale de Côte d'Ivoire	FASBACI	Fédération des associations bananières de Côte d'Ivoire
CCI-CI	Chambre du commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire	FED	Fonds européen de développement
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest	FCFA	Franc des Communautés financières d'Afrique – monnaie commune à la CEMAC et l'UEMOA
CEPICI	Centre de promotion des investissements de Côte d'Ivoire	FENACOVICI	Fédération nationale des coopératives du vivrier de Côte d'Ivoire
CFA	Coopérative fruitière d'Agboville	FIDA	Fonds international pour le développement agricole
CGECI	Confédération générale des entreprises de Côte d'Ivoire	FIRCA	Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole
CHSCT	Comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail	GRASP	GLOBALG.A.P Risk Assessment on Social Practices
CIAB	Comité interprofessionnel ananas-bananes		
CIAPOL	Centre ivoirien antipollution		

I2T	Ivoirienne de technologie tropicale	PIP	Programme initiatives pesticides
IAC	Institution d'appui au commerce	PMA	Pays les moins avancés
INPFHB	Institut national polytechnique Félix Houphouët-Boigny	PME	Petites et moyennes entreprises
ITC	Centre du commerce international	PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
ISO	Organisation internationale de normalisation	PPDEA	Projet de promotion et de diversification des exportations agricoles
LANADA	Laboratoire national d'appui au développement agricole	PTF	Partenaire technique et financier
LMR	Limite maximale de résidus	SAFCO	Société africaine de conserves
LTN	Lignes tarifaires nationales	SCB	Société de culture bananière
MEF	Ministère de l'Économie et des finances	SDV	Société Delmas Vielleux
MIAE	Ministère de l'Intégration africaine et des ivoiriens de l'extérieur	SALCI	Société alsacienne de conserverie d'ananas de Côte d'Ivoire
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture	SGS	Société générale de surveillance
MCAPPME	Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME	SGP	Système généralisé des préférences
NPF	Nation la plus favorisée	SH	Système harmonisé
OAPI	Organisation africaine de la propriété intellectuelle	SIACA	Société ivoiro-allemande de conserverie alimentaire
OBAMCI	Organisation des producteurs-exportateurs de bananes, d'ananas, de mangues et autres fruits de Côte d'Ivoire	SICOFREL	Société ivoirienne de commercialisation des fruits et légumes
OCAB	Organisation centrale des producteurs-exportateurs d'ananas et de bananes	SIM	Système d'information des marchés
OCMB	Organisation commune du marché de la banane	SNE	Stratégie nationale d'exportation
OCPV	Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers	SNM	Service national des marchés (France)
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires	SODEFEL	Société pour le développement de la production des fruits et légumes
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement	SONACO	Société nationale de conditionnement
OMC	Organisation mondiale du commerce	SPEM	Société de production et d'exportation de mangue
OPA	Organisation professionnelle agricole	TEC	Tarif extérieur commun
PACIR	Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale pour la Côte d'Ivoire	TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
PHYTOCI	Phytosanitaire de Côte d'Ivoire	UCONAKO	Union des coopératives de producteurs d'anacarde et de mangues
PIB	Produit intérieur brut	UE	Union européenne
PIBA	Produit intérieur brut agricole	UEMOA	Union économique et monétaire ouest africaine
		UNSD	Division statistiques des Nations Unies
		WAAPP	Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest



RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Depuis l'indépendance du pays en 1960, l'économie de la Côte d'Ivoire est basée sur l'agriculture avec le développement des grandes cultures. Les productions telles que la banane, l'ananas et la mangue, en tant cultures de diversification des productions végétales, ont joué un rôle majeur en termes de volumes exportés et de l'amélioration de la balance commerciale du pays.

Néanmoins, avec la libéralisation du commerce mondial, sous l'égide de l'OMC, la concurrence internationale se durcit. En ce qui concerne les fruits tropicaux, l'accès aux différents marchés et la réussite sur ces marchés dépend dans une large mesure de la capacité des exportateurs à respecter les normes sanitaires et phytosanitaires. Dans ces conditions, la Côte d'Ivoire doit adopter une nouvelle stratégie visant notamment :

- le repositionnement sur les marchés traditionnels, de conquête de nouveaux marchés avec des produits frais et transformés, et
- la réorganisation de sa chaîne de valeur, par l'amélioration des conditions de production et d'exportation, de l'environnement des affaires et des services des institutions nationales d'appui au commerce.

Le secteur fruitier ivoirien, hors banane plantain, représente 3 à 4 % du PIB national, environ 10 % du PIB agricole, 35 000 emplois et contribue pour 10 à 12 milliards de F CFA au titre de la fiscalité directe et indirecte ; et ce, grâce aux soutiens financiers des partenaires techniques financiers (PTF) et à l'accompagnement de l'Etat.

PERFORMANCE À L'EXPORTATION

Les performances à l'exportation de ces fruits sont remarquables à tel point que la Côte d'Ivoire occupe aujourd'hui le premier rang des exportateurs ACP de bananes sur le marché de l'Union Européenne avec environ 280 000 tonnes, soit 3 % de ce marché. L'ananas a joué les premiers rôles sur les marchés internationaux jusqu'en 2003, avant d'être détrôné par les pays latino-américains, avec en tête le Costa Rica, soutenus par les multinationales

américaines. La mangue, quant à elle, est aujourd'hui en pleine expansion et connaît une forte croissance de ses volumes exportés sur le marché international.

Le commerce extérieur des produits agricoles constitue donc l'un des piliers traditionnels de l'économie ivoirienne. Les principaux produits de rente exportés trouvent, en effet, une place sur les marchés internationaux et génèrent plus de 70 % des recettes en devises du pays. Ainsi, plus de 80 % des exportations des fruits tropicaux sont captés par l'Union Européenne, faisant de ce marché, la destination privilégiée pour les exportations nationales de ce secteur. Malgré leur potentiel, les marchés régionaux et sous régionaux, de même que les marchés des pays de l'Europe de l'Est et ceux du Golfe, restent aujourd'hui inexploités en raison, d'une part des contraintes de logistique, d'organisation des canaux de distribution et des acteurs sur ces différentes destinations et d'autre part de l'absence d'actions de promotion.

CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ

Aussi, il est nécessaire pour la stratégie d'aborder des nombreuses contraintes qui entravent la compétitivité des exportations des fruits tropicaux en Côte d'Ivoire. Les principales contraintes majeures identifiées dans le cadre de la stratégie « fruits tropicaux » sont :

Contraintes liées à la capacité d'approvisionnement

- Problèmes liés à l'acquisition d'intrants, de matériel végétal performant (ananas)
- Difficultés d'acquisition du matériel agricole et insuffisance de la mécanisation
- Insuffisance d'unités de transformation
- Insuffisance d'infrastructures de conservation (chaîne de froid) et de transport dans les zones de production et dans la chaîne d'exportation

Contraintes liées à la qualité de l'environnement des affaires

- Coût élevé du transport (terrestre, maritime et aérien)
- Difficultés d'accès à certains documents administratifs exigés à l'exportation
- Insuffisance de la contractualisation des relations entre vendeurs et acheteurs
- Difficulté d'accès aux financements par les producteurs et les exportateurs

Contraintes liées à l'entrée sur les marchés régionaux et internationaux

- Difficultés d'accès aux informations et méconnaissance de mécanismes et d'exigences des acheteurs, multiplicité de référentiels et directives sur les marchés cibles internationaux.
- Manque d'infrastructures et de logistiques et d'organisation des acteurs sur les marchés de la CEDEAO
- Insuffisance ou difficultés de contractualisation des relations Acheteurs et Vendeurs

- Insuffisance de promotion des fruits sur les différents marchés et difficulté de rehausser l'image de marque de l'origine ivoirienne.

Contraintes socio-économiques et environnementales.

- Conditions de vie difficiles pour les travailleurs des plantations et campements de banane
- Infrastructures économiques et sociales (formation, soins) limitées pour les populations des plantations

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Au regard des contraintes énumérées, les perspectives de développement du secteur des fruits tropicaux passent par la définition d'une vision globale, d'objectifs stratégiques et d'un plan d'action cohérents. Pour donner corps à ces orientations, les acteurs du secteur « fruits tropicaux » ont formulé la vision suivante, qui guidera la stratégie dans sa mise en œuvre.



Une filière compétitive sur les marchés régionaux et internationaux avec des fruits frais et transformés de qualité.



La vision du secteur « fruits tropicaux » sera réalisée à travers quatre objectifs stratégiques, déterminés en fonction des contraintes d'une part et des opportunités de développement du secteur d'autre part. Ces quatre objectifs stratégiques sont :

1. Améliorer la compétitivité et la gestion durable des filières fruitières.
2. Développer la transformation des fruits et diversifier les marchés de destination.
3. Renforcer la commercialisation des produits frais et transformés dans la sous-région.
4. Améliorer l'information commerciale et la promotion des fruits tropicaux sur les marchés

MOYENS DE MISE EN ŒUVRE

Pour atteindre la vision promue par la SNE et réaliser l'ensemble des actions contenues dans le plan d'action de la stratégie, tous les acteurs du secteur « fruits tropicaux »

doivent mener un effort concerté sur plusieurs fronts. La contribution réelle de la SNE au développement des exportations du secteur dépendra beaucoup de la capacité de l'État à planifier, mobiliser des ressources, coordonner des activités et suivre la mise en place de la stratégie. Un organe de gouvernance, le Conseil national des exportations (CNE), a été mis en place pour gérer la mise en œuvre de la SNE. Une commission spécifique au sein du CNE sera en charge de la mise en œuvre de la présente stratégie « fruits tropicaux » et ce dans une approche de chaîne de valeur intégrant les trois filières tant au niveau de la production que de la transformation. La présente stratégie doit aussi servir de base pour continuer à développer la chaîne de valeur « fruits tropicaux » afin qu'elle puisse jouer avec succès son rôle de moteur de la croissance de l'économie et du développement de la Côte d'Ivoire et du bien-être des ivoiriens aujourd'hui et à l'avenir.

ENCADRÉ 1 : Note méthodologique

L'approche utilisée par l'ITC dans le processus d'élaboration de la stratégie repose sur un certain nombre d'éléments d'analyse tels que : l'analyse des segments de la filière, l'analyse du réseau d'appui au commerce (RAC), l'analyse des problématiques affectant la filière par l'assemblage d'un arbre à problèmes, et la sélection des options stratégiques pour le développement du marché et de la filière.

Analyse de la chaîne de valeur du secteur : L'analyse complète des segments de la filière fait partie intégrante du processus de développement de la stratégie. Elle conduit à l'identification des différents acteurs, des processus et des liens existants au sein de la filière. Cette approche sert de fondement à l'analyse de la performance actuelle de la filière, et permet de déterminer ses différentes options de développement. L'analyse examine les principales étapes des processus de production, de transformation et d'exportation de la filière.

Analyse de la performance des exportations du secteur : L'analyse a été faite sur la base de la fiche export développée par l'ITC dans le contexte du PACIR. Elle prend en compte l'ensemble des données relatives à la production, la consommation et les exportations au niveau mondial, les conditions d'accès aux marchés pour les produits ivoiriens, les perspectives de développement de marchés internationaux et de diversification des produits.

Analyse des IAC : Le réseau d'appui au commerce comprend les services de soutien pour les acteurs de la filière. Il est constitué d'institutions politiques, des organisations d'appui au commerce, des fournisseurs de services aux entreprises, et de la société civile. L'analyse de la qualité des prestations de services proposés et des contraintes affectant les institutions d'appui au commerce (IAC) est capitale pour mettre en évidence les capacités de ces institutions à soutenir le développement de la filière. L'analyse des IAC évalue leur niveau d'influence et leur niveau de capacité à répondre aux besoins du secteur.

Analyse des contraintes à la compétitivité (analyse des 4 rouages) : Cette analyse permet d'identifier les contraintes relatives à la compétitivité du pays selon 4 axes : 1) la capacité des entreprises à fournir des biens et services ; 2) la qualité de l'environnement des affaires ; 3) les conditions d'accès aux marchés ; et 4) l'impact sur le développement.

Orientations stratégiques : Les options stratégiques pour le développement du secteur préfigurent une future segmentation de la filière, qui est le résultat de consultations, d'enquêtes et d'analyses menées dans le cadre du processus de conception de la stratégie. Les perspectives futures pour la filière sont fondées sur :

- Une analyse des orientations de marché impliquant l'identification des principaux marchés dans le court, moyen et long termes pour les exportateurs ; et
- Les réformes structurelles de la chaîne de valeur qui résultent soit du renforcement des liens, ou de l'introduction de nouveaux liens.

Plan d'action réaliste et mesurable

La définition de recommandations et d'orientations stratégiques pour le développement de la filière est essentielle pour guider son développement, mais n'est pas suffisante. Il est important de définir clairement les actions qui doivent être menées pour stimuler la croissance de la filière. L'élaboration du plan d'action spécifique définissant les activités à réaliser par les différentes parties prenantes est essentielle à la mise en œuvre efficace de la stratégie. Un plan d'action élaboré avec le soutien de l'ITC inclut des indicateurs de performance et permet de faire le suivi et l'évaluation de la mise en œuvre de la stratégie.



INTRODUCTION

Depuis son indépendance, la Côte d'Ivoire a basé son économie sur l'agriculture, et en particulier sur le développement du café et du cacao. Les fruits tropicaux représentent non seulement des cultures de diversification pour cette économie agricole, mais aussi et surtout des spéculations qui ont obtenues des performances en termes de niveau d'exportation sur les marchés extérieurs, d'emplois directs créés (environ 35 000 pour la banane dessert, l'ananas frais et la mangue), et de fiscalité directe et indirecte pour l'État (environ FCFA 12 milliards).¹

Cependant, malgré ses performances socio-économiques, le secteur des fruits tropicaux connaît un certain nombre de difficultés et de contraintes, dont :

- Le manque de lien entre la recherche et le développement ;
- L'inorganisation de certaines filières (ananas, mangues et bananes plantain) ;
- L'insuffisance de la capacité de transformation de la production ;
- Les problèmes de certification du système de production et de traçabilité des produits destinés à l'exportation ;
- Le problème du respect des normes environnementales, sociales et sociétales ; et
- L'insuffisance du développement du marché régional et du marché sous régional.

La stratégie nationale d'exportation des fruits tropicaux tire donc toute son importance de la résolution de l'ensemble des contraintes majeures qui entravent le développement de leur production et de leur exportation.

Les fruits tropicaux sont également une source d'échanges entre les populations des pays de l'espace de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), et offrent des opportunités de marché attractives à l'international. C'est l'important potentiel à l'exportation qui a permis de retenir le secteur des fruits

tropicaux comme secteur prioritaire dans le cadre de la Stratégie nationale d'exportation (SNE).

Les lignes fortes de la stratégie de développement des cultures fruitières s'articulent autour des axes suivants :

- Le renforcement du couple recherche et développement ;
- La production de fruits de qualité respectant les normes internationales de certification, les normes environnementales et sociales ;
- Le développement d'une industrie de transformation afin de d'ajouter de la valeur aux produits ;
- La promotion des produits à l'export ; et
- Le renforcement des Institutions d'appuis au commerce (IAC).

Les fruits tropicaux retenus dans le cadre de la SNE, et classés selon le niveau à six chiffres du Système harmonisé (SH) sont présentés dans le tableau 1.²

La stratégie sectorielle des fruits tropicaux présentée dans ce document est basée sur l'approche du Centre du commerce international (ITC) ; elle fait partie intégrante de la Stratégie nationale d'exportation de la Côte d'Ivoire.

L'élaboration de plans d'action spécifiques est essentielle à la mise en œuvre efficace de la stratégie. Un plan d'action élaboré avec le soutien de l'ITC inclut des indicateurs de performance permettant d'effectuer le suivi et l'évaluation de la mise en œuvre de la stratégie.

1. Ministère de l'agriculture, Côte d'Ivoire,

2. La nomenclature a changé en 2012 au niveau six chiffres du SH, qui distingue à présent les bananes plantains des bananes desserts. À ce jour, la Côte d'Ivoire n'a pas encore modifié sa nomenclature, et ne dispose donc pas de LTN pour les deux nouveaux codes SH (080310 et 080390).



(cc) International Maize and Wheat Improvement Center.

Tableau 1 : Codes SH et des Fruits Tropicaux de Côte d'Ivoire retenus dans le cadre de la SNE

Code SH	Libellé produit
080300	Bananes, y compris les plantains, fraîches ou sèches
080430	Ananas, frais ou secs
080450	Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs
0804	Ananas, goyave, mangues, frais ou secs
080310	Bananes plantains fraîches ou sèches
200940	Jus d'ananas

Source : ITC, TradeMap.

SITUATION ACTUELLE

CONTEXTE GÉNÉRAL

Grâce aux conditions naturelles et géographiques favorables, la Côte d'Ivoire a pu fonder depuis l'indépendance son développement économique sur l'agriculture. Au cours des deux décennies suivant l'indépendance, et selon les données du Ministère de l'Agriculture (MINAGRI), elle a bénéficié des performances remarquables de son secteur agricole. Pendant cette période, le PIB global a augmenté de 7,7 % en moyenne par an, soit un taux supérieur à la croissance démographique annuel estimé à 3,8 % à l'époque. Cette performance, qui s'est accentuée jusque dans les années 1980, provient essentiellement des exportations des produits agricoles, tels que le cacao, le café, le coton, l'hévéa, le palmier à huile et le bois.

Le secteur des fruits quant à lui, n'a connu son essor que dans les années 1950, avec la production de la banane dessert, puis celle de l'ananas. Il a bénéficié jusqu'en 1985 de différents programmes de développement, soutenus par des fonds publics et des financements extérieurs pour assurer l'assistance technique aux producteurs et la recherche appliquée. Cette période a été marquée par une forte implication de l'État dans le processus d'organisation de la production, des exportations et de la commercialisation.

Le développement du secteur fruitier s'est effectué grâce à la synergie totale entre la filière ananas frais et celle de la banane dessert fraîche, en termes de transport et de circuits de commercialisation. Les différentes initiatives d'aide du gouvernement ivoirien, ainsi que les mesures d'accompagnements apportés par les partenaires techniques et financiers (PTF) au secteur privé, ont permis à la Côte d'Ivoire d'être le premier producteur africain et exportateur de banane dessert pour la zone Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP), et d'occuper également pendant longtemps la place de premier fournisseur d'ananas frais de l'Union européenne (UE), et ce jusqu'en 2005. Ces cultures constituaient une source de diversification intéressante des exportations agricoles. La transformation de l'ananas, à travers les conserveries SALCI-ONO,

Nouvelle SIACA (Bonoua à l'Est du fleuve Comoé) et la SAFCO (Tiassalé), a fait les « beaux jours » des producteurs des principales zones de production.³

La dernière arrivée au sein de cette synergie est la mangue, dont la production a été introduite dans la zone Nord de la Côte d'Ivoire dans les années 1960, grâce à un vaste programme de reboisement pour lutter contre la désertification. Dans cette optique, la variété Amélie, aussi appelée Gouverneur, a été privilégiée, mais pour des raisons commerciales (couleur des fruits) des variétés comme la Kent, la Keit, la Zill et la Palmer ont été introduites dans les vergers. Malgré une forte production nationale (entre 120 000 et 150 000 tonnes par an), une partie infime (12 000 à 15 000 tonnes) de cette production est exportée.

Depuis l'effondrement des cours mondiaux des principaux produits agricoles d'exportation, un intérêt grandissant a été accordé à la culture traditionnelle du mangoier, comme culture de diversification. Cet intérêt a été conforté par l'engouement des consommateurs européens, qui reconnaissent à la mangue son statut de fruit exotique, bien mieux qu'à la banane ou à l'ananas, présents depuis beaucoup plus longtemps sur leurs marchés. Fer de lance de la diversification fruitière de la Côte d'Ivoire, la mangue tient aujourd'hui une place importante dans le développement économique de la région Nord du pays, jusqu'à présent axée essentiellement sur la culture du coton.

La banane plantain fait partie de la gamme des cultures vivrières traditionnelles de Côte d'Ivoire. À la différence des autres spéculations fruitières dont la production est essentiellement destinée à l'exportation, la banane plantain est produite pour être intégralement consommée localement et exportée dans la sous-région ouest-africaine.

3. http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=88

Parallèlement à la forte implication de l'État, des groupements de producteurs ont été mis en place. Plus précisément, huit organisations de producteurs ont vu le jour de la période avant l'indépendance jusqu'à 2009.⁴ Il s'agit de la Fédération des associations bananières de Côte d'Ivoire (FASBACI – 1949-1953), de la Coopérative bananière et fruitière (COBAFRUIT – 1953-1966), de la Coopérative fruitière de Côte d'Ivoire (COFRUCI – 1966-1975), de la Société ivoirienne de commercialisation des fruits et légumes (SICOFREL – 1975-1978 – société d'État), de la Coopérative de commercialisation des fruits et légumes (COFRUITEL – 1978-1986), du Comité interprofessionnel ananas-banane (CIAB – 1986-1991 – État et privé), du Comité de restructuration ananas-banane (CRAB – juin 1991 à septembre 1991 – État et privé), et de L'Organisation centrale des producteurs-exportateurs d'ananas et de bananes (OCAB – depuis septembre 1991). À partir d'avril 2009, une scission s'est opérée au sein de l'organisation professionnelle représentative OCAB, donnant naissance en août 2010 à une deuxième organisation faîtière, l'Organisation des producteurs-exportateurs de bananes, d'ananas, de mangues et autres fruits de Côte d'Ivoire (OBAMCI).⁵

PRODUCTION

PRODUCTION DE LA FILIÈRE BANANE

Le bananier est une plante herbacée qui appartient à la famille des *Musaceae*.⁶ Les bananiers cultivés, appelés cultivars, sont regroupés en deux catégories : d'une part, les bananes desserts et d'autre part, les bananes à cuire, qui sont principalement composées des bananes plantains.⁷ Le bananier pousse souvent dans les régions chaudes et humides, notamment en Afrique, en Amérique du Sud et centrale, et en Asie du Sud-Est. Environ 1 000 variétés ont été recensées dans le monde⁸, dont 200 variétés de banane plantain, mais toutes ne sont pas comestibles.

En Côte d'Ivoire, les variétés de banane dessert disponibles sont la Grande naine, majoritairement cultivée en raison de ses qualités agro économiques, puis viennent la Williams (1 %) et la Poyo (1 %). Les variétés de banane plantain cultivées sont la Batard, la 3 Vert, la Corn 1, et l'Orishele.

4. Rapports d'activités 2007 de l'Organisation centrale des producteurs-exportateurs d'ananas et de bananes (OCAB) 2007 et rapport d'activités 2011-2012 de l'Organisation des producteurs-exportateurs de bananes, d'ananas, de mangues et autres fruits de Côte d'Ivoire (OBAMCI).

5. Selon les informations du Ministère de l'agriculture, http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=77&Itemid=88.

6. www.bananier.fr

7. www.bananier.fr

8. Site d'information de la CNUCED, www.unctad.info.

La bananeraie ivoirienne est située en climat forestier tropical, plus particulièrement dans les régions Sud, Ouest, Centre-Ouest et Sud-Est du pays, caractérisées par deux saisons des pluies. Elle s'étend sur un rayon de 200 kilomètres autour d'Abidjan⁹ (port de chargement) bénéficiant d'une situation hydrologique favorable et d'un environnement économique rendant possible la culture intensive (graphique 1). Les principales régions de production sont : Azaguié-Anyama, Agboville, Grand Bassam (Motobé), Aboisso-Ayamé-Akressi, Abengourou (rives du fleuve Comoé), Tiassalé, Niékéy et les vallées lagunaires.

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION DE BANANE DESSERT EN CÔTE D'IVOIRE

La production de banane se situe autour de 240 000 tonnes par an pour une superficie cultivée de près de 6 000 hectares. Les prévisions pour la filière à l'horizon 2014 visent à étendre le verger à 8 900 hectares, avec des rendements de 50 tonnes par hectare et une production exportée attendue de 420 000 tonnes.

Les rendements par société de plantation oscillent en moyenne entre 30 et 58 tonnes par hectare. Depuis plus d'une décennie, la Côte d'Ivoire connaît une chute du nombre de plantations, passant de 76 en 1999 à 25 en 2012. Cela représente une superficie cultivée de 5 753 hectares pour une superficie disponible de 6 466 hectares. Cette diminution du nombre de sites s'explique entre autres par la disparition de la plupart des petits planteurs, qui n'ont pas pu s'adapter à la concurrence liée aux effets négatifs de déréglementation du marché européen.

En 2012, la Côte d'Ivoire connaît une légère augmentation de 6,6 % de la surface de culture, permettant d'accroître la production de banane dessert de 2,3 %. Les rendements en tonnes par hectare ont, quant à eux, chuté de 4 % entre 2001 et 2011 (graphique 3).

Il est à noter que les rendements de la Côte d'Ivoire, qui étaient élevés entre 2002 et 2008, ont chuté à partir de 2009, mais qu'ils restent supérieurs à la moyenne des pays de la CEDEAO.

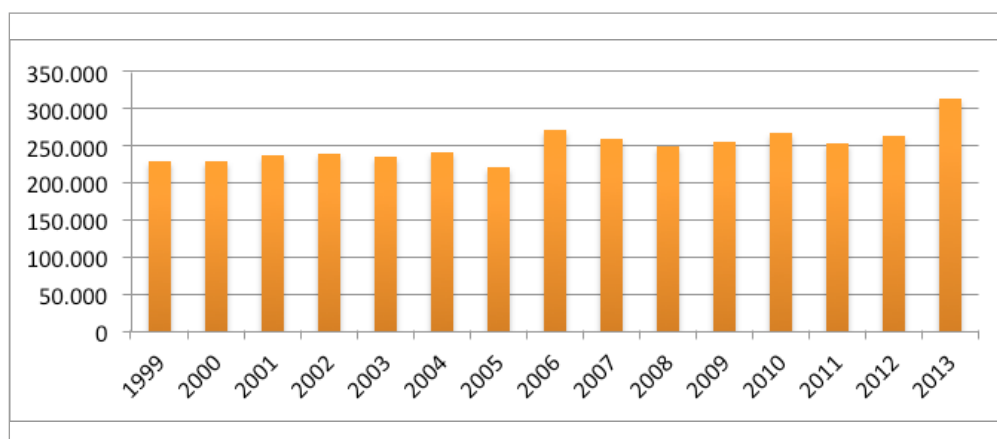
9. Selon les informations recueillies auprès du Ministère de l'Agriculture.

Graphique 1 : Représentation géographique des régions productrices de bananes en Côte d'Ivoire



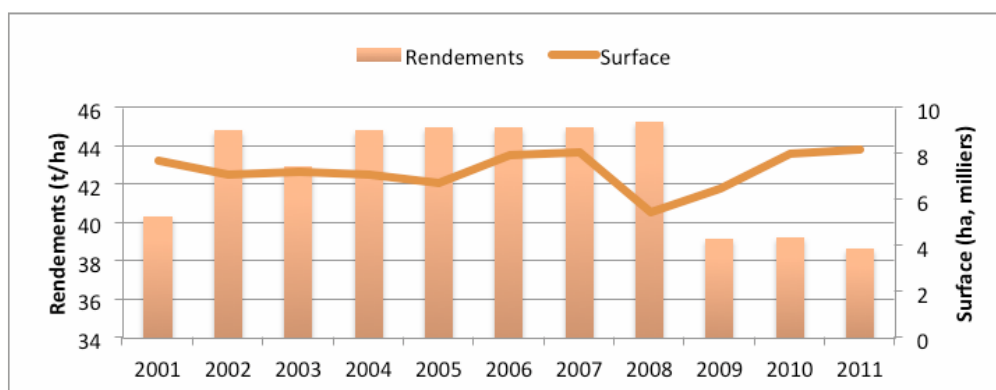
Source : Carte réalisée à partir des informations du Ministère de l'Agriculture de la Côte d'Ivoire.

Graphique 2 : Évolution de la production de banane dessert en tonnes de 1999 à 2013



Source : Rapports d'activité 2013 de l'OCAB et de l'OBAMCI.

Graphique 3 : Évolution de la surface de culture et des rendements de banane dessert en Côte d'Ivoire entre 2001 et 2011



Source : Données de la Division de statistique de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAOSTAT).

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION DE BANANE PLANTAIN EN CÔTE D'IVOIRE

La culture de la banane plantain se caractérise par un système de production traditionnel : environ 85 % des plantations sont des propriétés familiales, et dans 92 % des cas la banane plantain se cultive en association avec d'autres cultures vivrières. Sa production est intégrée aux jeunes plantations de cacao et de café, et assure en priorité l'alimentation de base des populations qui la cultivent.

La production de banane plantain estimée entre 1,2 et 1,5 tonnes, représente environ 25 % des féculents et 20 % de l'ensemble des cultures vivrières nationales. La banane plantain est consommée sous plusieurs formes,

dont le foutou, l'alloco, les chips, etc. En 2003, les principales régions productrices étaient le Haut Sassandra (23%), l'Agnéby (11%), les Montagnes (9%) et le Sud Bandama (9%). Les bananes plantains sont aussi cultivées sur tout le reste du territoire, avec des parts de production situées entre 4 et 9%.

La production de banane plantain a légèrement fléchi depuis 2001 de 1,4 %, notamment en raison d'une diminution des surfaces cultivées, accompagnée d'une faible augmentation des rendements (inférieure à 2 % entre 2001 et 2011). La crise militaro-politique survenue entre 2002 et 2007 a entraîné l'abandon de certaines plantations dans des grandes zones de production, telles que l'Ouest et le Sud-Ouest.

Tableau 2 : Évolution de la production, des superficies et des rendements de banane plantain en Côte d'Ivoire de 2002 à 2012

Année	Production (t)	Superficie (ha)	Rendement
2002	1 539 197	416 000	3,7
2003	1 447 639	404 767	3,7
2004	1 519 717	399 926	3,8
2005	1 569 208	392 302	4
2006	1 540 039	383 820	4
2007	1 674 693	375 974	4,3
2008	1 496 673	386 727	3,8
2009	1 541 573	397 788	3,9
2010	1 559 207	408 905	3,8
2011	1 577 043	415 789	3,8
2012	1 520 000	426 228	3,6

Source : Annuaire statistiques MINAGRI

Tableau 3 : Liste des 5 premiers pays producteurs mondiaux de banane plantain en 2011

Pays producteurs	Production en 2011 (t, millions)	Part dans la production mondiale en 2011 (%)	Taux de croissance annuelle de la production entre 2007 et 2011 (%)	Taux de croissance de la production entre 2010 et 2011 (%)
Monde	38,9	100,0	2,6	7,2
Ouganda	10,5	27,1	3,4	10,4
Ghana	3,6	9,3	2,9	2,3
Cameroun	3,4	8,7	9,8	6,8
Rwanda	3,0	7,8	3,1	10,4
Colombie	3,0	7,6	- 2,1	5,1
Côte d'Ivoire	1,6	4,0	0,8	1,1

Source : Données FAOSTAT.

Entre 2007 et 2008, le gouvernement a initié un projet de production de banane plantain avec les planteurs industriels de banane dessert. Ceci a permis d'augmenter légèrement les surfaces cultivées, mais globalement les rendements sont restés faibles.

Comoé (Grand Bassam, Bonoua, Adiaké, Aboisso) qui produisent de 70 à 80 % de l'ananas, ainsi que les régions de Dabou, Tiassalé, Azaguié et Agboville pour 20 à 30 % de la production.¹¹

PRODUCTION DE LA FILIÈRE ANANAS

L'ananas est une plante de la famille des Broméliacée, originaire d'Amérique du sud. Elle a été introduite en Côte d'Ivoire dans les années 1950. Il existe environ 1 900 espèces d'ananas, dont 45 genres et 5 variétés. En Côte d'Ivoire la variété cultivée reste essentiellement la Cayenne lisse.¹⁰ De nouvelles variétés (Queen victoria, Fils de Chalvet et Ivoria) sont en expérimentation au Centre interprofessionnel des fruits et légumes (CIFEL), dans le cadre du processus de diversification variétale. Les principales zones de production sont à l'Est du fleuve

10. <http://agriculteurivoirien.org/ananas.html>.

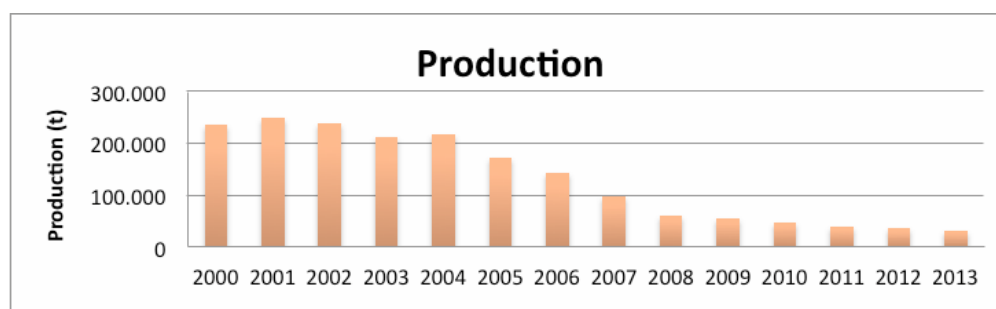
ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DES EXPORTATIONS D'ANANAS DE CÔTE D'IVOIRE

La surface de production consacrée à l'ananas est de 15 000 hectares. Les plantations varient entre 0,2 et 600 hectares, avec toutefois 90 % des producteurs qui ont des plantations variant de 0,2 à 30 hectares. Environ 80 % de la production est assurée par des planteurs individuels, et le reste par des sociétés industrielles.¹²

11. Selon les informations du Ministère de l'agriculture, http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=88

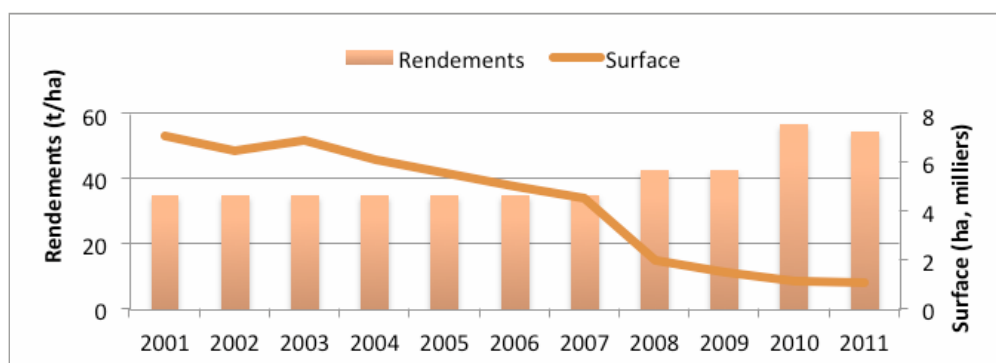
12. Idem.

Graphique 4 : Évolution de la production et des exportations d'ananas de Côte d'Ivoire de 2000 à 2013



Source : Rapports d'activité de l'OCAB et de l'OBAMCI.

Graphique 5 : Évolution de la surface de culture et des rendements de l'ananas en Côte d'Ivoire entre 2001 et 2011



Source : Données FAOSTAT

Cette chute de la production est le résultat, entre autres, de la forte concurrence internationale sur les petits producteurs d'ananas ivoiriens. En effet, les méventes sur quelques années consécutives, associées au manque de moyen et aux retards de paiement des importateurs, ont réduit la capacité d'autofinancement des producteurs (investissements en intrants) et les possibilités de payer les ouvriers. La baisse des prix de l'ananas sur les marchés internationaux et l'augmentation des prix des intrants ont aggravé la situation, poussant les agriculteurs à abandonner la culture de l'ananas au profit d'autres cultures plus rentables, telles que l'hévéaculture ou la culture du manioc et autres spéculations vivrières commercialisées à Abidjan. Selon l'interprofession, alors qu'en 2003 on dénombrait encore 2 000 planteurs, il en reste moins de 100 depuis 2009. Les producteurs villageois reconnaissent que la concurrence internationale leur est défavorable sur le marché européen, en raison du manque de maîtrise du volet commercial, et que jusqu'à présent le potentiel de la sous-région a été négligé. Il devra désormais être exploité.¹³

L'abandon des producteurs a entraîné une baisse de la surface de production annuelle qui est passée de 5 000 à 850 hectares en 2000, soit une baisse de 84 % en dix ans.

Malgré cette chute de la superficie et de la production, les rendements à l'hectare ont augmenté de 56 % en 2011. Ces évolutions inversées des courbes de surface et de rendement montrent que la baisse du nombre de petits producteurs a concentré la production vers les plantations d'ananas de type industriel, parmi lesquelles figure la Société de culture bananière (SCB). Ces grosses exploitations bénéficient de moyens plus élevés et modernes, entraînant l'augmentation des rendements moyens sur la période. Selon les données actuelles, la part des petits planteurs est passée de 80 % en 2011 à 5 % en 2013.

13. E. Kanga, (2009) Côte d'Ivoire : filière ananas, baisse de la production, concurrence internationale, les petits planteurs dans la galère, Article in All Africa, <http://fr.allafrica.com/stories/200912141452.html>.

PRODUCTION DE LA FILIÈRE MANGUE

Le manguier, *Mangifera indica L.*, est un arbre de la famille des *Anacardiaceae*, originaire des forêts de la région Indo-Birmane, où il est cultivé depuis 4000 ans. Il a été introduit en Afrique de l'Ouest au début du XX^{ème} siècle. Aujourd'hui, il est cultivé dans presque toutes les zones intertropicales. C'est le septième fruit le plus produit au monde.

Cette famille comprend environ 60 genres et quelque 500 espèces, cependant seulement quelques-unes sont commercialisées, en particulier la Tommy Atkins, la Haden, la Kent, la Keitt, la Zill, et l'Amélie. La production est diversifiée : les variétés non greffées ne sont plus guère retenues, alors que les variétés greffées, plantées en vergers, sont au nombre d'une trentaine. Chez les planteurs ivoiriens, on trouve le plus souvent les variétés suivantes : Amélie (80 %), Kent, Keitt, Palmer, Smith, Brooks, Valencia, Ealy, Gold, Ruby, Zill, Springfield, Beverly et Julie. Mais la tendance actuelle est à la plantation des variétés Keitt et surtout Kent, qui s'exportent bien, et bénéficient d'une forte demande sur le marché local. Grâce à cette gamme variée, la récolte s'étale sur quatre mois. Elle débute en mars avec la variété Amélie, et se termine en juin, voire juillet, avec la variété Brooks.

La production mondiale de mangue a progressé de 4,5 % par an depuis 2001, et a atteint 38,9 millions de tonnes en 2011. C'est devenu un fruit très plébiscité en Europe et aux États-Unis depuis quelques années.

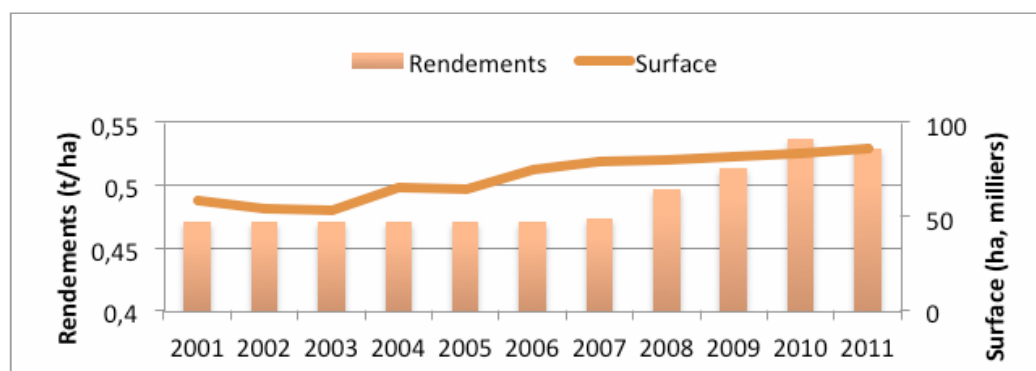
En Côte d'Ivoire, la production actuelle de mangue est assurée essentiellement par des petits producteurs individuels, dont les superficies cultivées varient entre 2 et 3 hectares, et des coopératives. À cette production, s'ajoutent celles provenant de deux plantations de type industriel, respectivement de 60 et 350 hectares chacune. La mangue est principalement produite dans le Nord de la Côte d'Ivoire, dans les districts de savanes, du Denguélé et du Zanzan.

Graphique 6 : Zone de production de mangues en Côte d'Ivoire



Source : revue FruiTrop, février 2008, n°153.

Graphique 7 : Évolution de la surface de culture et des rendements de la mangue en Côte d'Ivoire entre 2001 et 2011



Source : Données FAOSTAT.

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION DE MANGUE EN CÔTE D'IVOIRE¹⁴

La production nationale de mangue, toutes variétés confondues, est estimée à 120 000 tonnes, dont environ 40 000 tonnes pour les variétés greffées. Cette production provient essentiellement des régions de Korhogo, de Ferké, de Boundiali, et d'Odienné, principales zones de production de la mangue destinée à l'exportation.

Si, en terme de tonnage, la Côte d'Ivoire n'est pas le premier pays africain producteur (place qu'occupe le Nigéria avec 630 000 tonnes, soit 2,9 % de la production mondiale), la Côte d'Ivoire est depuis 1995 le premier exportateur africain de mangues, le deuxième fournisseur mondial du marché européen (14 %), après le Brésil (22 %), mais avant l'Afrique du Sud (10 %), et le quatorzième exportateur mondial de mangues fraîches.

Le verger manguiers s'est rajeuni et s'est accru de 100 à 200 hectares tous les ans depuis 1991. Il couvre aujourd'hui environ 15 000 hectares.

CONTRIBUTION SOCIO-ÉCONOMIQUE

Le secteur fruitier joue un rôle important dans l'économie nationale. Il participe à l'amélioration des conditions sociales pour tous les acteurs qui y opèrent. Selon les dernières données disponibles, les filières banane et ananas présentent un chiffre d'affaires de FCFA 145 milliards jusqu'en 2002-2003, et le nombre d'emplois directs et indirects créés sont estimés à 35 000.¹⁵ On dénombre une vingtaine d'entreprises productrices et exportatrices de bananes ou d'ananas, aux statuts juridiques divers (SA, SARL, coopérative), au sein desquelles opèrent une centaine de pisteurs. Les cultures de banane, d'ananas et de mangue participent pour 3 à 4 % du produit intérieur brut (PIB) national, et de 8 à 10 % du PIB agricole.¹⁶ La filière banane seule représente 8 % du PIB agricole, 2 % du PIB national, et emploie directement entre 8 et 10 000 personnes ; la filière ananas représente 0,6 % du PIB national et 1,6 % du PIB agricole.¹⁷

La mangue est le troisième fruit exporté par la Côte d'Ivoire, après l'ananas et la banane. Sa production et son exportation mobilisent entre 5 000 et 6 000 exploitants. Cette filière est génératrice de nombreux services et emplois dans les zones de production (pisteurs, récolteurs) et dans les villes (chaînes de conditionnement,

cartonneries, transitaires, transporteurs, commerçants-détaillants, grossistes). De plus, les activités d'exportation de la mangue génèrent d'importantes recettes. La filière mangue procure des revenus de l'ordre de FCFA 5 milliards par an aux producteurs du Nord. Pour la transformation des mangues, de nombreuses unités sont en cours de création.

Malgré le potentiel économique et social de cette culture, en termes d'emplois (notamment l'emploi des femmes dans les unités de conditionnement), et de revenus pour les producteurs et autres acteurs pendant les campagnes agricoles, ce secteur n'a bénéficié à ce jour ni de l'aide de l'État, ni d'appui des partenaires au développement.

La filière banane plantain est encore informelle, à l'instar des autres productions vivrières de Côte d'Ivoire. Elle fait néanmoins partie intégrante de l'activité de certaines coopératives vivrières, pour la plupart dirigées par des femmes. On dénombre cinq à six coopératives vivrières de grande taille en Côte d'Ivoire. Mais la filière banane plantain est principalement constituée des nombreux petits planteurs de cacao et de café (environ un million), qui cultivent cette plante en complément de leur production principale. Outre ces exploitants, de nombreux intermédiaires (récolteurs, transporteurs, chargeurs, déchargeurs, commerçants grossistes et détaillants) vivent aussi de cette filière. Sur le plan économique, et selon nos estimations, le chiffre d'affaire annuel de cette filière est environ de FCFA 400 milliards. Remarquons encore que dans cette filière, la majorité des producteurs, qui sont des exploitations familiales, travaillent avec des moyens peu modernes.

Autour de ce secteur dynamique des fruits tropicaux se sont développées d'importantes industries de fabrication d'emballages, d'engrais et de produits phytosanitaires, de vente de matériel agricole, de transport (terrestre, maritime, et aérien), ainsi que des unités de transformation.

ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

La chaîne de valeur des fruits tropicaux est constituée de différents groupes d'acteurs, notamment des fournisseurs de services préliminaires, des fournisseurs d'intrants de production (matériels et équipements, intrants chimiques, semences), des fournisseurs d'emballage et de palettes, des producteurs, des pisteurs, des transformateurs disposant d'une chaîne du froid, et des structures étatique et privées de commercialisation et d'appui. Cette chaîne de valeur compte également des grossistes, des exportateurs et des détaillants dans divers marchés d'exportation. Le secteur des fruits tropicaux est confronté à diverses contraintes en Côte d'Ivoire, en particulier à l'effondrement de la production nationale, qui est le résultat de plusieurs facteurs, intrinsèques et externes.

14. Chiffres estimatifs selon le coordinateur national et l'interprofession ivoirienne.

15. http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=88.

16. Source : Rapport d'activité 2007 de l'OCAB.

17. Ministère de l'agriculture.

Approvisionnement en intrants au niveau de la production (engrais, produits phytosanitaires, emballages et matériaux végétaux)

Le secteur des fruits tropicaux est très demandant en intrants (engrais, produits phytosanitaires, emballages et matériaux végétaux). L'approvisionnement en intrants se fait auprès de coopératives ou de sociétés, qui elles-mêmes s'approvisionnent auprès des entreprises internationales installées en Côte d'Ivoire. Il n'y a pas de mutualisation pour l'importation ou l'achat des intrants, ce qui ne permet pas de bénéficier d'économies d'échelles. S'agissant des vitroplants (banane notamment), l'approvisionnement est fait par chaque société de production auprès de sociétés installées en Europe.

Concernant les emballages, les planteurs individuels ou leur structure de production s'approvisionnent soit par achat direct auprès des deux sociétés internationales (SONACO et EMBACI), soit par importation depuis l'Afrique du Sud ou l'Europe, en admission temporaire simplifiée. Cette dernière mesure profite aux entreprises mieux organisées, aptes à respecter les obligations et contraintes des procédures douanières.

Recherche-développement et encadrement des producteurs

La recherche appliquée est assurée par le Centre national de recherche agronomique (CNRA), grâce aux cotisations professionnelles mobilisées par le Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole (FIRCA). Les programmes d'appui sont définis par le FIRCA et le CNRA en liaison avec les professionnels. L'encadrement des producteurs est effectué à l'intérieur de chaque entité de production et d'exploitation. À ce jour, le lien avec l'Agence nationale pour le développement rural (ANADER) est pratiquement inexistant.

Production

La production des fruits tropicaux est assurée par les petits planteurs villageois, affiliés ou non aux coopératives dans les zones de production, et les grands exploitants industriels. Ils assurent la production primaire (création des vergers, entretien des vergers, récolte). Les petits planteurs sont majoritaires sur le marché national des fruits tropicaux, les grands exploitants sont orientés vers le marché international.

Pour pouvoir entrer sur le marché international des fruits tropicaux, les producteurs doivent d'abord certifier leur système de production, et assurer la traçabilité des produits en conformité avec la norme EAN 128. En effet, la certification est aujourd'hui une obligation pour pénétrer le marché international, afin de démontrer le respect des

exigences en matière de sécurité alimentaire et sanitaire, d'environnement, et de normes sociales (conditions des vies des travailleurs).

Pour la filière banane, les exploitations ont reçu l'appui financier de l'Union européenne pour leur permettre de se mettre en conformité. La certification du système de production (GLOBALG.A.P., ISO 14001, TESCO, Rain Forest) est réalisée par les sociétés internationales basées en Côte d'Ivoire (Bureau Veritas, SGS, etc.). Le coût de la certification est prohibitif, et constitue une contrainte majeure pour les petits exploitants.

Selon les types d'exploitation, le niveau de sophistication est variable et dépend du type d'exploitation. Les sociétés de type industriel utilisent pour la plupart des outils de production de haute technologie, et se caractérisent par :

- La mécanisation ou semi-mécanisation de l'exploitation ;
- Un système de gestion agronomique informatisé des plantations ;
- Des moyens sophistiqués de transport et de conditionnement des fruits (cableway, chaîne de tri) ;
- Des méthodes modernes de sélection des fruits ;
- Un système de traçabilité des fruits ; et
- La certification des plantations, etc.

En revanche, les exploitations de type individuel utilisent des méthodes technologiques peu performantes, ce qui affecte considérablement leur productivité et la qualité de leur production.

Récolte, transport et stockage

Après la récolte des fruits, ceux-ci sont vendus à des pisteurs, des professionnels de la filière spécialisés dans la collecte bord-champ des fruits. Ils veillent à la bonne exécution des opérations de cueillette, de transport et de livraison des fruits aux centres de conditionnement.

Le stockage des fruits avant chargement sur les navires est organisé sur le quai fruitier par le manutentionnaire (EOLIS), qui bénéficie de chambres froides construites grâce aux financements de l'Union européenne.

Une fois au centre de conditionnement ou sur les quais d'embarquement, le contrôle qualité est effectué par les sociétés internationales (Bureau Veritas et SGS). Parallèlement, le Service phytosanitaire du Ministère de l'Agriculture effectue le contrôle phytosanitaire et délivre le cas échéant un certificat de conformité des marchandises, qui fait partie des pièces exigées à l'export.

Le transport terrestre des fruits est organisé par les unités de production, en liaison avec des transporteurs privés. L'export vers le marché européen est réalisé, soit

à partir du terminal fruitier où les produits sont chargés directement sur des navires frigorifiques appartenant à des transporteurs internationaux, soit à partir des quais commerciaux du Port autonome d'Abidjan où les fruits sont conditionnés dans des conteneurs frigorifiques, eux-mêmes chargés sur des porte-conteneurs gérés par des compagnies internationales. Quelle que soit l'option choisie, la non-mutualisation du transport des fruits est l'une des causes du coût élevé du transport maritime.

L'export vers les pays de la sous-région (pays de l'hinterland) est effectué par camions non réfrigérés.

Transformation

Aujourd'hui, la transformation ne se fait plus à grande échelle, plusieurs facteurs expliquant cette détérioration : le coût des intrants (emballage, énergie etc.), les difficultés d'approvisionnement, et la méconnaissance des besoins réels des marchés nationaux et internationaux. L'activité de transformation reste le fait de petites unités installées en Côte d'Ivoire, dont certaines exportent leurs produits dans la sous-région.

Commercialisation

La commercialisation est généralement confiée par les entités exportatrices à des agents importateurs. Ces derniers assurent la vente des fruits aux grandes surfaces, aux fabricants industriels, et aux commerçants-détaillants. En Europe, la banane transite par les mûrisseries avant d'être mise sur le marché. Pour le marché sous

régional, des importateurs-distributeurs font office de relai dans chaque pays d'exportation.

Dans la pratique, les structures exportatrices jouent le rôle de lien entre le marché et les producteurs. Elles réceptionnent les commandes et veillent à respecter le cahier de charges. Certaines de ces structures sont aussi productrices et possèdent de grandes exploitations, tandis que d'autres s'approvisionnent auprès de planteurs villageois. Ces dernières disposent d'un ensemble de producteurs ou d'associations qu'elles encadrent et dont elles garantissent la qualité des productions en fonction des cahiers de charges consensuels. Elles peuvent souvent aider à l'installation des producteurs. La grande majorité des structures ivoiriennes d'exportation disposent de leur propre unité de conditionnement.

Si le niveau de la production est caractérisé par l'absence de méthode moderne et des travaux effectués manuellement, le niveau des unités de conditionnement dispose de chambres froides et d'équipements de conditionnement sophistiqués.

Structures d'exportation et marques commerciales de la banane

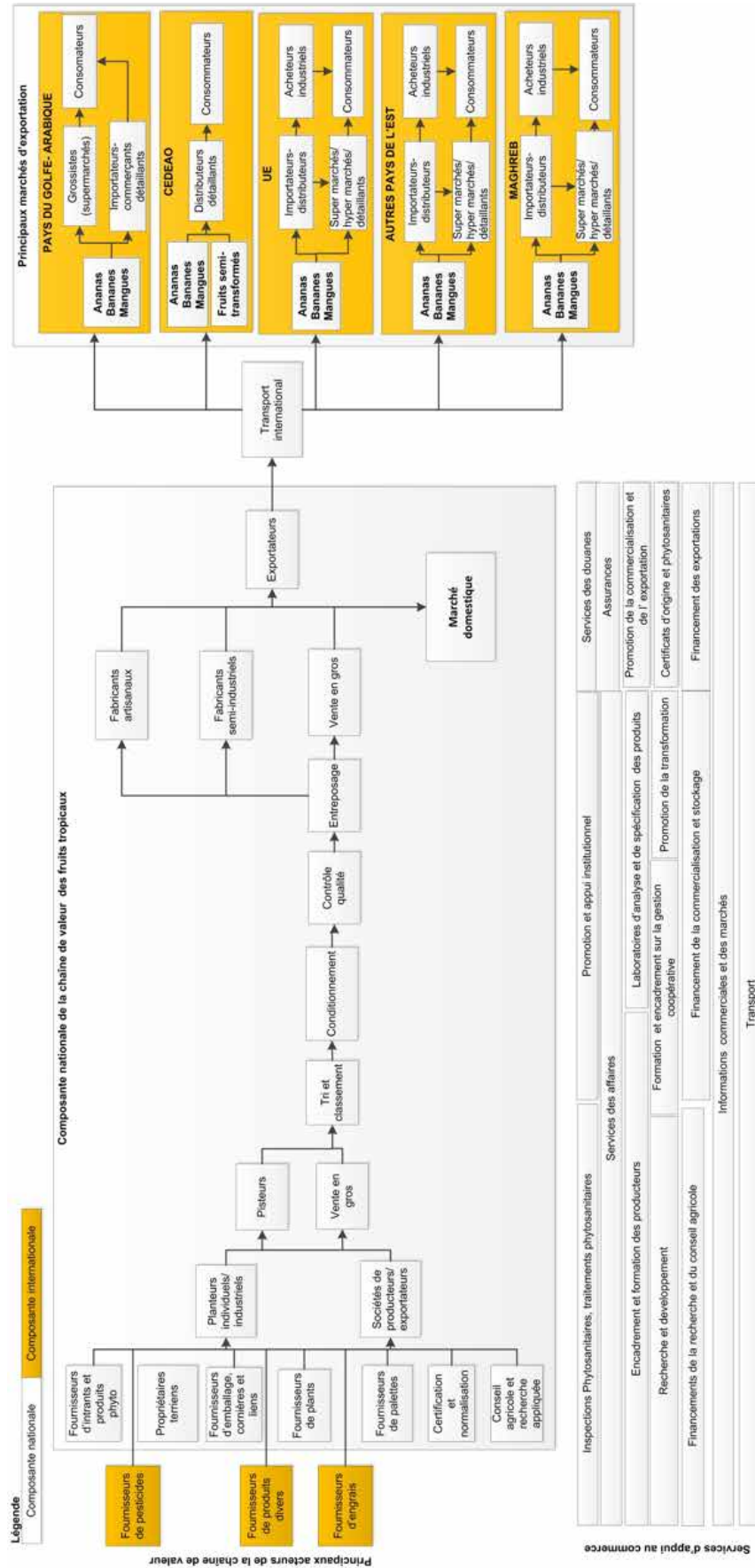
De neuf sociétés d'exportation opérationnelles en 1998, il n'en existe plus que quatre en 2013. Les petites structures ne disposant pas de licences ont été fermées. Sur les quatre structures d'exportation présentes en Côte d'Ivoire, le groupe SCB-BANADOR totalise 70 % des volumes exportés.

Tableau 4 : Structures d'exportation et marques commerciales de banane

Groupe de structures de production	Sociétés d'exportation	Marques commerciales
SCB/BANADOR	SCB, AILLOT, BADEMA, ADONKOI, AGNEBY SALY	SCB, FRUIDOR, DOLE
C.F.A.	SPDCie-BATIA	WANITA
SCAB	SAKJ-ROUCHARD-ELIMA-SBMK-SEBA	KINI

Source : Coordinateur national SNE « fruits tropicaux ».

CHAÎNE DE VALEUR ACTUELLE



Sources : Ateliers de consultation de la SNE



TENDANCES DES MARCHÉS MONDIAUX ET RÉGIONAUX

Le marché mondial des fruits tropicaux est un marché en pleine expansion. Les exportations des quatre fruits tropicaux retenus dans cette stratégie représentent un chiffre d'affaire de \$E.-U. 16 milliards en 2012.

IMPORTATIONS MONDIALES DE BANANES

La banane dessert et la banane plantain sont les fruits les plus exportés dans le monde. Trois multinationales dominent la majorité du marché mondial : Chiquita Brands International, Dole Fruit Company et Del Monte Foods.

Sur la période allant de 2008 à 2012, les importations mondiales en valeur de bananes (SH 0803) ont enregistré une augmentation annuelle moyenne de 3%, atteignant un montant de \$E.-U. 12,8 milliards (graphique 8). En termes de quantité, on observe une hausse annuelle de seulement 1%. Cette différence entre les taux de croissances en valeur et en volume peut être expliquée par une faible augmentation de la valeur unitaire des bananes, y compris les plantains (tableau 5). Les raisons peuvent

être différentes : la demande a pu s'accroître plus rapidement que l'offre, augmentant ainsi les prix des bananes, ou alors le commerce s'est dirigé vers des bananes de meilleure qualité, ou vers les bananes plantains.

En 2012, un changement de nomenclature a eu lieu, qui distingue depuis les bananes plantains (SH 080310) des autres bananes (SH 080390). Les importations de bananes en 2012 sont composées principalement de bananes desserts (SH 080390), qui représentent plus de 90% des importations en volume en 2012.

Comme le montre le graphique 8, les importations de bananes ont connu une progression jusqu'en 2011, avec un léger recul aussi bien en valeur qu'en volume en 2009.

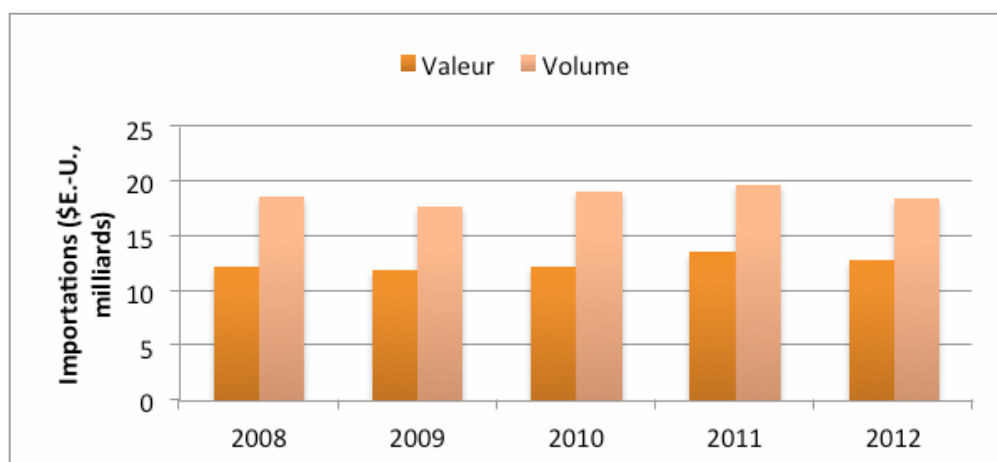
En 2012, les États-Unis étaient le premier importateur mondial de bananes, avec \$E.-U. 2,4 milliards d'importations, soit 19% des importations mondiales (tableau 6). De plus, les importations américaines de bananes ont progressé de 10% annuellement depuis 2008, soit 3 fois plus qu'à l'échelle mondiale. Les pays européens, avec en tête la Belgique et l'Allemagne, sont également d'importants importateurs. Les pays asiatiques sont peu représentés parmi les importateurs mondiaux, à l'exception du Japon et de la Chine.

Tableau 5 : Évolution de la valeur unitaire des bananes entre 2008 et 2012 (\$E.-U. par tonne)

Produit	2008	2009	2010	2011	2012
Bananes, y compris les plantains, fraîches ou sèches (SH 080300)	418	442	457	470	473

Source : ITC, TradeMap.

Graphique 8 : Évolution des importations mondiales de bananes, y compris plantains, entre 2008 et 2012, (\$E.-U., milliards ; tonnes, millions).



Source : ITC, TradeMap.

Tableau 6 : Liste des premiers importateurs mondiaux de bananes, y compris plantains, en 2012

Principaux importateurs	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Quantité importée en 2012	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en quantité entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2011-2012 (%)	Part dans les importations mondiales (%)
Monde	12 779 608	17 492 224	3	1	-2	100,0
États-Unis	2 434 814	4 644 770	10	3	5	19,1
Belgique	1 429 261	1 326 839	-6	-2	-12	11,2
Allemagne	923 920	1 163 756	-4	-4	-6	7,2
Fédération de Russie	921 326	1 255 608	11	8	-3	7,2
Japon	886 204	1 086 738	0	-2	-2	6,9
Royaume-Uni	810 106	1 062 614	3	2	-2	6,3
Italie	484 812	637 259	-3	-3	-12	3,8
France	466 786	577 702	-1	1	2	3,7
Canada	391 513	527 040	6	2	1	3,1
Chine	365 729	0	32		-9	2,9

Source : ITC, TradeMap. Note : les quantités affichées en vert sont estimées par la Division statistiques des Nations Unies (UNSD). En violet, il s'agit de l'agrégation mondiale qui représente la somme des pays rapporteurs et non rapporteurs.

Tableau 7 : Commerce intra régional de la CEDEAO pour les exportations de bananes, y compris plantains en 2012

Principaux importateurs de la CEDEAO	Valeur importée en 2008 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2009 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2010 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2011 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2008-2012 (%)	Part dans les exportations de la CEDEAO vers la CEDEAO (%)
Monde	343 379	310 209	335 521	279 065	285 416	-4,5	
CEDEAO	11 682	9 059	10 240	7 948	8 512	-7,6	100,0
Sénégal	9 457	8 804	8 351	7 587	7 641	-5,2	89,8
Niger	278	121	212	262	618	22,1	7,3
Bénin	4	0	3	10	125	136,4	1,5
Burkina Faso	86	99	80	77	108	5,9	1,3
Ghana	0	35	0	9	20		0,2
Mali	1 857		1 501				
Gambie	0	0	0	2			
Nigéria	0	0	93	1			

Source : ITC, TradeMap. Note : quand un groupe n'a pas rapporté, sa valeur est affichée en rouge. En violet, il s'agit de l'agrégation mondiale qui représente la somme des pays rapporteurs et non rapporteurs. La valeur totale exportée par la CEDEAO ne correspond pas tout à fait à celle des tableaux précédents, car il s'agit des données directes de chaque pays importateur.

COMMERCE RÉGIONAL DE BANANES¹⁸

Au sein de la région CEDEAO, il y a assez peu de commerce portant sur les bananes : moins de 3% des exportations totales de la CEDEAO sont à destination des autres pays de la région. Le principal importateur de la région depuis 2008 est le Sénégal (tableau 7), qui compte pour presque 90% des importations de bananes dans le commerce intra régional. Le Sénégal est le sixième producteur de banane dessert de la région, mais il ne produit pas de banane plantain. La demande ayant progressé sur le marché, le Sénégal importe principalement depuis la Côte d'Ivoire, car les bananes ivoiriennes sont plus attrayantes que celles du Sénégal qui souffrent d'un défaut de conditionnement et de dépréciation rapide de la qualité entre la récolte et l'arrivée au consommateur.¹⁹

Selon des sources nationales²⁰, même si les pays de la sous-région développent leur production pour la consommation locale et éventuellement l'exportation vers un pays voisin, la Côte d'Ivoire peut raisonnablement envisager d'exporter vers la CEDEAO environ 65 000 à 75 000

18. Bananes, y compris plantains

19. Filière de la banane au Sénégal : analyse des moyens d'existence et analyse de la filière, document de travail, Association des producteurs de la vallée du fleuve Gambie (APROVAG), décembre 2008, Tambacounda, http://aai.sca.sn/sites/default/files/slaetca_filiere_banane_senegal.pdf.

20. Point focal PACIR.

tonnes de banane dessert par an, sur une période de cinq ans, soit jusqu'en 2014. Ce volume pourrait s'accroître si des actions de promotion de la banane ivoirienne étaient menées sur ces marchés. Un ordre de grandeur compris entre 95 000 et 100 000 tonnes commercialisées sur les marchés local et sous régional est donc envisageable. Ces prévisions de commercialisation sont basées sur une consommation potentielle estimée à 160 000 tonnes, ou à 3 kilogrammes par habitant et par an (à population constante).

Les pays de la CEDEAO, et notamment la Côte d'Ivoire, ne sont pas véritablement concurrencés sur ce marché par des pays hors-CEDEAO.

IMPORTATIONS MONDIALES DE L'ANANAS

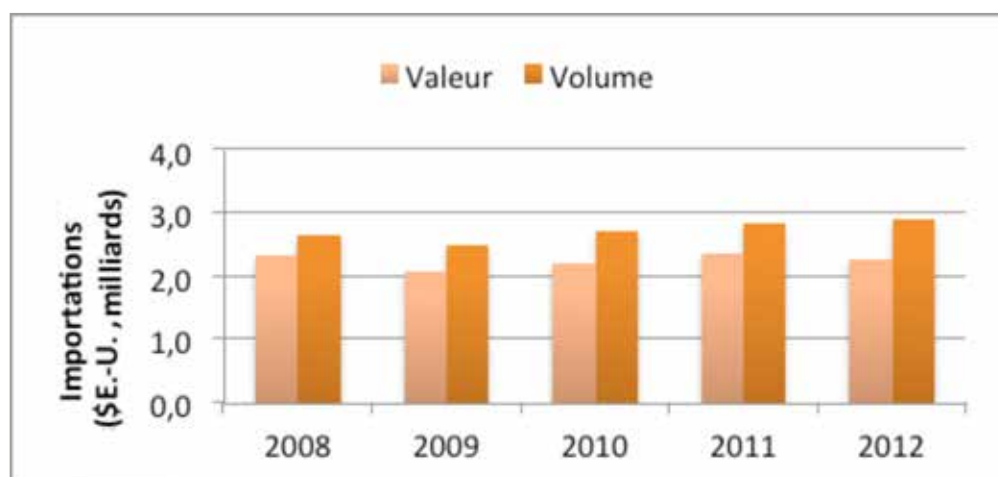
Le graphique 9 illustre l'augmentation des quantités d'ananas importées sur la période 2008-2012, avec plus de 2,9 millions de tonnes d'ananas importés en 2012. Le volume des importations s'est en effet accru de 2,4% par an alors que les importations en valeur ont diminué de 0,7% par an. Sur cette période, la valeur unitaire de l'ananas a baissé de \$E.-U. 16 par tonne, et est passée de \$E.-U. 536 à 520 (tableau 8). Quelques hypothèses sont possibles : le prix de l'ananas a pu diminuer au cours de la période, ou le commerce a pu se modifier vers des produits de moindre qualité.

Tableau 8 : Évolution de la valeur unitaire de l'ananas entre 2008 et 2012 (\$E.-U. par tonne)

Produit	2008	2009	2010	2011	2012
Ananas, frais ou secs (SH 080430)	536	549	527	544	520

Source : ITC, TradeMap.

Graphique 9 : Évolution des importations mondiales d'ananas entre 2008 et 2012, en valeur et volume



Source : ITC, TradeMap.

Tableau 9 : Liste des premiers importateurs mondiaux d'ananas en 2012

Principaux importateurs	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Quantité importée en 2012	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en quantité entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2011-2012 (%)	Part dans les importations mondiales (%)
Monde	2 264 014	2 906 355	1	4	-4	100,0
États-Unis	600 094	924 886	3	7	9	26,5
Pays-Bas	215 818	280 062	5	14	15	9,5
Allemagne	165 525	164 288	-2	-2	-17	7,3
Belgique	146 952	189 715	-15	-11	-27	6,5
Japon	137 391	174 041	8	4	8	6,1
Royaume-Uni	130 626	143 748	0	5	-17	5,8
Italie	121 963	144 336	-3	0	-10	5,4
Canada	105 852	121 314	3	4	4	4,7
Espagne	101 918	130 549	-2	2	-16	4,5
France	89 064	101 116	-1	0	0	3,9

Source : ITC, TradeMap. Note : les quantités affichées en vert sont estimées par UNSD. En violet, il s'agit de l'agrégation mondiale qui représente la somme des pays rapporteurs et non rapporteurs.

Tableau 10 : Commerce intra régional de la CEDEAO pour les exportations d'ananas en 2012

Principaux importateurs de la CEDEAO	Valeur importée en 2008 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2009 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2010 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2011 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2008-2012 (%)	Part dans les exportations de la CEDEAO vers la CEDEAO (%)
Monde	149 064	105 581	104 530	106 785	93 464	-11,0	
CEDEAO	73	7	21	3	2	-0,6	100,0
Niger	0	0	1	1	2		100,0
Cap-Vert	0	5	0	0	0		0,0
Sénégal	41	2	0	0	0		
Togo	3	0	0	0	0		
Burkina Faso	13	0	2	1	0		
Mali	16		18				
Côte d'Ivoire	0	2	0	1			

Source : ITC, TradeMap. Note : Les données ont été obtenues à partir des données directes de chaque pays importateur. En violet, il s'agit de l'agrégation mondiale qui représente la somme des pays rapporteurs et non rapporteurs. Quand un groupe n'a pas rapporté, sa valeur est affichée en rouge.

En 2012, les États-Unis contribuaient à plus du quart des importations mondiales d'ananas (tableau 10). Entre 2008 et 2012, le taux de croissance annuelle des importations américaines était supérieur à celui du monde. C'est aussi le cas des Pays-Bas et du Japon, dont les importations d'ananas croissent à un rythme plus élevé.

COMMERCE RÉGIONAL D'ANANAS DE LA CEDEAO

Le commerce intra régional de l'ananas n'est pas significatif, ni régulier (tableau 11). Les flux de commerce peuvent être manquants en raison du commerce informel existant entre les pays africains. Par exemple, il existe des flux de commerce entre le Togo et le Ghana pour l'ananas, qui n'apparaissent pas directement. Les ananas du Togo qui seront transformés en jus, sont exportés vers le Ghana, qui possède des capacités de transformation de l'ananas plus avancées.

Les pays de la CEDEAO importent plus d'ananas en provenance de pays externes à la région que de pays de la CEDEAO. Le fournisseur d'ananas le plus important pour la CEDEAO est le Portugal. Toutefois, les pays de la sous-région n'importent que très peu d'ananas. C'est surtout le Cap-Vert qui importe depuis le Portugal.

IMPORTATIONS MONDIALES DE MANGUES

Sur la période allant de 2008 à 2012, les importations mondiales de mangue en valeur et en volume ont enregistré une augmentation annuelle moyenne de plus de 8 % et ont atteint \$E.-U. 1,9 milliards, soit 1,6 million de tonnes (graphique 10). La valeur unitaire à l'exportation a légèrement augmenté durant ces cinq dernières années (tableau 12).

Les échanges internationaux se structurent autour de trois espaces régionaux : l'Asie qui commerce avec l'Asie et le Moyen-Orient, puis l'Afrique qui approvisionne le marché européen, et enfin l'Amérique latine qui exporte vers l'Europe et les États-Unis.

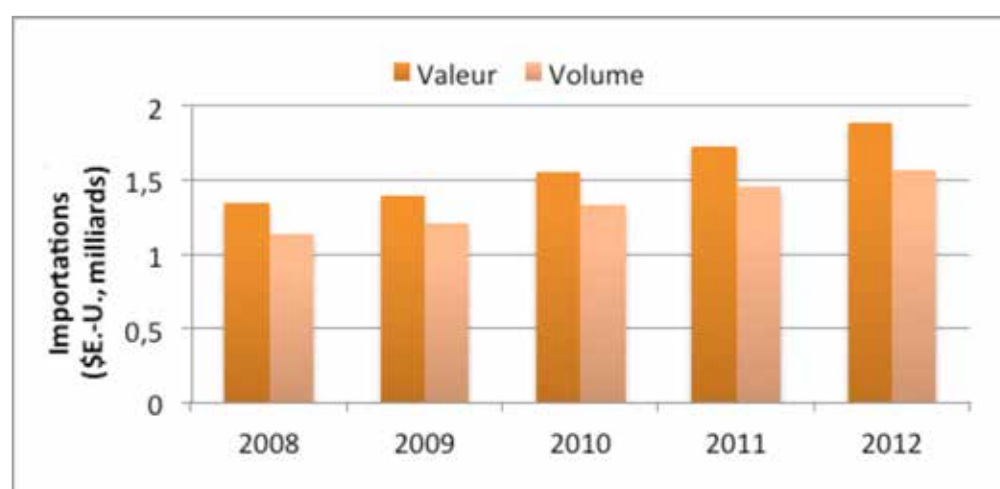
Les États-Unis et la Chine sont les premiers marchés importateurs de mangue, ils représentent le tiers des importations mondiales. La croissance de leurs importations, et notamment pour la Chine, est supérieure à la croissance mondiale. Ces marchés de destination gagnent donc en importance depuis 2008. Les États-Unis se fournissent auprès d'exportateurs géographiquement proches, à savoir le Mexique principalement et l'Équateur. Ces deux pays ont même gagné des parts de marché dans les importations américaines. La Chine se fournit majoritairement auprès de la Thaïlande, mais aussi de l'Indonésie.

Tableau 11 : Évolution de la valeur unitaire de la mangue entre 2008 et 2012 (\$E.-U. par tonne)

Produit	2008	2009	2010	2011	2012
Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs (SH 080450)	815	782	887	934	990

Source : ITC, TradeMap.

Graphique 10 : Évolution des importations mondiales de mangues entre 2008 et 2012, en valeur et en volume



Source : ITC, TradeMap.

Le marché européen dans son ensemble est le plus large importateur, dont les principaux consommateurs sont les Pays-Bas, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France (tableau 13). Cependant le marché européen est en perte de croissance depuis 2008, comparé aux autres importateurs. En Europe, les fournisseurs sont plus diversifiés qu'aux États-Unis ou en Chine. Le Brésil et le Pérou sont les marchés fournisseurs de l'Europe les plus larges en terme de valeur, mais on compte également des pays

africains parmi les fournisseurs. La France, par exemple, importe principalement des mangues européennes, espagnoles plus précisément. Le Brésil a l'avantage de fournir des mangues tout au long de l'année. En Europe, le calendrier d'approvisionnement est le suivant : le Brésil et le Pérou fournissent le marché en automne et hiver, tandis que l'Afrique de l'Ouest exporte vers l'Europe au printemps et en été.

Tableau 12 : Liste des premiers importateurs mondiaux de mangues en 2012

Principaux importateurs	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Quantité importée en 2012 (t)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en quantité entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2011-2012 (%)	Part dans les importations mondiales (%)
Monde	1 885 291	1 564 831	8	6	8	100,0
États-Unis	424 962	377 412	10	6	6	22,5
Chine	206 431	129 180	22	15	33	10,9
Pays-Bas	186 077	128 542	6	11	8	9,9
Allemagne	102 045	47 782	9	2	-15	5,4
Royaume-Uni	96 772	49 445	1	-2	8	5,1
Canada	82 698	54 291	11	8	19	4,4
Hong Kong (Chine)	76 976	101 077	-2	6	2	4,1
France	75 684	38 104	2	7	5	4
Émirats arabes unis	57 729	95 874	6	8	5	3,1
Vietnam	51 123	87 233	111	75	160	2,7

Source : ITC, TradeMap. Note : les quantités affichées en vert sont estimées par UNSD. En violet, il s'agit de l'agrégation mondiale qui représente la somme des pays rapporteurs et non rapporteurs. Les quantités affichées en orange représentent des données miroir basées sur les données des pays partenaires.

Tableau 13 : Commerce intra régional de la CEDEAO pour les exportations de mangue en 2012

Principaux importateurs de la CEDEAO	Valeur importée en 2008 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2009 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2010 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2011 (\$E.-U., milliers)	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., millier)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2008-2012 (%)	Part dans les exportations de la CEDEAO vers la CEDEAO (%)
Monde	63 572	59 671	50 101	47 985	64 344	0,3	
CEDEAO	376	223	239	404	671	15,6	100,0
Niger	376	221	226	335	663	15,2	98,8
Ghana	0	0	13	69	8		1,2
Cap-Vert	0	2	0	31	0		0,0

Source : ITC, TradeMap. Note : quand un groupe n'a pas rapporté, sa valeur est affichée en rouge. En violet, il s'agit de l'agrégation mondiale qui représente la somme des pays rapporteurs et non rapporteurs. La valeur totale exportée par la CEDEAO ne correspond pas tout à fait celle des tableaux précédents, car il s'agit des données directes de chaque pays importateur.

COMMERCE RÉGIONAL DE MANGUE DE LA CEDEAO

Le commerce intra régional au sein de la CEDEAO pour les mangues est assez faible, moins de 1% des exportations totales de mangue de la CEDEAO.

Les pays de la CEDEAO importent peu de mangue globalement, environ pour \$E.-U 1,2 million en 2012, mais ils en importent tout de même en provenance du Brésil, d'Afrique du Sud et d'Inde. Le Brésil est le premier fournisseur de la CEDEAO devant le Burkina Faso en 2012. Le classement de ces deux fournisseurs a plus ou moins fluctué au cours de ces dernières années, mais ils restent les premiers.

PERFORMANCE À L'EXPORTATION

La Côte d'Ivoire a été le premier fournisseur africain et ACP de banane dessert sur le marché de l'UE, ainsi que le premier fournisseur mondial d'ananas sur le marché européen.

PERFORMANCE À L'EXPORT : BANANE DESSERT ET PLANTAIN

La banane connaît une évolution positive des exportations sur deux destinations, à savoir l'Europe et les pays de la sous-région. Sur les 14 années, la moyenne exportée a été respectivement de 252 041 tonnes sur l'Europe, et 20 700 tonnes en Afrique de l'Ouest. Cette moyenne exportée s'est amplifiée au cours des cinq dernières années (2009 à 2013) avec des niveaux de 270 122 tonnes pour l'Europe et 23 300 tonnes dans les pays de la CEDEAO.

La Côte d'Ivoire reste le fournisseur majoritaire de la banane dans la sous-région où elle exporte actuellement près de 22 000 tonnes.

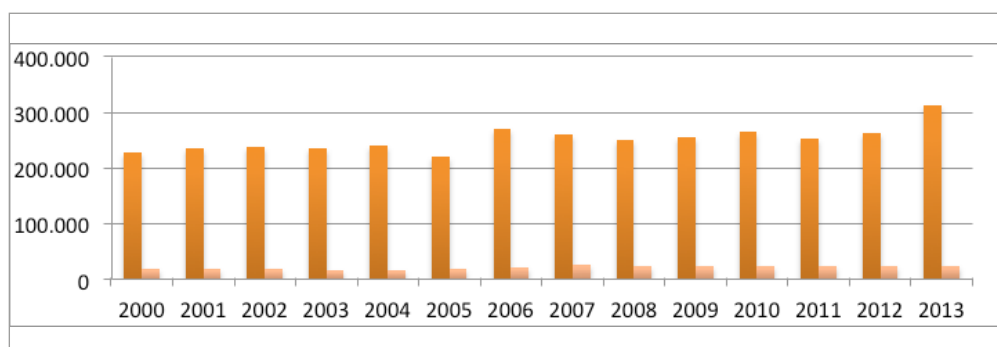
La Côte d'Ivoire représente 3,5 à 4% du marché européen, le reste étant détenu par les pays latino-américains, tels que l'Équateur, le Costa Rica, la Colombie et le Panama, avec 63% de parts de marchés, et les pays communautaires et les autres ACP pour 33%. Les pays d'Amérique du Sud sont plus compétitifs que la Côte d'Ivoire, car ils bénéficient d'importantes économies d'échelles sur la quasi-totalité des composants de leur prix de revient (cartons, fertilisants, coûts portuaires et maritimes, etc.). Cette forte concurrence est survenue suite à la libéralisation du marché européen en 2006.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DE BANANE, Y COMPRIS PLANTAIN

D'après le Ministère de l'Agriculture, la grande partie (90%) de la banane dessert produite en Côte d'Ivoire est destinée à l'exportation, ce qui n'est pas le cas de la banane plantain, qui est fortement consommée localement. La valeur des exportations de banane, y compris plantain, de la Côte d'Ivoire a décliné en moyenne de 6% par an entre 2008 et 2012, passant de \$E.-U. 291 à 229 millions. Toutefois sa balance commerciale demeure excédentaire.

Sur les quatre structures d'exportation présentes en Côte d'Ivoire, la SCB totalise 60% des volumes (tableau 15), aux côtés de Banador et la SCAB qui totalisent chacune environ 16% des volumes, et de la société CFA qui en totalise environ 8%. Sur neuf sociétés d'exportation opérationnelles en 1998, il n'en existe plus que quatre en 2012. Les petites structures ne disposant pas de licences ont été fermées.

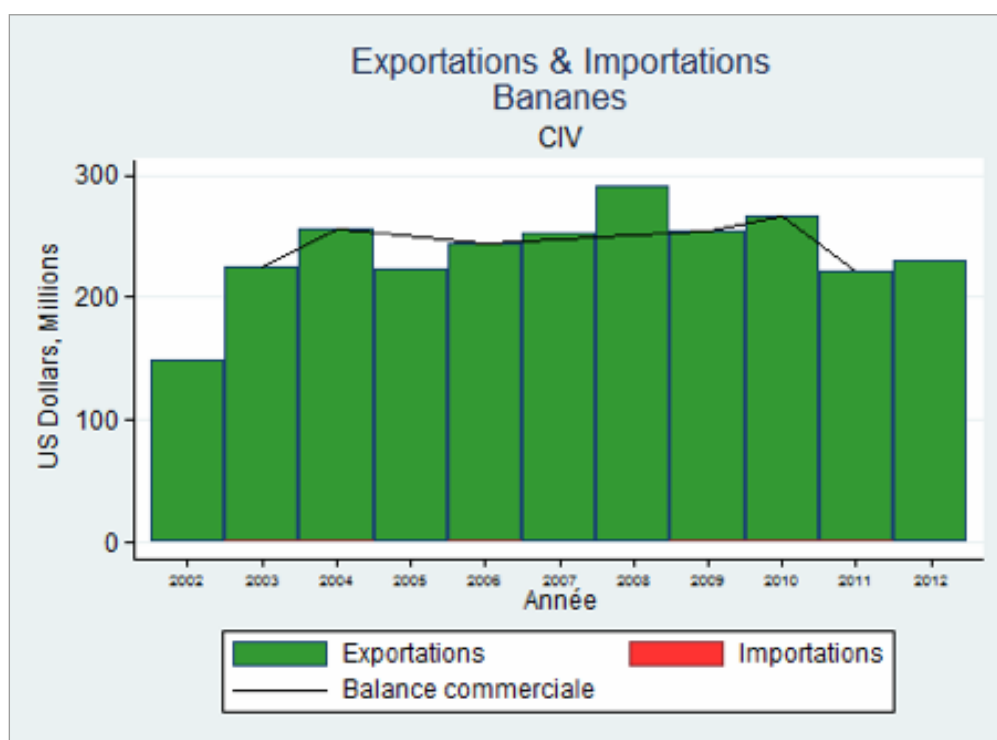
Graphique 11 : Évolution des exportations de la banane dessert ivoirienne vers l'Europe et la sous-région d'Afrique de l'Ouest (en tonnes)



Source : Rapport d'activité 2013 de l'OBAMCI.



Graphique 12 : Exportations et importations de banane, y compris plantain, 2002-2012



Source : Calculs de l'ITC basées sur les données UN Comtrade.

Tableau 14 : Exportations de banane par structure exportatrice en 2008

Structures	Sociétés	Marques commerciales	Exportations (t)	Pourcentage
BANADOR	EGLIN, SBM CDBCI	Riego, Tesco Value, Fun Size, Rick Rock, Comoé, Minpack	38 603	16,5%
C.F.A.	SPDCie, BATIA	Wanita	18 233	7,8 %
SCAB	SAKJ, ROUCHARD, ELIMA, SBMK, SEBA	Kini	36 443	15,6 %
SCB	SCB, AILLOT, BADEMA, ADONKOI, AGNEBY, SALI, ARMA, NGDBB, KOUKA	SCB, FRUIDOR, DOLE	140 475	60,1 %
Total			233 754	100 %

Source : Interprofession 2009.

PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES DE LA CÔTE D'IVOIRE EN 2012²¹

Le graphique 13 montre que la France apparaît comme la principale destination des exportations de banane de la Côte d'Ivoire. Elle représente 42,3% de parts de marché des exportations de banane de la Côte d'Ivoire, avec plus de \$E.-U. 96,8 millions importés en 2012. Elle est suivie de la Belgique et du Royaume-Uni. Parmi eux, seul le Royaume-Uni a accru ses importations de banane ivoirienne depuis 2008 : ses importations ont progressé annuellement de 22% en valeur et 23% en volume. En réalité, sur le marché européen, la part de marché des bananes dites dollars, exportées par l'Équateur, la Colombie et le Costa Rica, s'est renforcée. Ces bananes en provenance d'Amérique latine et soutenues par les multinationales américaines bénéficient d'importantes économies d'échelles sur la quasi-totalité des composants de leurs

21. Pour cette partie, nous avons utilisé des données miroirs car les pays partenaires de la Côte d'Ivoire ont rapporté des importations en 2012, alors que la Côte d'Ivoire n'en a rapporté que jusqu'en 2011. Une moyenne des importations a ensuite été effectuée sur la période 2008-2012 pour déterminer les principaux partenaires de la Côte d'Ivoire.

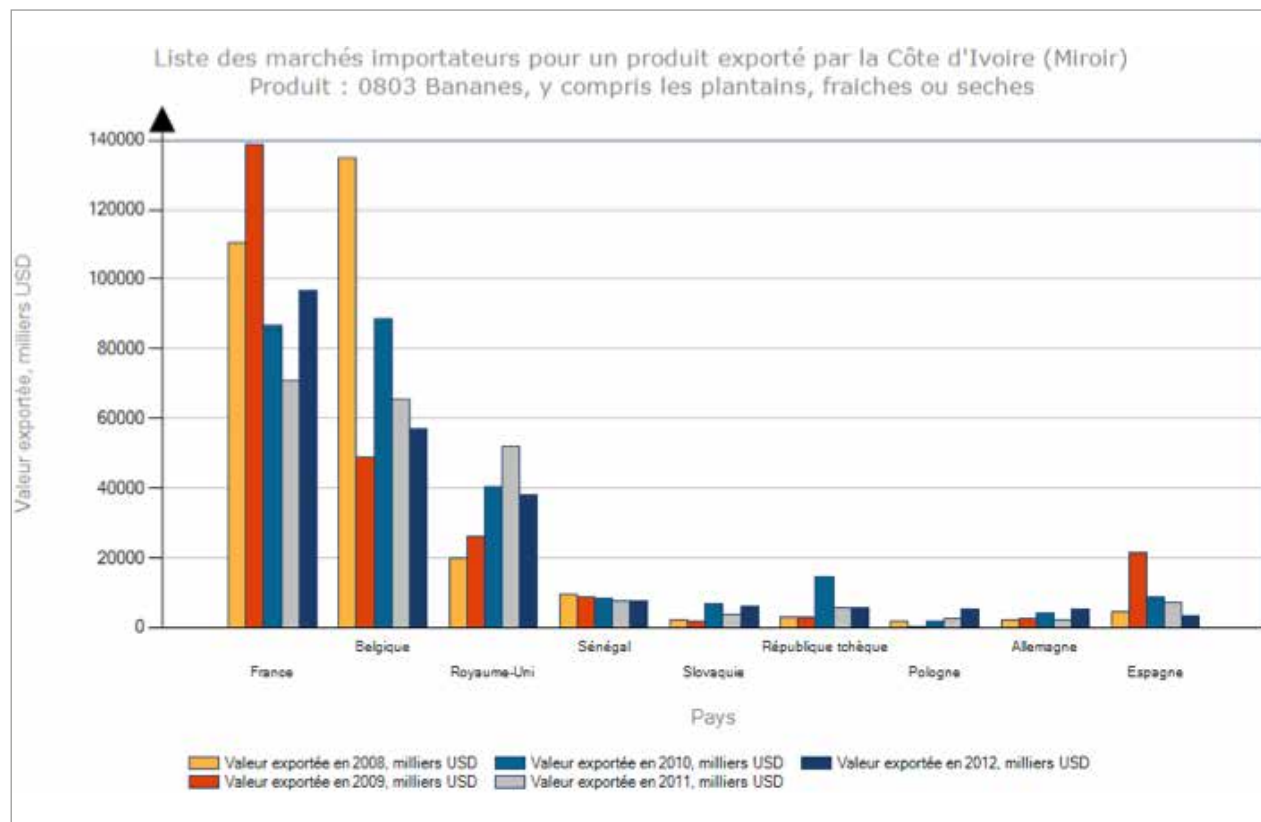
prix de revient (cartons, fertilisants, coûts portuaire et maritime, etc.).

D'après le Ministère de l'Agriculture ivoirien, la sous-région ouest-africaine constitue un marché potentiel pour les exportations de banane dessert, cependant à ce jour, seul le Sénégal en importe de la Côte d'Ivoire.

DURABILITÉ DES FLUX D'EXPORTATION

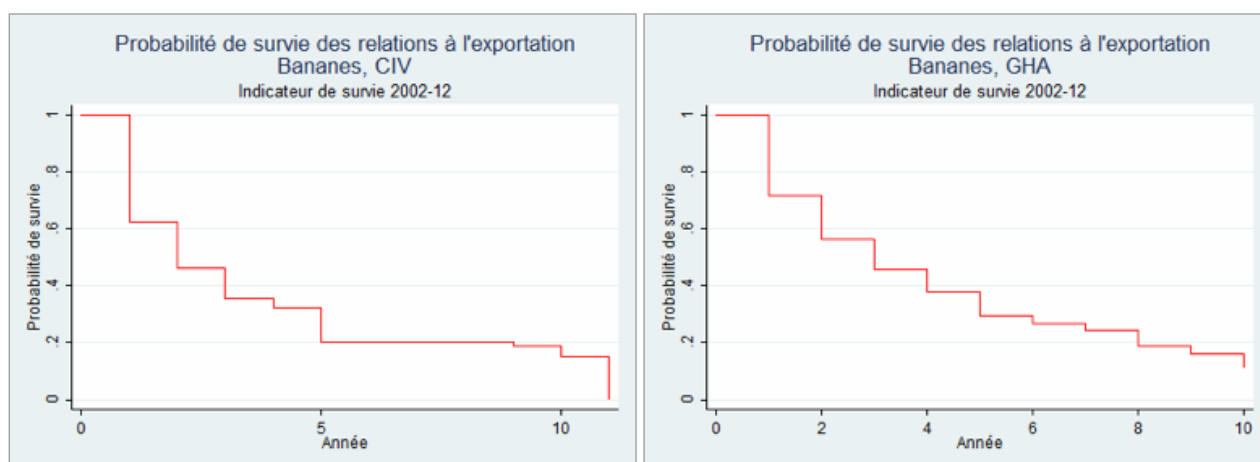
La probabilité de survie de la relation d'exportation de la banane de la Côte d'Ivoire jusqu'à la seconde année est de 46 pourcent, ce qui est assez satisfaisant. Cependant, la probabilité de la maintenir au-delà de 10 ans est de 15 pourcent : cependant, on a déjà une baisse conséquente depuis la 5e année (20 pourcent). Le Ghana est le pays qui présente la fonction de survie la plus satisfaisante et se place mieux que la Côte d'Ivoire. Avec 56 pourcent à la 2^e année, ce pays parvient à détenir de plus fortes probabilités de maintien et une évolution plus régulière dans le temps. Le Nigéria et le Mali démontrent des courbes de survie non significatives.

Graphique 13 : Partenaires de la Côte d'Ivoire pour les exportations de bananes



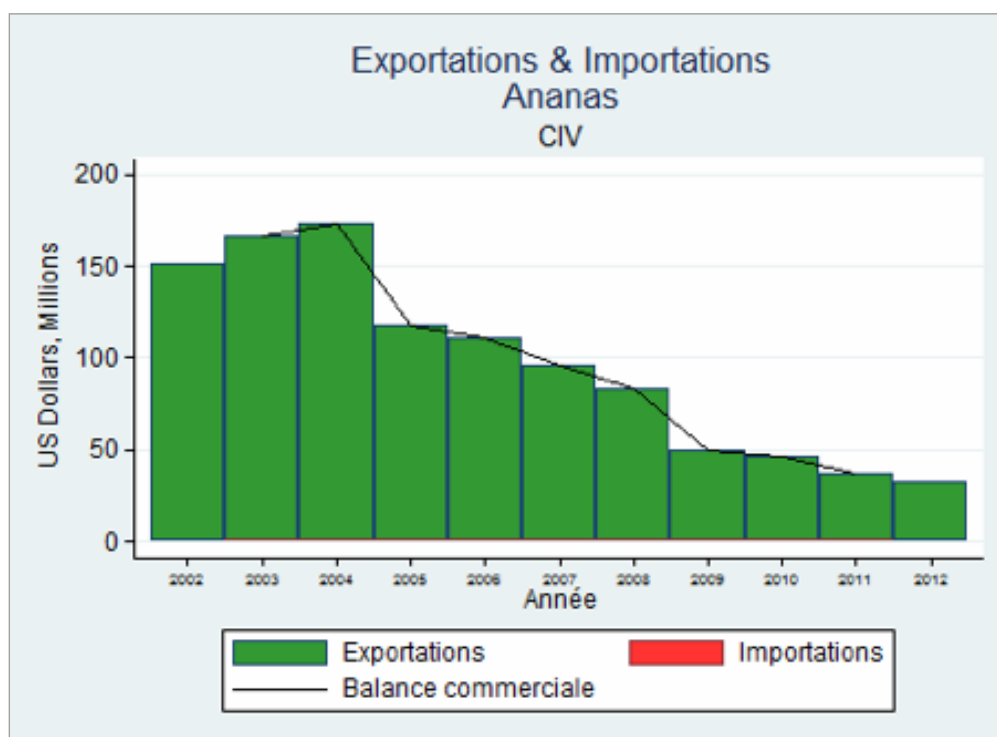
Source : ITC, TradeMap.

Graphique 14 : Durabilité des relations d'exportation pour la mangue (Côte d'Ivoire, Ghana)



Source : Calculs de l'ITC basées sur les données UN Comtrade.

Graphique 15 : Exportations et importations d'ananas, 2002-2012



Source : Calculs de l'ITC basées sur les données UN Comtrade.

PERFORMANCE À L'EXPORT : ANANAS

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS D'ANANAS

La Côte d'Ivoire est le principal exportateur de la CEDEAO. Ces exportations d'ananas de la Côte d'Ivoire s'élevaient à \$E.-U. 31,6 millions en 2012, soit une baisse annuelle de -20% depuis 2008. Cela est lié à la baisse de la production d'ananas, suite à la chute des surfaces de culture depuis 2001.

Elle reste tout de même le premier exportateur de la région, contribuant pour 89% des exportations d'ananas de la CEDEAO. En 2011, la Côte d'Ivoire a produit 60 000 tonnes d'ananas et exporté 40 700 tonnes environ, soit 68% de sa production.²²

Les principaux importateurs d'ananas en provenance de la Côte d'Ivoire sont la France, la Belgique et l'Allemagne, qui totalisent 78% des importations mondiales d'ananas de Côte d'Ivoire. Cependant, depuis 2008 la demande

22. Selon des sources nationales (point focal PACIR) : en 2011, la Côte d'Ivoire a produit 50 000 tonnes d'ananas et en a exporté 35 000 tonnes environ.

sur ces marchés décroît avec des taux de croissance annuelle respectifs de -17%, -20% et -23% (graphique 16).

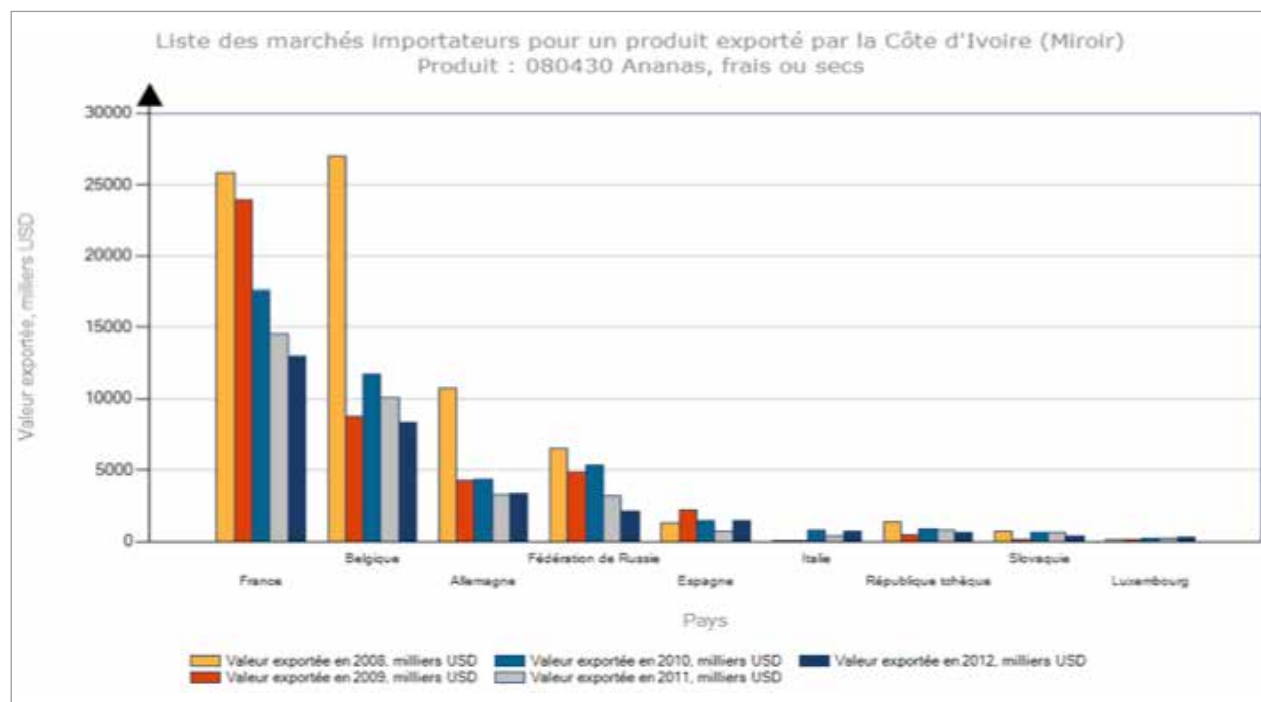
DURABILITÉ DES FLUX D'EXPORTATION

Concernant l'ananas, parmi les pays analysés, seulement deux pays sont positionnés de manière relativement satisfaisante, à savoir la Côte d'Ivoire et le Ghana.

La probabilité de survie de la relation d'exportation de l'ananas de la Côte d'Ivoire jusqu'à la seconde année est de 67 pourcent, contre 56 pourcent pour le Ghana. Jusqu'à la quatrième année, la Côte d'Ivoire se montre plus apte que le Ghana à maintenir ses relations d'exportation dans l'ananas : en revanche, dès la cinquième année, la tendance s'inverse (39 pourcent pour la Côte d'Ivoire, contre 44 pourcent pour le Ghana). De plus la probabilité que la Côte d'Ivoire maintienne ses relations d'exportation au-delà de 10 ans est de 23 %, contre 27 % pour le Ghana.

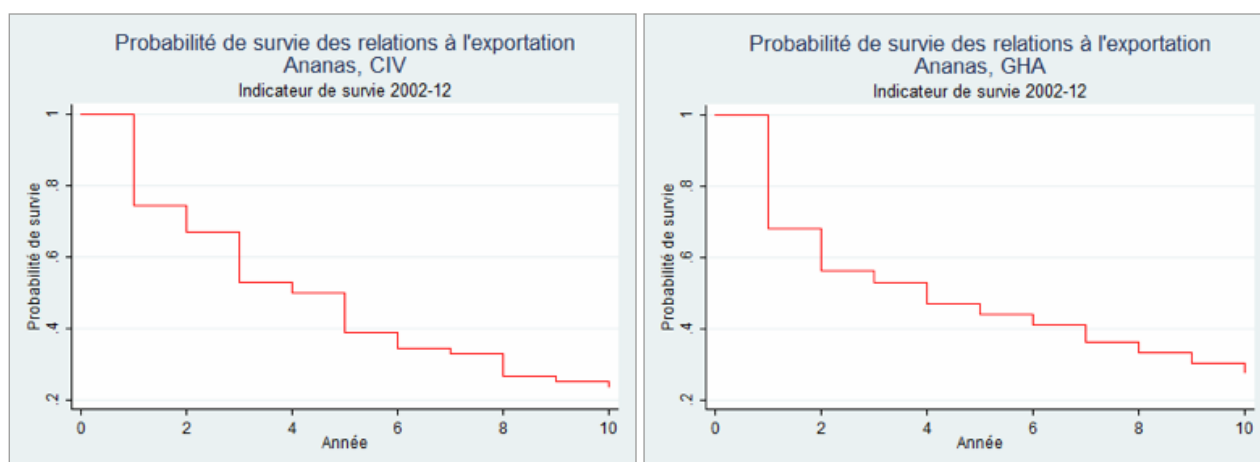
Ceci traduit à nouveau que la Côte d'Ivoire se montre la « plus » performante dans l'acquisition de nouveaux marchés, mais n'aurait pas atteint son potentiel optimum pour fidéliser à long terme ses partenaires.

Graphique 16 : Partenaires de la Côte d'Ivoire pour les exportations d'ananas



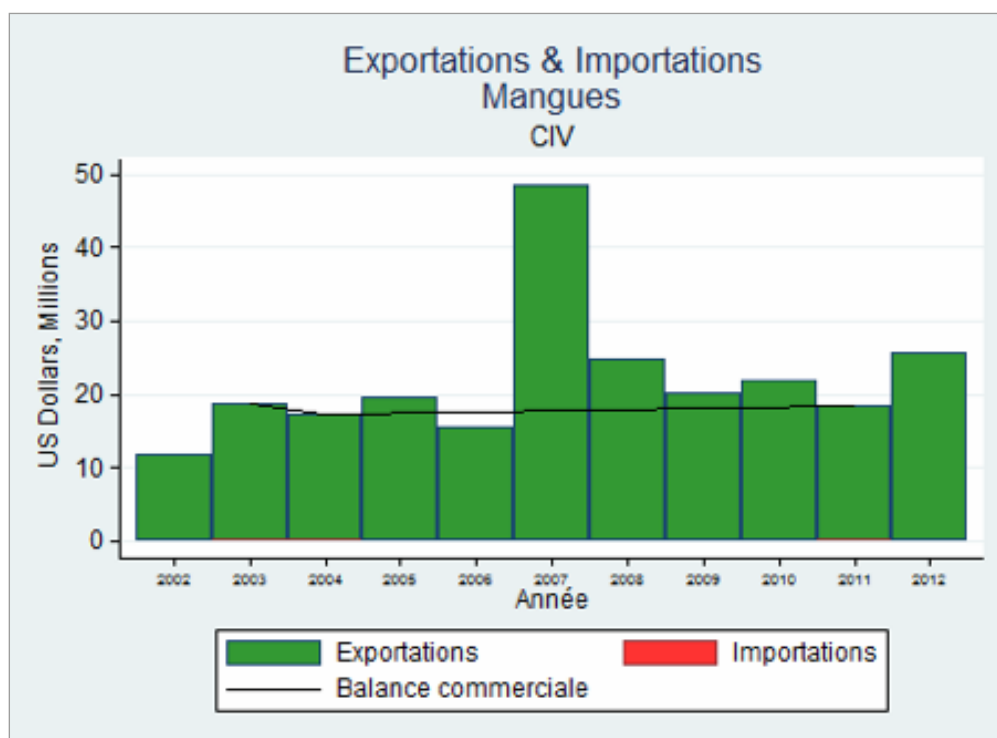
Source : ITC, TradeMap.

Graphique 17 : Durabilité des relations d'exportation pour la mangue (Côte d'Ivoire, Ghana)



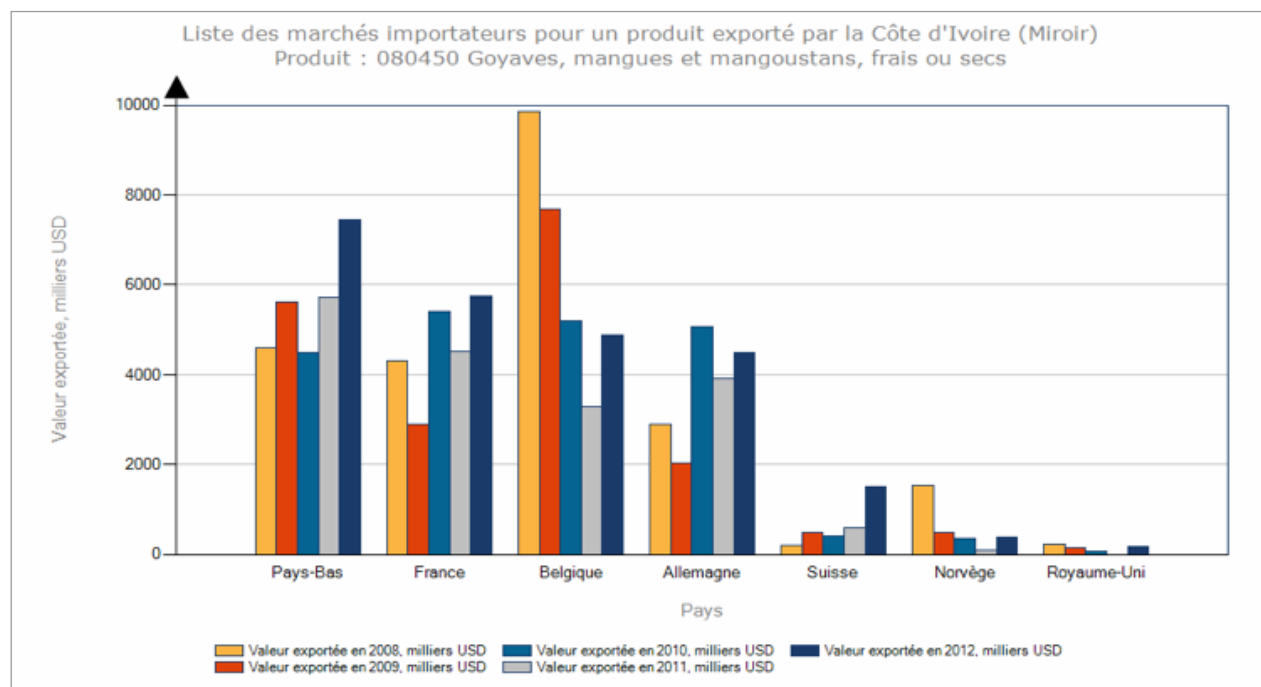
Source : Calculs de l'ITC basées sur les données UN Comtrade.

Graphique 18 : Exportations et importations de mangues, 2002-2012



Source : Calculs de l'ITC basées sur les données UN Comtrade.

Graphique 19 : Partenaires de la Côte d'Ivoire pour les exportations de mangues (SH 080450)



Source : ITC, TradeMap. Note : données directes d'importations des pays partenaires de la Côte d'Ivoire.

PERFORMANCE À L'EXPORT : MANGUE

La Côte d'Ivoire est en sixième position avec 45 703 tonnes produites en 2011, ce qui correspond à 3,2% de la production de la sous-région. Cependant, elle en est le premier exportateur. Ses exportations ont progressé de 9% en volume depuis 2008. En 2011, elle a exporté 13 244 tonnes, soit presque 30% de sa production. En 2012 sa valeur d'exportation mondiale atteignait les \$E.-U. 26812 milliers.

Elle exporte principalement vers l'UE, notamment les Pays-Bas, la France, la Belgique et l'Allemagne (graphique 19). La France était auparavant son premier partenaire pour les exportations de mangue. Mais la France a commencé à importer de moins en moins de mangues ivoiriennes alors que ses importations en provenance d'Espagne ont plus que quadruplé depuis 2008. Ses importations en volume en provenance du Pérou et d'Israël ont aussi fortement augmenté entre 2002 et 2003, sans doute pour compenser l'instabilité des approvisionnements ivoiriens suite à la crise politique ivoirienne qui débutait à ce moment-là.

Au total, la Côte d'Ivoire a exporté annuellement entre 12 000 à 20 000 tonnes de mangues. En raison des troubles socio-politiques et des problèmes d'acheminement des fruits du Nord vers le port d'embarquement situé au Sud, ces dernières années sont marquées par

une baisse des volumes exportés qui se situent autour de 8 000 tonnes.

Dans ces volumes exportés, l'Amélie représente encore environ 10% contre 25% il y a une dizaine d'années.

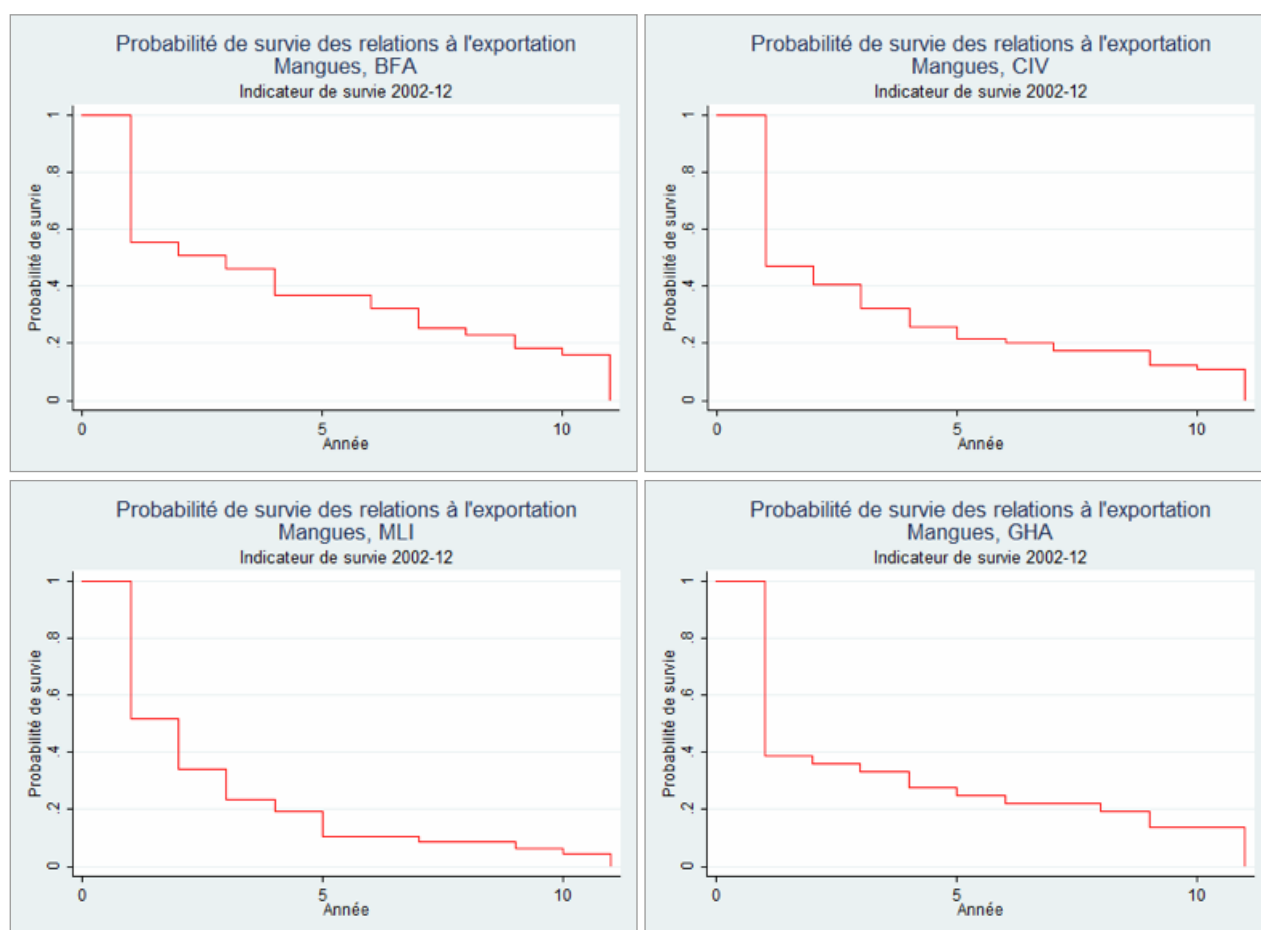
DURABILITÉ DES FLUX D'EXPORTATION

La probabilité qu'à la Côte d'Ivoire de maintenir ses relations d'exportation de mangue jusqu'à la seconde année est de 41 pourcent. La courbe de survie est globalement semblable à celle du Ghana, sauf à long terme où la probabilité est relativement basse (11 pourcent au-delà de 10 ans). A plus long terme, le Burkina Faso est le plus performant puisque la probabilité au-delà de 10 ans est de 19 pourcent. La courbe de survie de la Côte d'Ivoire se rapproche alors plus de celle du Mali qui performe moins bien dans le temps.

Le Ghana performe alors moins bien que la Côte d'Ivoire en début de période (probabilité de 36 pourcent à la 2^e année), mais parvient davantage à maintenir ses relations sur le long terme (probabilité de 14 pourcent au-delà de la 10^e année).

La Côte d'Ivoire laisse donc penser à une amélioration envisageable et possible sur le maintien de ses relations dans la mangue à long terme.

Graphique 20 : Durabilité des relations d'exportation pour la mangue (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Ghana)



Source : Calculs de l'ITC basées sur les données UN Comtrade.

INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE

Selon leur intervention dans le secteur fruit tropical, les institutions d'appui au commerce (IAC) peuvent être classées comme suit :

- Les institutions d'appui politique ;
- Les institutions d'appui commercial ;
- Les institutions de services aux entreprises ; et
- Les institutions de la société civile.

Les tableaux 15, 16 et 17, ci-dessous, présentent les principales IAC, les types de services offerts, et évalue l'importance de chaque IAC pour le secteur, son niveau de réactivité et ses ressources financières et humaines, selon les critères suivants : Faible (F) – Modéré (M) – Élevé (E). Cette évaluation permet d'analyser, entre autres, la consistance et l'efficacité des prestations des IAC selon la perspective des acteurs de la filière.



(cc) Reji.

INSTITUTIONS D'APPUI POLITIQUES

Elles représentent les principaux ministères et les autorités compétentes chargés d'influencer ou de mettre en œuvre des politiques au niveau national.

Tableau 15 : Présentation des institutions d'appui politique

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
Ministère de l'Agriculture (MINAGRI)	<ul style="list-style-type: none"> Définit la politique nationale de développement ; Participe aux négociations auprès de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour les questions liées à l'agriculture ; Homologue les pesticides, assure le contrôle et l'inspection phytosanitaire ; et Délivre les agréments d'exonération du matériel agricole. 	E	M	F
Ministère des Affaires étrangères (MAE)	Participe à la promotion des produits à travers leur service économique, en liaison avec le Ministère du Commerce.	E	F	F
Ministère de l'Intégration africaine et des ivoiriens de l'extérieur(MIAE)	Négocie les accords régionaux pour la facilitation des échanges (personnes et biens).	H	F	M
Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME (MCAPPME)	<ul style="list-style-type: none"> Définit la stratégie commerciale nationale ; Défend les intérêts des produits ivoiriens auprès des instances internationales ; Délivre les documents officiels d'import/export aux opérateurs économiques ; et Organise et participe aux foires. 	E	F	E
Ministère de l'Industrie et des mines (MIM)	<ul style="list-style-type: none"> Assure la promotion et l'appui institutionnel ; et Définit la politique industrielle de la Côte d'Ivoire. 	H	F	E
Douanes	Délivre tous les documents douaniers nécessaires à l'import et à l'export, ainsi que les attestations d'exonération et d'admission temporaire simplifiée.	E	E	E

Source : Ateliers de consultation de la SNE, 2013.

INSTITUTIONS D'APPUI COMMERCIAL

Il s'agit des institutions ou des organismes qui fournissent une large gamme de services liés au commerce, aussi bien au gouvernement qu'aux entreprises.

Tableau 16 : Présentation des institutions d'appui commercial

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
APEX-CI	<ul style="list-style-type: none"> • Contribue à la promotion des exportations et informe sur les opportunités d'affaire et les conditions d'accès aux marchés ; • Organise des foires et salons sur le plan national et sur les principaux marchés de destination en vue de la promotion du label Côte d'Ivoire ; et • Recherche de nouveaux marchés. 	E	E	E
OCAB/OBAMCI	<ul style="list-style-type: none"> • Mettent en œuvre la politique de production et d'exportation des fruits ; • Définissent le cahier des charges du contrôle qualité ; • Fournissent les informations sur les marchés et leurs caractéristiques ; • Négocient les moyens de transport ; • Défendent les intérêts des producteurs sur le problème de la fiscalité ; et • Représentent les producteurs auprès des bailleurs de fonds et des tutelles gouvernementales. 	E	E	F
FIRCA	<ul style="list-style-type: none"> • Finance les programmes de recherche et développement définis avec la filière ; • Conduit les expérimentations et les démonstrations relatives aux itinéraires techniques ; • Assure la formation professionnelle et l'organisation des OPA ; • Réalise des études sur la compétitivité du secteur ; et • Effectue diverses expérimentations sur les maladies et ravageurs, ainsi que sur l'utilisation des intrants. 	E	E	E
Côte d'Ivoire Normalisation (CODINORM)	Élaboration et promeut les normes de production et d'exportation (calibrage, qualité, emballage, transport).	M	M	E
Chambre de commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI)	Défend des intérêts des entreprises membres, et délivre des attestations de pesée.	F	F	E

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
Centre de promotion des investissements de Côte d'Ivoire (CEPICI)	Définit le Code des investissements de la Côte d'Ivoire et contrôle sa mise en œuvre.	F	F	E
OCPV	Fournissent les informations commerciales et assurent les formations.	F	F	F
Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire (ANOPACI)		M	M	F
Coopératives vivrières		M	M	M
Chambre d'agriculture		F	F	F
Phytosanitaire de Côte d'Ivoire (PHYTOCI)	Assure le traitement phytosanitaire.	E	E	E
PACOCI	Société de fabrication de palettes pour le stockage et le transport des fruits.	E	E	E
Confédération générale des entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI)	<ul style="list-style-type: none"> • Défend les intérêts des entreprises membres (fiscalité, environnement juridique et droit des affaires) ; et • Renforce les capacités. 	E	E	E
ANADER	Fournit l'assistance technique aux producteurs : formation – conseil.	M	M	M
Organisation professionnelle agricole (OPA – inclut les coopératives, OBAMCI, OCAB)	Fournit les informations et organise les formations sur les itinéraires techniques, les normes et la certification, et sur les critères de qualités.	E	M	M
Service national des marchés (SNM – France)	Fournit les informations sur les prix (CAF, prix rendu grandes surfaces) au niveau des régions.	F	F	E
Ivoirienne de technologie tropicale (I2T)	<ul style="list-style-type: none"> • Mène la recherche technologique ; • Conçoit et structure les unités agroindustrielles ; • Procède aux essais de fabrication de produits et sous-produits transformés ; et • Réalise les tests de conservation et de conditionnement. 	E	F	M
Laboratoire national d'appui au développement agricole (LANADA) ; universités (dont l'Institut national polytechnique Félix Houphouët-Boigny – INPHB)	Effectuent les analyses physicochimiques.	F	F	F

Source : Ateliers de consultation de la SNE, 2013.

INSTITUTIONS DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Ce sont des associations, ou leurs principaux représentants, qui fournissent des services commerciaux.

Tableau 17 : Présentation des institutions de services aux entreprises

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
SONACO, EMBACI	Fabriquent et vendent des emballages cartonnés.	E	E	E
ETIPACK	Fabrique des étiquettes.	E	E	E
SISEP, FILTISAC	Fabriquent des caisses plastiques.	E	E	E
Sociétés privées de transport	Assurent le transport terrestre.	E	E	E
AEL	Assurent le transport maritime par bateaux frigorifiques.	E	E	E
MSC, SDV, MAERSK LINE	Assurent le transport maritime par conteneurs frigorifiques.	E	E	E
Compagnies privées	Assurent le transport aérien.	F	F	F
SDV	Assurent le transport ferroviaire.	F	F	F
EOLIS, SDV	Assurent la manutention et le chargement des navires.	E	E	E
COLEACP, UE	<ul style="list-style-type: none"> Fournissent des informations sur les normes, la certification, les opportunités de marchés, et les prix ; et Organisent la formation des acteurs. 	E	E	E
Fruits Trop, Marchés Tropicaux	Fournit des informations sur les prix réalisés, les tendances du marché et la quantité par concurrence.	F	F	E
PIP - COLEACP	<ul style="list-style-type: none"> Fournit des informations sur l'utilisation raisonnée de pesticides ; et Organise la formation des producteurs sur traçabilité des itinéraires techniques. 	M	M	E
Webb Fontaine	<ul style="list-style-type: none"> Guichet unique du commerce extérieur chargé de la promotion des procédures douanières et du commerce extérieur ; Organise la formation aux procédures douanières et au commerce extérieur ; Analyse la valeur des marchandises. 	E	E	M
Veritas, SGS, ECOSSAIR	<ul style="list-style-type: none"> Délivrent les certificats EUREPGAP, TESCO, ISO 14001 ; et Contrôlent et déclarent les marchandises à l'export. 	F	F	E
Louis Dreyfus	Formule, fabrique et vend des engrais.	E	E	E
CALLIVOIRE, ALM-SOFACO	Vendent et distribuent des produits phytosanitaires importés.	E	E	E
CFAO	Vend du matériel agricole importé.	M	M	E
VITROPIC	Vend des vitroplants importés.	M	M	E

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
IVOIRE HELICO	Assure les traitements phytosanitaires contre la cercosporiose du bananier.	E	E	E
EOLIS, IVOIRE LOGISTIQUE, SDV	Assurent le transit des marchandises.	E	E	E
Bureau Veritas, SGS	Assurent le contrôle de qualité des fruits.	E	E	E

Source : Ateliers de consultation de la SNE, 2013.

INSTITUTIONS DE LA SOCIÉTÉ CIVILE

Ces institutions ne sont pas explicitement engagées dans des activités liées au commerce. Elles peuvent néanmoins être des leaders d'opinion, représentant des intérêts qui ont une incidence sur le potentiel d'exportation du pays et le développement socio-économique.

En dehors de la banane plantain, la production fruitière (ananas, banane et mangue) de la Côte d'Ivoire, s'opère au sein des deux associations faitières auxquelles sont affiliées les structures de production et d'exportation qui regroupent planteurs industriels et des planteurs individuels. Elle s'opère aussi dans un contexte de désengagement de l'État et de responsabilisation des opérateurs privés. Les missions principales de ces deux associations faitières sont, entre autres, l'organisation de la production, du transport et de la commercialisation, l'assistance technique aux producteurs, le contrôle de la qualité au départ et à l'arrivée, la promotion de l'origine ivoirienne, la représentation auprès des pouvoirs publics et des partenaires au développement, et la recherche de financement.

L'analyse des IAC montre que les institutions administratives ont un rôle bien perçu par les opérateurs du secteur privé des fruits tropicaux, et qu'il en va de même pour les institutions d'appui commercial et de services. Cependant, toujours selon la perception du secteur privé, la réactivité de la plupart des structures administratives reste faible.

Au regard de ce qui précède, il serait souhaitable, d'une part, d'instituer au sein de ces IAC administratives des services spécialisés qui servent de point focal pour le secteur privé, et d'autre part, d'organiser des journées nationales de promotion du secteur des fruits tropicaux, avec la participation de l'ensemble des IAC et des partenaires techniques et financiers.

Les IAC comme l'APEX-CI, l'ANADER, le FIRCA et les associations faitières méritent d'être appuyées financièrement et techniquement afin de mieux remplir leur mission d'encadrement auprès des opérateurs des filières fruitières.

Tableau 18 : Présentation des institutions de la société civile

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
BIO-SCIENCE/ Universités	Assurent la recherche et développement de nouveaux produits, procédés de transformation, et de conditionnement ; Évaluent la qualité des produits ; et Participent à l'amélioration et la création variétale, et à l'amélioration des techniques de production agricole.	F	F	M

Source : Ateliers de consultation de la SNE, 2013.

Tableau 19 : Perception des institutions d'appui au commerce par les acteurs du secteur fruits tropicaux : analyse de l'influence et de la capacité des IAC

		Niveau de capacité à répondre aux besoins du secteur	
		Bas	Haut
Niveau d'influence sur le secteur	Haut	Ministère des Affaires étrangères, institutions administratives, Ministère de l'Agriculture, Ministère du Commerce, Ministère de l'Intégration, Ministère de l'Industrie, SISEP/FILTISAC, AEL, MSC/SDV/MAERSK LINE, PIP/COLEACP, I2T, OCAB, OBAMCI	Douanes (Ministère de l'Économie et des finances), OPA (OBAMCI/OCAB), APEX-CI, FIRCA, PHYTOCI, PACOCI, SONACO/ EMBACI, ETIPACK, SISEP/FILTISAC, AEL, MSC/SDV/MAERSK LINE, Louis Dreyfus, CALLIVOIRE/ALM/SOFAC, Ivoire Hélico, EOLIS, Bureau Veritas/SGS, PIP/COLEACP, CGECI, FIRCA
	Bas	CCI-CI, OCPV, Chambre d'Agriculture, CCI-CI, Compagnies aériennes, LANADA, CEPICI, Huit top, SDV, CFAO	Coopératives de production, VITROPIC, CODINORM, ANADER, ANOPACI

Source : Ateliers de consultation de la SNE, 2013.

Tableau 20 : Répartition des financements MAB de l'UE par activité pour la Côte d'Ivoire (en euros)

Activités	1ère convention (2013)	2ème convention (2014)	Total
Subventions / compétitivité	20 000 000	0	20 000 000
Campements	4 000 000	4 200 000	8 200 000
Plantations villageoises	9 150 000	0	9 150 000
Marché régional	537 500	312 500	1 000 000
Environnement	550 000	1 450 000	2 000 000
Audit / évaluation	400 000	0	400 000
Appui institutionnel	2 050 000	0	2 050 000
Visibilité	100 000	0	100 000
Imprévus	1 250 000	750 000	2 000 000
TOTAL	38 037 500	6 712 500	44 760 000

Source : Rapport d'activité 2013 de l'OBAMCI.

POLITIQUES ET INITIATIVES DE DÉVELOPPEMENT

Sur la demande des autorités ivoiriennes et du secteur privé, le secteur fruitier a bénéficié de plusieurs financements, principalement en provenance de l'Union européenne.

FILIÈRE BANANE

Quatre programmes d'appui à la filière banane sont financés par l'Union européenne :

- Les Dispositifs d'obligations mutuelles (DOM) 1993 et 1995, finançant la reconstruction du quai fruitier, la réfection des pistes en plantation, et l'électrification des sites de production ;
- L'Assistance technique et financière (ATF) de 1994 et 1995, destinée à l'amélioration de l'outil de production ;

- Les ATF de 2000 à 2008, qui ont visé la mise à niveau des plantations, l'amélioration du cadre de vie, de la chaîne de froid, de la traçabilité et de l'environnement ; et
- Les Mesures d'accompagnement bananes (MAB) dont les modalités de mise en œuvre sont en cours depuis mi-2013.

Ces derniers financements d'un montant de € 45 millions, dont la Côte d'Ivoire vient de bénéficier, prendront en compte les aspects de production, d'environnement, de société, d'insertion et d'appui aux petits planteurs de banane dessert, et de diversification des marchés régionaux et sous régionaux.

FILIÈRE BANANE PLANTAIN

Le Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (WAAPP), financé par la Banque mondiale, permet à la Côte d'Ivoire de bénéficier d'un appui pour développer la production et la multiplication de matériaux végétaux, la conservation des bananes, et la mise en place de plateformes de commercialisation des bananes plantains dans les zones de production.

FILIÈRE ANANAS

Le programme d'appui à la filière ananas de 1995 à 2002, financé par l'UE dans le cadre du 7ème Fonds européen de développement (FED), a permis d'augmenter les volumes exportés de 140 000 tonnes en 1994 à 213 000 tonnes en 2001.

FILIÈRE MANGUE

Le Projet de promotion et de diversification des exportations agricoles (PPDEA) a permis à la filière mangue de faire des progrès spectaculaires. La filière mangue reste cependant à ce jour sans support direct de l'État et des partenaires de développement.

CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ

L'élaboration d'une stratégie d'exportation efficace doit répondre à un large ensemble de contraintes, qui incluent de nombreux facteurs importants pour la compétitivité d'un pays.

Cette approche intégrée est illustrée par l'analyse des quatre rouages, qui montre les aspects importants de la compétitivité à prendre en considération dans le pays – la capacité des entreprises à fournir des biens et services, la qualité de l'environnement des affaires, et l'impact sur le développement des échanges commerciaux – mais également à l'extérieur de ce dernier, afin d'identifier les contraintes au développement des exportations et les opportunités potentielles à développer.

Les quatre rouages sont :

- **La capacité d'approvisionnement**, qui influe sur les capacités de production, et inclut des défis tels que l'accès aux compétences, la technologie, la capacité à se diversifier, et le développement de produits à valeur ajoutée.
- **La qualité de l'environnement des affaires**, qui englobe des questions liées aux coûts de transactions, à la réglementation, aux procédures d'exportations,



(cc) CIAT.

aux infrastructures, aux coûts de certification, à l'accès à l'information et aux crédits, et les assurances des exportations.

- **L'entrée sur les marchés**, qui inclut les problèmes d'accès aux marchés, les normes techniques, le développement et la diversification des marchés, et la promotion à l'exportation.

L'analyse présente les principales contraintes qui constituent aussi les principaux goulets d'étranglement freinant la compétitivité à l'export du secteur du coton de Côte d'Ivoire. Le quatrième rouage examine les questions qui réduisent les impacts socio-économiques des exportations en faveur de la population dans son ensemble.

- **Le développement** comprend la réduction de la pauvreté, l'inclusion des femmes et des jeunes, l'environnement et l'intégration régionale.

Les contraintes identifiées ci-dessous sont issues de l'atelier de la 2^{ème} consultation qui s'est déroulé à Abidjan le 5 septembre 2013, et elles ont été consolidées par des analyses supplémentaires au travers d'enquêtes, d'entretiens et d'un travail de recherche documentaire.

CONTRAINTES LIÉES À LA CAPACITÉ D'APPROVISIONNEMENT

ENCADRÉ 2 : Aperçu des contraintes liées à la capacité d'approvisionnements du secteur

- Le lien entre la recherche et le développement est faible.
- Des problèmes sont liés à l'acquisition des intrants (engrais, produits phytosanitaires, carburant etc.).
- L'acquisition de matériel végétal performant (cas de la filière ananas) est difficile.
- L'accès à la certification des plantations est difficile.
- L'acquisition du matériel agricole est difficile, et la mécanisation insuffisante.
- Les zones de production sont soumises à une pression foncière.
- Il n'existe pas de système de crédit agricole adapté.
- Les techniques culturales sont mal connues des petits producteurs.
- La conservation des fruits et le respect de la chaîne de froid connaissent des difficultés.
- Les unités de transformation sont insuffisantes.
- Les processus de transformation sont mal connus.
- Certains facteurs (emballage, électricité, fuel et autres intrants) ont un coût élevé.

Le lien entre la recherche et le développement est faible.

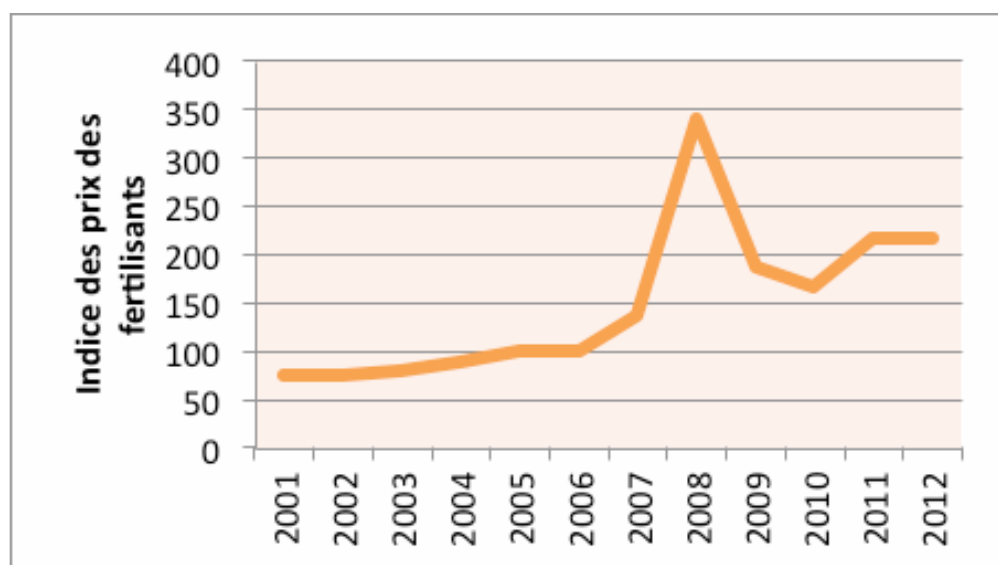
L'origine des problèmes affectant la productivité et la qualité de la production à l'export est le manque de relation étroite entre les structures de développement et la recherche. Les conséquences d'une telle situation sont multiples.

Les producteurs n'ont pas connaissance des résultats du travail des chercheurs, qui pourraient leur permettre d'améliorer les techniques culturales et de respecter ainsi les bonnes pratiques agricoles.

Le renforcement des liens entre ces deux acteurs passe, d'une part par l'instauration de cadres de concertation, ou « journées des fruits », auxquelles seront associés les institutions publiques et privées, et tous les autres acteurs de la chaîne de valeur, et d'autre part par la signature de conventions sur les programmes de recherche, validés par les opérateurs.

Ces programmes pourraient porter sur l'identification des meilleures variétés, l'utilisation raisonnée des intrants et produits phytosanitaires, la lutte contre les maladies, la définition d'itinéraires techniques appropriés, les techniques d'irrigation et de drainage, les techniques de traitement de récolte, de transport, de conservation et de transformation des fruits.

Graphique 21 : Évolution des prix sur le marché des engrais



Source : Base de données de la Banque mondiale sur les prix des matières premières, août 2013.

Des problèmes sont liés à l'acquisition des intrants (engrais, produits phytosanitaires, carburant etc.)

L'acquisition des intrants (engrais et produits phytosanitaires) représente un goulet d'étranglement significatif pour les producteurs ivoiriens. En effet, les coûts pour les producteurs sont élevés en raison des frais d'importation et de nombreuses taxes douanières. De plus, ces dernières années, on note une forte augmentation des prix sur le marché des engrais. Comme illustré dans le graphique 21, d'une base de 100 en 2005, l'indice des prix des fertilisants sur le marché mondial est passé à 340 en 2008. Même si l'on constate depuis une tendance à la baisse, cet indice était encore à plus de 216 en 2012.

Par ailleurs, le manque de mutualisation des achats d'intrants limite le pouvoir de négociation des producteurs, et les empêche de bénéficier d'avantages en matière de coûts. De plus, les petits producteurs et leurs coopératives n'ont pas la capacité organisationnelle ni les informations pour bénéficier des mesures de défiscalisation prises par l'État. Outre le manque d'information, ils manquent aussi des capacités techniques et d'assistance pour présenter des dossiers en bonne et due forme aux administrations compétentes.

L'acquisition de matériel végétal performant (cas de la filière ananas) est difficile.

Ces difficultés sont consécutives à l'absence d'opérateurs spécialisés dans la production de matériel végétal performant. Les producteurs, notamment ceux de l'ananas, utilisent le même matériel végétal depuis plusieurs décennies, matériel qui a perdu beaucoup de ses qualités génétiques.

Cette situation est due à la faible collaboration entre la recherche (CNRA) et les structures de production, ce qui empêche d'initier des programmes de recherche sur les nouvelles variétés et sur du matériel végétal productif.

L'accès à la certification des plantations est difficile.

Ce problème est lié à plusieurs facteurs dont :

- Le manque d'information (méconnaissance par les petits producteurs de la plupart des référentiels privés et publics imposés par les marchés) ;
- Le coût élevé du processus de la certification des systèmes de production ;
- L'inexistence de structure de conseil technique, notamment dans les groupements de petits producteurs ; et

- L'insuffisance d'information sur les procédures d'éligibilité à ces référentiels, et sur la nécessité même de la certification.

L'acquisition du matériel agricole est difficile, et la mécanisation insuffisante.

Les cultures fruitières, et en particulier la banane, l'ananas et la mangue, nécessitent l'utilisation d'un matériel de mécanisation pour la conduite des exploitations. Le coût des équipements étant élevé, le gouvernement a décidé de détaxer l'équipement agricole, afin de le rendre accessible pour les producteurs. Malheureusement, les procédures de détaxations sont lourdes et contraignantes.

En outre, en l'absence d'un système de crédit structuré à court et à long termes auprès des banques, l'acquisition du matériel agricole reste toujours une difficulté majeure pour les coopératives de petits producteurs.

Les zones de production sont soumises à une pression foncière.

Pour des raisons de rentabilité économique, les productions fruitières, et plus particulièrement la banane et l'ananas, sont situées dans un rayon de moins de 180 kilomètres autour du port d'Abidjan. Dans cet espace géographique, marqué par l'urbanisation rapide et le développement spectaculaire d'autres cultures plus rentables, la pression foncière se pose avec acuité (les cultures de l'hévéa et du palmier à huile sécurisent mieux le revenu des planteurs et emploient moins de main-d'œuvre).

Les coûts de location de la terre sont aujourd'hui extrêmement élevés, et cela entrave la compétitivité des productions fruitières.

Il n'existe pas de système de crédit agricole adapté.

Le crédit agricole a été l'une des politiques du gouvernement dans les années qui ont suivi l'indépendance en 1960, mis en place afin de soutenir les ambitieux programmes de développement agricole.

Toutefois, ce modèle a montré ses limites, à tel point que l'organisme étatique qu'était la Banque nationale de développement agricole (BNDA), a été dissout avec un énorme portefeuille d'impayés.

De nos jours, la question du crédit agricole reste entièrement posée, et doit répondre à des problèmes cruciaux :

- Les producteurs n'ont pas suffisamment de garanties à présenter aux banques ;
- Les banques commerciales pratiquent des taux d'intérêt élevés ;
- Les prêts ne peuvent être garantis par des titres de propriété qui sont inexistantes ; et
- La situation géographique des plantations et l'identification des exploitants sont en elles-mêmes problématiques (registres du cadastre).

Par ailleurs, la frilosité ou la fébrilité des banques commerciales s'expliquent aussi par les incertitudes en matière de production agricole, de manière générale, mais encore plus particulièrement pour les fruits qui sont des produits périssables et dont les prix de vente sont volatiles sur le marché. En effet, il n'existe pas de prix garanti aux producteurs.

Les techniques culturales sont mal connues des petits producteurs.

Cette situation est liée à l'insuffisance d'information sur les résultats disponibles de la recherche et les bonnes pratiques agricoles ; et l'insuffisance de l'implication des structures de recherche dans le secteur qui, elles-mêmes, ont des difficultés pour diffuser les résultats acquis et disponibles.

La conservation des fruits et le respect de la chaîne de froid connaissent des difficultés.

Les capacités de conservation et de chaîne de froid sont indispensables pour garantir la qualité des fruits à l'export. Cependant, on note une insuffisance des infrastructures de conservation et de transport dans les zones de production et dans la chaîne d'exportation, notamment pour l'ananas et la mangue, et ce, en raison de leur coût élevé.

Les unités de transformation sont insuffisantes.

La transformation est une nécessité pour donner de la valeur à la production et à l'exportation des fruits tropicaux. Les expériences menées en Côte d'Ivoire, à partir des grandes unités de transformation, ont montré leurs limites par le passé. L'insuffisance des unités de transformation est consécutive :

- Au coût élevé du matériel de transformation ;
- Au prix d'achat aux producteurs non attractifs ; et
- À l'absence d'initiatives privées dans le secteur des fruits.

Les processus de transformation sont mal connus.

Cette méconnaissance est due :

- Au manque d'information sur les nouvelles technologies existantes ; et
- À l'absence d'information sur les besoins des marchés en produits transformés.

Certains facteurs (emballage, électricité, fuel et autres intrants) ont un coût élevé.

La majeure partie des facteurs de production, tels que les engrais chimiques, les produits phytosanitaires et les emballages (et les matières premières utilisées pour leur fabrication), sont importés. Les droits de douane appliqués à ces facteurs accablent leur coût sur le marché national, et influent donc négativement le coût de revient et la rentabilité des exportations.

Par ailleurs, un conflit de qualité existe entre les bananes de catégorie II, vendues emballées, et les écarts de triage vendus en vrac comme l'indique la photo ci-dessous, montrant le déchargement de banane dessert conditionnée en vrac sur le marché KATAKO, au Niger



Source : Étude de diversification des marchés d'exportation de la banane dans la sous-région – juillet 2007

CONTRAINTES LIÉES À LA QUALITÉ DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

ENCADRÉ 3 : Aperçu des contraintes liées à la qualité de l'environnement des affaires

- Les coûts du transport (terrestre, maritime et aérien) sont élevés.
- Il est difficile de bénéficier des avantages accordés par l'État.
- L'accès aux informations du marché est difficile.
- Les marchés de la CEDEAO manquent d'organisation.
- Les transferts monétaires dans la sous-région (CEDEAO) sont difficiles.
- L'accès à certains documents administratifs exigés pour l'exportation est difficile.
- La contractualisation des relations entre vendeurs et acheteurs est insuffisante.
- La signature de l'accord régional sur les APE présente des difficultés.

Les coûts du transport (terrestre, maritime et aérien) sont élevés.

Au niveau national, le coût du transport terrestre des zones de production vers les ports d'embarquement (ports maritimes et aériens) sont très élevés, en raison des tracasseries routières et du coût du carburant.

Au niveau international, la Côte d'Ivoire ne dispose pas d'une flotte maritime ou aérienne nationale. Le transport des fruits vers les marchés internationaux s'opèrent donc par le biais des compagnies étrangères. Celles-ci fixent des coûts de transport élevés, qui freinent la compétitivité des exportations de la filière fruits tropicaux de Côte d'Ivoire.

Selon certaines informations, la fixation du coût de transport par ces compagnies est intimement liée à la fluctuation du fuel (exprimée en dollar des États-Unis), et ces dernières années la parité euro/dollar sur le coût du transport n'est pas en faveur des exportations de la Côte d'Ivoire.

Les exportateurs font également face aux faux frais abusifs, notamment dans le cadre du commerce régional, qui renchérissent les trajets en camion (environ 35% des frais d'approche pour le Mali et le Burkina, jusqu'à 62% pour le Niger) ; ils sont perçus pour une grande partie en Côte d'Ivoire, mais aussi dans les pays de transit et de destination.

Il est difficile pour les opérateurs économiques de bénéficier des avantages accordés par l'État (TVA et défiscalisation d'intrants).

L'État a mis en place des mesures pour aider les entreprises à être compétitives. Ces mesures concernent notamment la défiscalisation de certains facteurs de production (engrais, cornières, etc.), l'exonération de la TVA sur les équipements agricoles et autres intrants, et l'admission temporaire de certains intrants dont l'emballage.

En dépit de ces mesures incitatives à l'investissement, force est de constater des entraves liées à sa mise en œuvre, du fait de la lourdeur des procédures administratives.

Par ailleurs, la faiblesse d'organisation des entreprises professionnelles agricoles du secteur ne leur permet pas de faire bénéficier des avantages de ces mesures à leurs membres.

Les marchés de la CEDEAO manquent d'organisation.

Au regard de son potentiel (400 millions de consommateurs), le marché de la CEDEAO constitue un débouché important pour la production fruitière ivoirienne. Toutefois, ce marché pêche par son inorganisation, tant par les acteurs qui l'animent que par le très faible niveau d'équipement (chambres froides) et de logistique (camions frigorifiques pour le transport des fruits entre les États).

En outre, l'absence de cadre de concertation entre les acteurs du marché CEDEAO ne permet pas de connaître les besoins réels de consommation, les prix pratiqués et les exigences normatives et de qualité des fruits.

Les transferts monétaires entre les banques de la sous-région (CEDEAO) sont difficiles.

Le manque d'harmonisation du mécanisme de transfert de fonds entre les pays de la sous-région rend difficile les transactions financières. Il allonge les délais de paiement entre opérateurs, ce qui a un impact négatif sur le développement du commerce régional. Cette situation est encore plus grave pour les pays de la CEDEAO qui n'utilisent pas encore le franc CFA.

L'accès à certains documents administratifs exigés pour l'exportation est difficile.

Plusieurs IAC (APEX-CI, MCAPPME, CCI-CI, MINAGRI, douanes, banques, etc.) interviennent dans la délivrance des documents administratifs exigés pour l'exportation des fruits. Cela alourdit considérablement le processus.

d'exportation, ce qui est fortement préjudiciable pour les produits périssables.

La contractualisation des relations entre vendeurs et acheteurs est insuffisante : le rapport de force toujours en faveur de l'acheteur.

Les relations entre les exportateurs de fruits et leurs partenaires des marchés de destination ne font pas toujours l'objet de contrats formels qui engagent leurs responsabilités réciproques. Cette situation engendre souvent des relations conflictuelles, tant au niveau du respect des exigences du marché, qu'au niveau des prix de vente pratiques (généralement les comptes de vente présentés ne reflètent pas toujours la réalité des ventes). Le cas de l'ananas frais en est une parfaite illustration.

Difficulté de signature de l'accord régional (CEDEAO/UEMOA) sur les APE

A ce jour, l'intérêt des APE régional n'est pas partagé par tous les États de l'espace économique CEDEAO/UEMOA ; certains États craignant des conséquences néfastes de cet accord sur leurs économies s'il venait à être signé ou appliqué.

La principale divergence vient du fait que les pays de la CEDEAO sont classés en deux catégories à savoir : les non PMA (Pays moins avancés) (Côte d'Ivoire, Ghana, Cameroun et Nigéria) et les pays moins avancés (PMA) constitués des autres pays de la CEDEAO. Ces groupes de pays n'ont pas la même perception de la nécessité de l'APE. En effet, selon l'Accord, les PMA bénéficient de la clause « TOUT SAUF LES ARMES » pour l'accès de leurs marchandises sur le marché de l'UE : ils peuvent donc librement tout exporter, sauf les armes.

Pour les non-PMA, si cet accord n'est pas signé, les conséquences seraient dramatiques pour leurs économies. Trois de ces pays sont producteurs de bananes. Ils doivent donc exporter sur les marchés de l'Union européenne en payant des droits de douane prohibitifs dont ils seraient exonérés par l'Accord, ce qui se traduit par un manque de compétitivité, et le risque à terme de voir disparaître la filière, avec les conséquences socio-économiques qui en découleraient.

CONTRAINTES LIÉES À L'ENTRÉE SUR LES MARCHÉS RÉGIONAUX ET INTERNATIONAUX

ENCADRÉ 4 : Aperçu des contraintes liées à l'entrée sur les marchés régionaux et internationaux

- L'accès aux informations du marché est difficile.
- Les connaissances en termes de mécanismes et d'exigences des marchés sont insuffisantes.
- Les infrastructures logistiques sur les marchés de la CEDEAO sont insuffisantes.
- Les acteurs sur les marchés (CEDEAO) ne sont pas assez organisés.
- Les relations contractuelles entre acheteurs et vendeurs (exportateurs) sont insuffisantes ou difficiles.
- Les référentiels et directives sur les marchés internationaux sont multiples.
- La promotion des fruits sur les marchés est insuffisante.

L'accès aux informations du marché est difficile.

L'accès aux informations des différents marchés de destination est une priorité pour les exportateurs, afin d'adapter l'offre à la demande, de respecter les exigences normatives et de certification, et de connaître le prix de vente en temps réel. Malheureusement, l'absence d'une structure d'interface professionnelle adéquate, structurée et équipée en conséquence pour jouer ce rôle, constitue un handicap majeur.

Par ailleurs, la méconnaissance par certains opérateurs de la filière des missions assignées aux IAC, et l'absence de cadre de concertation entre les opérateurs et les IAC, ne leur permettent pas d'avoir des informations utiles dans des délais acceptables. On remarque également un déficit de souscription ou d'abonnements aux revues des institutions spécialisées qui analysent les principaux marchés fruitiers.

Les connaissances en termes de mécanismes et d'exigences des marchés sont insuffisantes.

De façon générale, l'exploitation des différents marchés ne fait pas l'objet d'une prospection et d'une étude de marché préalable. Cela se traduit par le manque de connaissance des mécanismes de fonctionnement de ces marchés, leurs exigences, leurs capacités, etc. Cette situation fragilise les opérateurs qui y opèrent.

Les infrastructures logistiques sur les marchés de la CEDEAO sont insuffisantes.

Comme indiqué dans les paragraphes précédents, le marché de la CEDEAO constitue un véritable débouché pour les exportations ivoiriennes.

Cependant, l'absence d'infrastructure de conservation, tant au niveau national que dans la sous-région, constitue un handicap majeur au développement intracommunautaire.

Par ailleurs, l'absence de logistique de transport appropriée ne permet pas d'acheminer les productions vers les marchés de la CEDEAO, en leur assurant une durée de vie élevée dans la chaîne de valeur. Cela affecte négativement la qualité des produits mis sur les marchés.

Les acteurs sur les marchés (CEDEAO) ne sont pas assez organisés.

La faiblesse fondamentale de ce marché reste le manque de normalisation des productions fruitières qui circulent au sein de l'espace communautaire, notamment en matière de :

- Absence de normes ou de standards de qualité ; et
- Pluralité des types d'emballage.

On note également le nombre peu élevé d'organisations regroupant les acteurs du secteur fruitier, tant au niveau de la production que de la commercialisation. Par ailleurs, si le nombre est peu élevé au niveau national, il est nul au niveau de la sous-région.

Les relations contractuelles entre acheteurs et vendeurs (exportateurs) sont insuffisantes ou difficiles.

On note une faible connaissance du cadre juridique régional et international de certains opérateurs et de leurs organisations. Cela résulte du manque de formation et d'appui de la plupart des acteurs du secteur fruitier.

Le fait que les exportateurs soient plus nombreux face à un nombre réduit de vendeurs fragilise les opérations de contractualisation. Profitant d'un monopole de fait, le vendeur est toujours en situation de force durant les négociations.

Les référentiels et directives sur les marchés internationaux sont multiples.

Pour assurer la protection de leurs consommateurs, les grandes structures de distribution des marchés internationaux ont développé ces dernières années une multiplicité de normes et de référentiels, à présent imposés aux exportateurs désireux de pénétrer ces marchés.

Au regard des investissements à réaliser pour respecter ces exigences, et qui plus est doivent pour la plupart être actualisées tous les deux ans, les exportateurs sont confrontés à un problème de financement.

La promotion des fruits sur les marchés est insuffisante.

Afin de conquérir de nouveaux marchés et consommateurs, de consolider la position des exportations ivoiriennes sur les marchés traditionnels, et de diffuser une meilleure connaissance des produits de Côte d'Ivoire, des actions promotionnelles significatives sont indispensables. Or ces actions nécessitent des budgets importants pour leur mise en œuvre, en raison de :

- Du coût élevé des actions publicitaires et promotionnelles ;
- De la multiplicité des marques d'une même origine ;
- De l'absence de label national ; et
- De l'absence de politique promotionnelle.

CONTRAINTES SOCIO-ÉCONOMIQUES ET ENVIRONNEMENTALES

ENCADRÉ 5 : Aperçu des contraintes socio-économiques et environnementales

- Les conditions de vie des travailleurs dans les plantations et campements de banane sont difficiles et ne favorisent pas le développement social.
- Les infrastructures pour les populations des plantations sont limitées.
- Les populations rencontrent de nombreuses contraintes dans l'exécution de leurs activités.

Les conditions de vie des travailleurs dans les plantations et campements de banane sont difficiles et ne favorisent pas le développement social.

On compte en moyenne 3,6 personnes par ménage. Le type de logement le plus répandu dans les campements de plantation de banane, communément appelé « entrée-coucher », est constitué d'une seule pièce. Il représente 75,3 % des logements pour l'ensemble des zones, avec un taux moyen d'occupation de 2,9 personnes. Dans de telles conditions, l'intimité des ouvriers n'est pas garantie. Aussi, de nombreux ouvriers essaient d'agrandir les locaux qui leur sont alloués, afin de créer des pièces supplémentaires et répondre à l'accroissement de la taille de leur ménage.

Au niveau de l'approvisionnement en eau potable, l'analyse par zone de production montre que la pompe publique et le robinet commun sont actuellement les deux principales sources de ravitaillement en eau. Sur fonds propres, puis sur financements de l'ATF, la totalité des campements ont bénéficié d'adduction en eau potable. De ce fait, le mode d'approvisionnement à travers les puits est à l'abandon. En revanche, contrairement à l'eau, l'électricité en tant que source d'éclairage n'est pas accessible à une large proportion de ménages des campements.

Pour ce qui est de la gestion des ordures et des eaux usées, les données recueillies auprès des ménages font ressortir le manque de politique dans ces domaines.

Les infrastructures pour les populations des plantations sont limitées (plantations de banane dessert notamment).

La particularité de ces campements est qu'ils sont peuplés majoritairement de jeunes enfants, d'adultes dans la force de l'âge, et de femmes en âge de procréer. Cela implique la mise à disposition d'infrastructures spécifiques, telles que des écoles maternelles et primaires, des terrains de football, des maternités et des marchés.

Malheureusement, beaucoup de campements ne disposent pas d'infrastructures scolaires. On note toutefois que plusieurs plantations organisent le transport des enfants vers les écoles les plus proches. Concernant les structures sanitaires, chaque site en dispose, mais l'état et les capacités d'accueil, ainsi que la présence de personnel soignant et de matériels de premiers soins, varient d'un site de plantation à l'autre. De plus, le service d'ambulance pour référer les patients graves vers des structures plus appropriées est souvent absent.

Malgré l'aide apportée par l'UE pour l'amélioration des conditions de vie des populations, les besoins sociaux dans les campements sont relativement importants. Les sociétés de plantation de banane essaient de satisfaire ces besoins, avec des succès parfois mitigés.

Les populations rencontrent de nombreuses contraintes dans l'exécution de leurs activités.

Outre les problèmes sociaux engendrés par les campements et décrits précédemment, les contraintes liées aux activités économiques des populations sont essentiellement de deux ordres : financier et matériel.

La contrainte principale est la faiblesse des revenus liés à la production de bananes. Ce problème est particulièrement ressenti sur le plan médical, les coûts des actes de santé étant relativement élevés, au point que les populations des campements utilisent en moyenne 14,9 % de leur revenu pour des dépenses de santé.

Sur le plan matériel, les femmes doivent compenser l'absence de certains équipements, comme les broyeuses (de manioc et de graine de palme, etc.), les moulins (maïs), et les véhicules de transport en commun.



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Cette section présente les orientations de la SNE de la Côte d'Ivoire qui se composent de la formulation de la vision globale de la stratégie et des objectifs stratégiques.

VISION

La vision permet de visualiser les progrès et les changements souhaités. Elle définit la direction générale de la stratégie sectorielle, et constitue donc un guide essentiel pour les processus de conception et de mise en œuvre de stratégie. L'Équipe technique ainsi que les parties prenantes du secteur « fruits tropicaux » ont formulé la vision suivante pour guider la stratégie :



(cc) Jory.



Une filière compétitive sur les marchés régionaux et internationaux avec des fruits frais et transformés de qualité.



Les opportunités de développement de la filière coton-textiles sont nombreuses et peuvent bénéficier à tous les maillons de la chaîne de valeur. Une amélioration de la performance requiert le renforcement des maillons, ou même la restructuration des segments de la chaîne de valeur. Le renforcement de ces maillons et la mise en place d'initiatives ciblées permettront d'augmenter les parts de marchés, de diversifier les marchés d'exportations, de développer de nouveaux produits, de diversifier les capacités productives, et d'optimiser les processus au sein de la chaîne de valeur.

Le développement du secteur coton-textiles s'articulera donc autour de deux axes principaux : 1) l'identification des marchés et de diversification des produits ; et 2) les améliorations structurelles au sein de la chaîne de valeur.

IDENTIFICATION DES MARCHÉS ET DIVERSIFICATION DES PRODUITS

Cette section donne un aperçu des possibilités de développement des marchés, fondée sur l'analyse de diversification des marchés, qui inclut entre autres le screening de marché²³ et la recherche qualitative. Les marchés

23. L'analyse de la diversification des marchés est fondée sur le screening de marchés, un processus d'analyse basé sur des facteurs permettant d'identifier un marché international présentant un intérêt particulier pour un pays ou un secteur d'exportation.



(cc) Ian Ransley.

devant être ciblés à court terme (0 à 3 ans) et à moyen-long termes (3 à 5 ans) sont analysés ci-dessous.

IDENTIFICATION DES MARCHÉS

Les principaux marchés pour les fruits tropicaux ivoiriens sont notamment le marché de l'Union Européenne qui est l'un des plus rémunérateurs au monde pour les exportateurs. Ceux de l'Europe de l'Est et des pays du Golfe représentent une faible part. Il existe également des échanges au niveau régional (CEDEAO), notamment avec le Sénégal, la Mauritanie, le Burkina Faso, le Mali et le Niger.

La recherche d'autres marchés pour l'exportation des fruits tropicaux constitue donc un enjeu important pour la Côte d'Ivoire. En effet, d'autres marchés moins concurrentiels, comme ceux du Maghreb, du Moyen-Orient, des pays du Golf et de la sous-région ouest-africaine, pourraient offrir de nouvelles possibilités d'exportation.

Banane dessert

La Côte d'Ivoire représente 3,5 à 4% du marché européen, le reste étant détenu par les pays latino-américains tels que l'Équateur, le Costa Rica, la Colombie et le Panama, avec 63% de parts de marché, qui bénéficient d'importantes économies d'échelles sur la quasi-totalité des composants de leur prix de revient (cartons, fertilisants, coûts portuaires et maritimes, etc.). Les pays communautaires et les autres ACP représentent 33% du marché. La Côte d'Ivoire occupe la 7ème place parmi les pays producteurs fournisseurs, toutes origines confondues. Concernant l'Union européenne, la France occupe le premier rang des importateurs de banane de Côte d'Ivoire, puis vient le Royaume Uni où la banane ivoirienne bénéficie de tarifs nuls. Des marchés comme la Russie (tarif=6,3%) et de l'Ukraine (0%) pourraient être des marchés à explorer à court et moyen termes.

Les marchés du Maghreb sont aussi à explorer, en profitant de l'avantage comparatif en terme de distance par rapport aux autres concurrents.

Compte tenu de la baisse régulière des parts de marché des producteurs et exportateurs de Côte d'Ivoire vers les marchés traditionnels, due essentiellement à la plus forte compétitivité des « bananes dollars » d'Amérique du Sud, la diversification vers de nouveaux débouchés doit être valorisée dans les prochaines années et profiter de tous ses avantages (organisation concertée des acteurs, normes de qualité et d'emballage communes, logo et promotion).

Ananas frais

Le marché européen de l'ananas représente aujourd'hui 1,1 millions de tonnes. Malgré une progression spectaculaire des tonnages exportés, due en grande aux investissements importants réalisés dans la filière de 1995 à 2001, la Côte d'Ivoire a régressé en terme strict de parts de marché. Sa part de marché est passée de 39,4% en 2002 à 17% en 2006, et représente moins de 5% depuis 2010. Tandis que son principal concurrent, le Costa Rica, connaît une forte progression de ses parts de marché, de 2,1% en 2003 à plus de 80% depuis 2010.²⁴

Mangue

Le principal marché de destination est le marché européen où les mangues ivoiriennes affrontent la concurrence des fruits du Brésil, du Pérou et de l'Afrique du Sud. Concernant la CEDEAO, seules de faibles volumes de mangues produites par la Côte d'Ivoire font l'objet de transaction, car la majeure partie de ces pays sont eux-mêmes producteurs de mangues.

24. Fruit Trop, Odeadom, Eurostat.

Les opportunités de marché spécifiques à chaque pays à court, moyen et long termes sont identifiées ci-dessous.

Tableau 21 : Identification des marchés à court terme

Marchés attractifs	Produits	Valeur importée pour le code SH 0803 en 2012 (\$E.-U., milliers)	Croissance des importations du code SH 0803 2008-2012 (%)	Tarif moyen appliqué à la Côte d'Ivoire (%)	Avantage tarifaire (%)	Avantage de distance (km)	Concurrence sur le marché
Marchés attractifs à l'échelle internationale							
Allemagne	Bananes (dessert et plantain)	923 920	-8,5	0,0	0,2	4 258	Équateur (35,3%; 0%; 4,43%) Costa Rica (27,3%; 25%; 4,43%)
	Ananas	165 525	-6,2	0,0	0,0	3 796	Costa Rica (65,5%; -20%; 0%) Afrique du Sud (14,4%; 14%; 0%)
	Mangue	102 045	7,6	0,0	0,0	3 019	Brésil (42,6%; -13%; 0%) Inde (20,1%; -26%; 0%)
Royaume-Uni	Bananes (dessert et plantain)	810 106	5,5	0,0	0,0	2 045	Colombie (25,3%; 15%; 4,43%) République dominicaine (22,2%; -3%; 0%)
	Ananas	130 626	-2,3	0,0	0,0	2 246	Costa Rica (72,5%; -22%; 0%) Ghana (14,9%; 5%; 0%)
	Mangue	96 772	-1,9	0,0	0,0	1 239	Brésil (22,8%; 12%; 0%) Pakistan (17,9%; 0%; 0%)
Belgique	Bananes (dessert et plantain)	1 429 261	-15,3	0,0	0,0	3 359	Colombie (38,4%; -17%; 4,43%) Équateur (23,1%; -10%; 4,43%)
	Mangue	46 101	6,5	0,0	0,0	-666	Pays-Bas (16,4%; 17%; 0%) Sénégal (14,9%; 273%; 0%)
Italie	Bananes (dessert et plantain)	484 812	-7,9	0,0	0,0	3 330	Équateur (28,3%; -44%; 4,43%) Costa Rica (26,2%; 64%; 4,43%)
	Ananas	121 963	-8,7	0,0	0,0	2 297	Costa Rica (60,2%; 3%; 0%) Pays-Bas (14,1%; -8%; 0%)
France	Bananes (dessert et plantain)	466 786	-2,9	0,0	0,0	902	Cameroun (23,3%; -9%; 0%) Côte d'Ivoire (20,7%; 37%; 0%)
	Ananas	89 064	-3,6	0,0	0,0	1 439	Costa Rica (37,5%; Côte d'Ivoire (14,5%; -11%; 0%) 8%; 0%)
	Mangue	75 684	-0,7	0,0	0,0	974	Espagne (25,3%; 32%; 0%) Pérou (23,1%; -8%; 0%)

Marchés attractifs	Produits	Valeur importée pour le code SH 0803 en 2012 (\$E.-U., milliers)	Croissance des importations du code SH 0803 2008-2012 (%)	Tarif moyen appliqué à la Côte d'Ivoire (%)	Avantage tarifaire (%)	Avantage de distance (km)	Concurrence sur le marché
Pays-Bas	Ananas	215 818	2,8	0,0	0,0	2 933	Costa Rica (78,8%; 15%; 0%) Panama (5,9%; 8%; 0%)
	Mangue	186 077	7,6	0,0	0,0	2 610	Brésil (40,5%; 8%; 0%) Pérou (23,4%; -11%; 0%)
Espagne	Ananas	101 918	-9,4	0,0	0,0	3 269	Costa Rica (64,6%; 8%; 0%) Équateur (7,9%; -50%; 0%)
	Mangue	41 140	16,2	0,0	0,0	3 714	Brésil (59,8%; 13%; 0%) Pérou (20,9%; -15%; 0%)
Suisse	Mangue	25 657	15,4	0,0	0,1	2 393	Brésil (23,4%; 113%; 0%) Pérou (19,1%; 238%; 0%)
États-Unis	Bananes (dessert et plantain)	2 434 814	18,2	0,0	0,0	-5 754	Guatemala (32,5%; 10%; 0%) Équateur (19,4%; -14%; 0%)
Russie	Bananes (dessert et plantain)	921 326	15,8	6,3	-6,3	4 891	Équateur (89,2%; -6%; 3,75%) Costa Rica (6,4%; 113%; 3,75%)
	Ananas	57 313	32,2	5,6	0,0	3 599	Costa Rica (70,6%; 11%; 3,75%) Équateur (9,4%; 4%; 3,75%)
	Mangue	15 759	37,0	5,6	0,1	2 930	Brésil (56,1%; 6%; 5,6%) Thaïlande (17,2%; 48%; 5,6%)
Marchés attractifs à l'échelle régionale							
Egypte	Bananes (dessert et plantain)	22 819	83,9	20,0	0,0	6 925	Équateur (75,8 % 86%; 20%) Philippines ; (15,3%; 18%; 20%)
Algérie	Bananes (dessert et plantain)	178 390	34,0	30,0	0,0	6 005	Équateur (92,1 %; -2%; 30%) Guatemala (3,9%; 149%; 30%)

Source : ITC, *TradeMap*. Note : les données en italique, sont des données miroirs. Pour le Ghana, la croissance des importations a été calculée entre 2008 et 2011.

Les marchés et les produits ci-après ont été recensés pour la stratégie à court terme.

FRANCE

Produits : Banane dessert et plantain, mangue fraîche et ananas frais

La France est la destination de prédilection des produits ivoiriens, et en particulier des fruits tropicaux. La Côte d'Ivoire est le deuxième fournisseur de banane dessert et d'ananas frais en France, avec respectivement 20,7% et 14,5% de parts de marché. Concernant la mangue, sa

part de marché est plus faible (7,6%).²⁵ La Côte d'Ivoire jouit de relations commerciales privilégiées avec la France, en raison de leurs liens historiques, de nombreux partenariats comme l'APE, qui lui permettent de bénéficier d'avantages commerciaux.

Comme le montre le tableau 24, en dépit de ces relations privilégiées, la France présente un taux de croissance négatif pour les importations de bananes (-2,9%), des ananas (-3,6%), et même de mangue (-0,7%). Cela représente des pertes de parts de marché pour la Côte d'Ivoire.

25. ITC, *TradeMap*, Fiche fruit tropicaux.

Il est important pour la Côte d'Ivoire de se repositionner et de tirer profit des liens existants, notamment en renforçant la traçabilité aux normes EAN128 (*European Article Numbering*), de vérifier ces produits, de respecter les normes environnementales, les normes sociales et sociétales, et surtout de respecter la limite maximale de résidus de pesticides (LMR).

En outre, la promotion et le marketing seront également nécessaires.

Il est aussi important de respecter la régularité des produits et les délais de livraison par un programme de livraison en adéquation avec le marché.

En raison de la forte colonie d'origine africaine et asiatique présente en France, ainsi que l'attrait que représente le produit pour les populations européennes, la banane plantain pourrait constituer une source de revenus non négligeable pour les exportateurs de Côte d'Ivoire.

La commercialisation de la banane plantain doit par conséquent respecter les normes de conditionnement, les exigences sanitaires et phytosanitaires, et bénéficier d'une organisation formelle des exportateurs, afin de tirer un meilleur profit du marché français, comme ceux de l'Allemagne, la Belgique, l'Italie, le Royaume-Uni, et les pays de l'Europe de l'Est.

ALLEMAGNE

Produits : Banane dessert fraîche, mangue fraîche et ananas frais

Selon le tableau 24, la Côte d'Ivoire n'a pratiquement pas de marché sur la destination allemande. Cependant, l'importation de la mangue présente un taux de croissance positif de l'ordre de 7%, et représente donc un potentiel. En revanche, les taux de croissance de la banane dessert et de l'ananas sont négatifs, respectivement de -8,5 % et -6,2 %. On note aussi que le marché de la banane dessert a représenté en valeur \$E.-U. 923,9 millions en 2012.

Le marché allemand reste toutefois un marché attractif pour les fruits tropicaux d'origine ivoirienne. Le marché allemand est réputé pour son exigence en produits de très bonne qualité, ainsi qu'en matière de normes sanitaires, phytosanitaires, environnementales et sociétales. L'ananas de Côte d'Ivoire a disparu de ce marché en raison des problèmes de qualité qu'a connu l'origine ivoirienne.

Il faut noter la solide présence des pays latino-américains, comme l'Équateur, le Costa Rica et la Colombie, qui possèdent des parts de marché importantes pour la banane dessert, respectivement 35,3%, 27,3% et 25,9%.

La reconquête de ce marché passe également par le respect des normes citées ci-dessus, et l'adoption de la production des variétés demandées, notamment la MD2 pour l'ananas.

Les actions de promotion et de marketing doivent être engagées pour soutenir la commercialisation des produits tropicaux sur le marché européen.

ROYAUME-UNI

Produits : Banane dessert fraîche, mangue fraîche et ananas frais

Les importations du Royaume-Uni de bananes dessert, mangue et ananas frais, ont représenté en valeur, respectivement \$E.-U. 810,1 millions, \$E.-U. 130,6 millions et \$E.-U. 96,7 millions. Les parts de marché détenues par les pays latino-américains sont de 25,3 % pour la banane, 72,5% pour l'ananas et 22,8 % pour la mangue.

Tout comme la France, le Royaume-Uni est un point de déchargement des fruits tropicaux de Côte d'Ivoire, malgré les faibles volumes exportés vers ce marché. C'est donc un marché qui pourrait servir de plateforme pour la diffusion vers les autres marchés de consommation, tels que ceux des pays de l'Est.

On note que le marché de la banane est en pleine expansion, avec un taux de croissance de 5,5 % sur la période 2008-2012. Quant à l'ananas et la mangue, ces marchés connaissent des taux de croissance négatifs, respectivement de 2,3% et de 1,9%.

Les conditions de conquête de ce marché restent les mêmes que celles des marchés allemand et français.

ITALIE

Produits : Banane dessert et plantain, et ananas frais

En 2012, la valeur des importations de bananes et d'ananas s'élevaient respectivement à \$E.-U. 484,8 millions et \$E.-U. 121,9 millions sur ce marché, dominé par les importations des pays d'Amérique latine.

Toutefois, ces deux produits enregistrent une baisse des importations, de 7,9% pour les bananes et de 8,7 % pour les ananas. Malgré cela, l'Italie a été le 7^{ème} pays importateur mondial d'ananas et le 9^{ème} pays importateur mondial de bananes.

La grosse présence des fruits latino-américains sur le marché italien oblige les fruits ivoiriens à mettre en avant les aspects de qualité, et de respect des normes sociales, environnementales, sanitaires et phytosanitaires.

Les difficultés enregistrées dans le passé par les exportateurs ivoiriens, en termes de règlement de paiement et de litiges récurrents avec les opérateurs italiens, méritent la mise en place d'un partenariat basé sur des contrats types, pour la garantie mutuelle des intérêts des parties en présence.

L'Italie possède des atouts en matière d'infrastructures portuaires, avec la possibilité de servir de point tampon pour les produits tropicaux de Côte d'Ivoire, en route vers les marchés des pays de l'Union européenne et des pays de l'Europe de l'Est.

BELGIQUE

Produits : Banane dessert et plantain, et mangue

Sur la période 1995-2003, les ports d'Anvers (Belgique) et de Marseille (France) étaient les seuls points de déchargement des navires en provenance de Côte d'Ivoire. Ces portes d'entrée ont servi à acheminer les fruits sur les marchés du Nord et du Sud de l'Europe. Cela a permis de développer la consommation des ananas, de mangues et de bananes dessert sur ce marché qui reste une destination traditionnelle pour les fruits ivoiriens.

Sur la période 2008-2012, la banane dessert a connu un taux de croissance de -15,3%, tandis que celui de la mangue est de 6,5%. Cela signifie que le marché belge a connu une baisse des importations pour la banane, et une hausse pour la mangue durant cette période. Il y a donc une opportunité à saisir par les opérateurs de la filière mangue sur ledit marché. Les producteurs de bananes doivent aussi s'intéresser à ce marché compte tenu de son importance.

Le réseau commercial existe depuis plusieurs années entre les exportateurs et les importateurs. C'est pourquoi la Côte d'Ivoire doit poursuivre ses efforts en matière de qualité, de certification et de traçabilité de ses produits à exporter sur le marché belge.

PAYS-BAS

Produits : Mangue et ananas

Par le passé, la Côte d'Ivoire a été très peu présente sur le marché des Pays-Bas. En 2012, ce pays a été le premier importateur de mangues de Côte d'Ivoire.

Malgré son faible niveau d'importation, le marché hollandais des mangues et de l'ananas est en nette progression, avec respectivement des taux de 7,6 % et 2,8 % sur la période 2008-2012.

Les Pays-Bas disposent d'un atout important en matière de logistique maritime, avec les ports d'Amsterdam et de Rotterdam qui permettent de pratiquer le transport « *Door to Door* » par le biais de containers.

Les producteurs ivoiriens de fruits tropicaux doivent donc rechercher des circuits de commercialisation qui leur permettraient un meilleur écoulement de leur production.

ESPAGNE

Produits : Mangue et ananas

L'Espagne est le premier pays consommateur d'ananas au sein de l'Union européenne avec une moyenne 2,3 kilogrammes par habitant et par an. Ce pays a été jusqu'en 2003 une destination importante de l'ananas ivoirien.

L'existence des importateurs, dont certains étaient liés à la production de ce fruit en Côte d'Ivoire, et leur réseau commercial, ont permis à ce marché d'être la deuxième destination des fruits de Côte d'Ivoire, avec 4,5 % du marché mondial en 2012, après la France. En 2012, l'Espagne était le 11^{ème} importateur de mangue ivoirienne. Le déchargement en direct des fruits sur certains ports (Alicante, Tarragone, Vigo) a favorisé cette performance.

Le marché espagnol est aujourd'hui alimenté par les produits latino-américains (Costa Rica et Équateur), mais aussi par une production nationale (Île de Madère pour la banane dessert).

Sur le marché espagnol, le taux de croissance de la mangue est de 16,2%, tandis que celui de l'ananas connaît une baisse de -9,4% sur la période 2008-2012.

La pénétration de l'ananas et de la banane de Côte d'Ivoire est possible sur le marché espagnol, à condition d'améliorer la qualité et la présentation du produit.

SUISSE

Produits : Mangue

La Suisse occupe le 5^{ème} rang des pays importateurs de mangues de Côte d'Ivoire. Malgré les faibles volumes exportés par la Côte d'Ivoire sur ce marché, ce pays reste une destination attractive avec un taux de croissance de l'ordre 15,4% sur la période 2008-2012.



(cc) International Institute of Tropical Agriculture.

La Côte d'Ivoire doit poursuivre ses efforts en matière de qualité, de certification et de traçabilité de ses produits à exporter sur le marché suisse.

Les enseignes de distribution en Suisse, telle que MIGROS, ont une expérience en matière de fruits en provenance de Côte d'Ivoire. Mais ces dernières années, ses étals de banane et d'ananas sont alimentés par les pays latino-américains.

L'entrée doit se faire à partir de contrats de livraison, avec des clauses spécifiques en matière de qualité, de certification et de traçabilité, et des normes qui répondent aux exigences des consommateurs suisses.

PAYS DE L'EUROPE DE L'EST : RUSSIE

Produits : Banane fraîche – Banane plantain fraîche
Mangue fraîche Ananas frais

La Russie est un marché attractif pour les exportations de banane dessert et plantain, et a occupé le 21^{ème} rang des importations ivoiriennes en 2012. Ce pays bénéficie de taux de croissance élevés pour l'importation de bananes (15,8%), d'ananas (32,2%) et de mangues (37,0%).

De plus, sur ce marché, la Côte d'Ivoire possède des avantages de distances par rapport aux concurrents (5 000 kilomètres et plus).

Toutefois, les tarifs douaniers sont appliqués sur les produits : ananas : 6,3 %, bananes : 5, 6 % et mangues : 5,6 %

MARCHÉS ATTRACTIFS À L'ÉCHELLE RÉGIONALE

ÉGYPTE

Produits : Banane dessert et plantain

Le marché égyptien est approvisionné principalement par les pays latino-américains. Il représente 0,2% du marché mondial avec un taux de croissance des importations de 83,9%.

Il constitue également un avantage comparatif en termes de distance de l'ordre 6 925 kilomètres par rapport aux concurrents de la Côte d'Ivoire que sont l'Équateur et les Philippines. La Côte d'Ivoire subit des tarifs de 20% pour l'entrée de ses produits sur le territoire égyptien.

Une promotion soutenue, organisée en liaison avec les IAC (dont l'APEX-CI) et les professionnels du secteur privé pourrait permettre d'être présent sur ce marché avec des produits de qualité.

ALGÉRIE

Produits : Banane dessert et plantain

Le marché algérien est principalement alimenté par l'Équateur, le Costa Rica et les Philippines. Sa part dans les importations mondiales est de 1,4% avec des droits de douanes de 30%.

La destination algérienne constitue également un avantage comparatif en termes de distance, de l'ordre de 6 050 kilomètres par rapport à l'Équateur et le Guatemala.

Tableau 22 : Identification des marchés attractifs à long terme

Marchés attractifs	Produits	Valeur importée pour le code SH 0803 en 2012 (\$E.-U., milliers)	Croissance des importations du code SH 0803 2008-2012 (%)	Tarif moyen appliqué à la Côte d'Ivoire (%)	Avantage tarifaire (%)	Avantage de distance (km)	Concurrence sur le marché
Ukraine	Banane (dessert et plantain)	284 923	34,3	0,0	0,0	5 704	Équateur (83,6%; 75%; 0%) Costa Rica (10,2%; 264%; 0%)
	Ananas	11 824	35,9	3,0	0,0	5 026	Costa Rica (89,2%; 65%; 3%) Panama (3,7%; 78%; 3%)
États-Unis	Ananas	600 094	6,0	0,8	-0,8	-5 649	Costa Rica (84,8%; 10%; 0%) Mexique (4,5%; 12%; 0%)
	Mangue	424 962	16,7	0,0	0,0	-4 996	Mexique (53,7%; 13%; 0%) Équateur (10,6%; 56%; 0%)
Turquie	Ananas	5 451	22,2	58,5	0,0	6 152	Costa Rica (72%; -33%; 58,5%) Panama (26%; 61%; 58,5%)
Canada	Mangue	82 698	21,1	0,0	0,0	-3 582	Mexique (62,2%; 27%; 0%) Pérou (6,9%; -9%; 0%)

Source : ITC, *TradeMap*. Note : les données en italique, sont des données miroirs. Pour le Ghana, la croissance des importations a été calculée entre 2008 et 2011.

Les marchés et produits suivants ont été répertoriés comme suit :

UKRAINE

Produits : Banane dessert et plantain, et Ananas frais

L'Ukraine est un marché attractif pour les exportations de banane dessert et plantain. Ce pays bénéficie de taux de croissance élevés pour les importations de bananes (34,3 %), avec un droit de douanes nul.

L'ananas connaît un développement appréciable sur ce marché, avec un taux de croissance de 35,9 %, mais avec un droit de douane de 3%.

Pour ces deux produits, la Côte d'Ivoire possède des avantages de distances (en moyenne 5 000 kilomètres) par rapport à l'Équateur, le Panama et le Costa Rica.

Le facteur limitant de l'origine ivoirienne par rapport à ce marché reste cependant l'organisation du transport à coût compétitif.

ÉTATS-UNIS

Produits : Ananas et mangue

Le marché des États-Unis est un marché attractif pour les produits frais, tels que la banane, l'ananas et la mangue. L'AGOA dont bénéficie la Côte d'Ivoire accorde un accès quasi nul en droits de douanes au marché américain.

Malheureusement, pour cette destination, l'approvisionnement est fait à partir des pays de l'Amérique latine, depuis l'Équateur, le Costa Rica, le Guatemala, le Brésil, le Pérou, etc., qui bénéficient de l'avantage de distance.

L'organisation du transport et la distance constituent des contraintes pour les exportations ivoiriennes de fruits frais. Les opportunités qui pourraient être développées sur ce marché devront être portées sur les produits de diversification.



(cc) USAID U.S. Agency for International Development.

TURQUIE

Produits : Ananas

La Turquie constitue le 10ème pays le plus attractif pour l'ananas (SH 080430), et la croissance des importations de ce produit est de 22,2% sur la période 2008-2012. Cependant, les droits de douanes appliqués pour l'importation de l'ananas sur ce marché sont de 58,5%, ce qui pourrait défavoriser les exportations ivoiriennes.

CANADA

Produits : Mangue

En 2012, le Canada a représenté 4,4% du marché mondial de la mangue (SH 080450), avec une croissance des importations de 11% sur la période 2008-2012. Les droits de douanes pour l'accès à ce marché sont nuls.

Toutefois, les contraintes à lever pour une stratégie cohérente d'exportation sur le marché régional sont les suivantes :

- Le taux élevé des faux frais dans les frais d'approche des marchés ;
- Le manque de moyen de transport, de conservation et de distribution au niveau de la plupart des importateurs ;
- Les longs délais (différés) de paiement de la part des importateurs régionaux ;
- Les conflits de qualité de la banane sur les marchés (banane emballée et banane vrac) ; et
- Le manque de fonds de roulement de la plupart des importateurs régionaux.

ENCADRÉ 6 : Caractéristiques de quelques marchés de la sous-région

La Côte d'Ivoire approvisionne le marché de la sous-région avec les produits suivants : banane dessert fraîche, banane plantain, ananas frais, et produits transformés (ananas, bananes).

Les données statistiques existent pour la banane dessert, ce qui n'est pas le cas pour la banane plantain et l'ananas. Selon les données de interprofession, environ 25 000 tonnes ont été exportées dans les pays de la sous-région (Sénégal, Burkina-Faso, Mali, Mauritanie et Niger) en 2013 ; ces cinq pays sont des marchés de proximité pour la Côte d'Ivoire. Il est possible d'exporter, à moyen terme, entre 65 000 et 70 000 tonnes.¹

Au sein de cet espace communautaire qu'est la CEDEAO, la Côte d'Ivoire bénéficie d'un droit nul pour ses exportations. Les modes de transport privilégiés dans la sous-région CEDEAO sont le bateau (Sénégal), le transport combiné bateau et camion (Mauritanie), le camion (Niger, Mali et Burkina Faso) et le train (Burkina Faso).

Ces marchés sont porteurs pour les bananes ivoiriennes et les prix de vente au détail y sont rémunérateurs malgré des frais d'approche élevés. Au total, la Côte d'Ivoire dispose incontestablement d'un avantage comparatif pour le commerce de la banane dessert dans la sous-région. En effet, elle dispose d'une productivité plus élevée que les autres pays de la sous-région, et elle bénéficie aussi d'infrastructures plus modernes et performantes pour le commerce de la banane fraîche en Afrique subsaharienne (port, terminal à conteneurs, terminal fruitier doté de chambres froides, chemin de fer, bon réseau routier, etc.).

CARACTÉRISTIQUES DE QUELQUES MARCHÉS DE LA SOUS-RÉGION

BURKINA FASO

Produits : Banane dessert et plantain, ananas et mangue

Le Burkina Faso est le seul pays desservi par voie ferrée depuis la Côte d'Ivoire. La demande de banane importée sur le marché burkinabé est plus forte sur la période de février à mars.

Le potentiel global du marché burkinabé est estimé à environ 30 000 tonnes, dont 20 000 tonnes proviennent de la production nationale.

Une campagne de promotion de la qualité de la banane de Côte d'Ivoire pourrait être réalisée auprès de l'Association professionnelle des mûrisseurs de bananes du Burkina Faso (APROMUB), avec l'effet d'accroître la demande.

MALI

Produits : Banane dessert et plantain, ananas et mangue

La période de juillet à septembre constitue la période de forte demande pour la banane de Côte d'Ivoire sur le marché malien. La banane de Côte d'Ivoire est fortement concurrencée par la production locale de septembre à novembre. Les fruits de substitution à la banane, tels que la pastèque et la mangue, sont abondants sur le marché, respectivement de janvier à février et d'avril à juin.

Le niveau de consommation actuelle de banane au Mali peut être estimé à environ 20 000 tonnes par an. Ce niveau peut être doublé si les villes secondaires sont régulièrement approvisionnées.

Une campagne d'information et de promotion de la qualité de la banane pourrait être faite auprès de l'Association des vendeurs de bananes et autres fruits (AVBF). Cette association est bien organisée et regroupe plus d'un millier de membres.

L'ethnie Dogon (Kadhori) détient le monopole du commerce de la banane en détail au Mali. Au niveau logistique, plusieurs chambres froides sont implantées pour la commercialisation de la banane (écarts de triage).

NIGER

Produits : Banane dessert et plantain, ananas et mangue

La demande de banane est plus forte au cours du Ramadan (jeûne musulman). Le potentiel du marché nigérien peut être estimé à environ 30 000 tonnes de bananes par an.

La campagne de promotion des fruits pourrait viser les trois villes principales du pays : Niamey, Tahoua et Agadès.

SÉNÉGAL

Produits : Banane dessert et plantain, ananas et mangue

La banane est le premier fruit consommé au Sénégal. En moyenne, 15 à 20 conteneurs de 40 pieds sont exportés chaque semaine au Sénégal, ce qui représente environ 17 000 tonnes de bananes importées chaque année à partir de la Côte d'Ivoire. Le potentiel du marché sénégalais est de 50 000 tonnes de bananes dessert chaque année.

Les bananes en bouquet de catégorie I et de catégorie II sont recommandées pour les villes de Dakar, Saint Louis et Thiès, qui peuvent en absorber près de 20 000 tonnes par an.

MAURITANIE

Produits : Banane dessert et plantain, ananas et mangue

Le potentiel du marché mauritanien est d'environ 10 000 tonnes par an. Le transbordement via Dakar pour acheminer la banane à Nouakchott est largement opérationnel. Toutefois, il faut encore améliorer le transport entre Dakar et Nouakchott en permettant aux importateurs de disposer de camions privés.

Il faut surtout mettre en place un système de suivi de la chaîne de froid. La rupture de cette chaîne est apparue comme la cause majeure des avaries.

Les bananes en bouquet de catégorie I et de catégorie II sont recommandées pour le marché mauritanien.

AMÉLIORATIONS STRUCTURELLES DE LA CHAÎNE DE VALEUR DES FRUITS TROPICAUX

Les actions ci-dessous sont indispensables pour influencer de façon décisive sur la chaîne de valeur des fruits tropicaux en Côte d'Ivoire.

ENCADRÉ 7 : Améliorations structurelles de la chaîne de valeur des fruits tropicaux

- Renforcer les liens entre la recherche et le développement.
- Diffuser et former aux bonnes pratiques agricoles, y compris élaborer pour les producteurs des itinéraires techniques et des guides de bonnes pratiques agricoles et de post-récolte.
- Sélectionner et vulgariser les variétés les plus performantes.
- Créer des centres de multiplication pour disposer d'un matériel végétal performant par la mise en place de pépinières et la création de centres de bouturage.
- Mutualiser et grouper l'acquisition des intrants au sein des OPA.
- Intégrer l'engrais organique dans les systèmes de production.
- Mettre en place d'un mécanisme de financement pérenne de la production par :
 - la mise en place de fonds de garantie ;
 - le développement des lignes de crédit à taux d'intérêt bonifié dans les banques ;
 - le développement des institutions financières de proximité dans les zones de production.
- Créer des centres de conditionnement dotés de systèmes de réfrigération (*precooling*).
- Mettre en place un mécanisme de contrôle des normes et des référentiels internationaux.
- Créer un label d'origine pour les fruits de Côte d'Ivoire.
- Définir et appliquer les critères et normes de qualité des produits et des emballages.
- Rehausser l'image de marque des produits en adoptant une image de marque nationale.
- Inciter à la création d'unités de transformation et diversifier les produits.
- Appuyer les entreprises pour qu'elles demandent et obtiennent la certification de leur système de production, et qu'elles mettent en place un système de traçabilité.
- Encourager la création de structures intégrées de production et de commercialisation dans les différentes filières fruitières.
- Mettre en place un système d'information du marché au niveau des IAC et des associations faïtières agricoles, et équiper les OPA en équipement informatique.
- Appuyer les entreprises pour qu'elles se conforment aux normes environnementales, sociales et sociétales.
- Appuyer les entreprises pour qu'elles exportent vers le marché sous régional.
- Appuyer les IAC pour qu'ils remplissent leur mission auprès des exportateurs.

RENFORCER LES LIENS ENTRE LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT.

Le lien entre la recherche et le développement permettra de résoudre plusieurs problèmes liés à la productivité et à la qualité des productions. Premièrement, la connaissance des résultats des chercheurs peut permettre aux producteurs d'améliorer les techniques culturales et de respecter ainsi les bonnes pratiques agricoles. Deuxièmement, l'instauration de cadres de concertation ou « journées des fruits », auxquelles seront associés les institutions publiques et privées, les partenaires techniques et financiers, ainsi que l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur ; et troisièmement, la signature de conventions pour initier des programmes de recherche validés par les opérateurs de la filière.

DIFFUSER ET FORMER AUX BONNES PRATIQUES AGRICOLES, Y COMPRIS ÉLABORER POUR LES PRODUCTEURS DES ITINÉRAIRES TECHNIQUES ET DES GUIDES DE BONNES PRATIQUES AGRICOLES ET DE POST-RÉCOLTE.

Avec l'appui du FIRCA et de l'ANADER, des documents et outils de formation seront élaborés et mis à la disposition des producteurs et de leurs OPA. Il s'agit aussi de mettre en place pour la recherche des essais thématiques ou champs d'expérimentation en milieu paysan.

Au regard des normes internationales officielles et des référentiels commerciaux privés qui se développent sur l'ensemble des marchés, la formation des producteurs est plus que jamais nécessaire. Il s'agit de renforcer leurs capacités, en termes de pratiques techniques agricoles et de l'utilisation rationnelle et raisonnée des pesticides (engrais et produits phytosanitaires), mais aussi de

SÉLECTIONNER ET VULGARISER LES VARIÉTÉS LES PLUS PERFORMANTES.

Depuis des décennies, ce sont toujours les mêmes variétés qui sont utilisées dans la production de fruits. En conséquence, on assiste ces dernières années à une dégénérescence de certaines d'entre elles. Le cas de la variété d'ananas « la Cayenne lisse » est édifiant. Cela implique de rechercher des variétés plus performantes pour, d'une part améliorer la productivité, et d'autre part répondre aux exigences nouvelles du marché en terme de qualité des fruits. Ces actions seront mises en œuvre en relation étroites avec les activités de recherche.

CRÉER DES CENTRES DE MULTIPLICATION POUR DISPOSER D'UN MATÉRIEL VÉGÉTAL PERFORMANT PAR LA MISE EN PLACE DE PÉPINIÈRES ET LA CRÉATION DE CENTRES DE BOUTURAGE.

Une fois sélectionnées, les variétés seront multipliées au travers de centres de bouturage et de multiplication, qui seront mis en place dans les différentes zones de production (ananas et bananes plantains). La gestion de ces centres pourrait être confiée à des opérateurs privés, encadrés par les structures de recherche et de vulgarisation.

MUTUALISER ET GROUPEL'ACQUISITION DES INTRANTS AU SEIN DES OPA.

Comme indiqué précédemment, le coût des intrants est un facteur limitant la compétitivité des fruits de Côte d'Ivoire face à la concurrence. L'acquisition individuelle de ces intrants par le producteur augmente encore ce coût. Les achats groupés entre producteurs ou entre groupements de coopératives pourrait réduire ce coût et ainsi améliorer le prix de revient.

INTÉGRER L'ENGRAIS ORGANIQUE DANS LES SYSTÈMES DE PRODUCTION.

Avec l'augmentation du coût des engrais chimiques, l'utilisation de l'engrais organique à partir de matières d'origine animale (fiente de poulet, bouses de vaches) et végétale est de plus en plus recommandée. En liaison étroite avec la recherche, des actions seront menées afin d'identifier les meilleures sources d'approvisionnement de ces matières organiques.

Par ailleurs, cela contribuerait au développement de la culture biologique de fruits qui sont de plus en plus demandé par les consommateurs.

METTRE EN PLACE UN MÉCANISME DE FINANCEMENT PÉRENNE DE LA PRODUCTION.

L'accès aux financements est un handicap majeur pour le développement de l'agriculture en général, et celui du secteur fruitier en particulier. L'inexistence de banque agricole en Côte d'Ivoire en est l'illustration. Le secteur fruitier ne peut pas se développer sans un minimum d'appui financier ; il en a besoin aux niveaux de la recherche, de la production, du transport et de la commercialisation des produits. Aussi est-il important qu'une stratégie d'appui au secteur intègre :

- La mise en place de fonds de garantie abondé par l'État et les professionnels du secteur privé ;
- La mise en place de lignes de crédit à taux d'intérêt bonifié dans les banques ; et
- Le développement des institutions financières de proximité dans les zones de production, ou tout autre système facilitant l'accès aux financements.

CRÉER DES CENTRES DE CONDITIONNEMENT DOTÉS DE SYSTÈMES DE RÉFRIGÉRATION (PRECOOLING).

Pour certaines productions, le taux de pertes post-récolte enregistré est élevé. L'amélioration du traitement des fruits après récolte, avec la mise en place de centres de conditionnement dotés de chambres froides est nécessaire. Cela réduirait non seulement les pertes, mais contribuerait à améliorer la qualité des fruits mis sur le marché, augmentant ainsi leur valeur ajoutée.

Les besoins en la matière sont plus importants pour la mangue, produite dans le Nord de la Côte d'Ivoire à 600 kilomètres du port d'Abidjan, mais concernent aussi le secteur de l'ananas.

METTRE EN PLACE UN MÉCANISME DE CONTRÔLE DES NORMES ET RÉFÉRENTIELS INTERNATIONAUX.

Le contrôle de l'application des normes et référentiels exigés par le marché constitue une obligation pour les opérateurs, avant l'expédition des fruits. Ce contrôle devra se faire par des organismes spécialisés et agréés, dotés d'équipement adéquats (Bureau Veritas, SGS et autres).

Le cas de la détection des limites maximales de résidus (LMR) par un chromatographe en phase liquide ou gazeuse est une contrainte pour la production ivoirienne de fruits. Il s'agit d'élaborer en liaison avec les partenaires du marché, un cahier des charges qui devra être rigoureusement respecté par les producteurs/exportateurs.

CRÉER UN LABEL D'ORIGINE POUR LES FRUITS CÔTE D'IVOIRE.

L'offre ivoirienne des fruits sur les différents marchés est confrontée au problème de la multiplicité des marques commerciales, ce qui engendre une autoconcurrence préjudiciable dès l'origine. La définition d'un label consensuel « Fruit de Côte d'Ivoire » par les acteurs du secteur constituerait un atout pour rehausser l'image de marque des fruits ivoiriens sur les différents marchés. Cela passe par l'élaboration de critères contenus dans un cahier des charges consensuel au niveau des producteurs/exportateurs.

Le logo créé fera l'objet d'un dépôt auprès de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI) pour une reconnaissance officielle.

DÉFINIR ET APPLIQUER LES CRITÈRES ET NORMES DE QUALITÉ DES PRODUITS ET DES EMBALLAGES.

Comme indiqué dans le paragraphe précédent, la création d'un label implique l'élaboration de critères qualitatifs liés aux produits et à leur emballage. Cela pourrait se faire en liaison avec les partenaires commerciaux et les IAC, tels que CODINORM, LANADA et l'inspection phytosanitaire du MINAGRI.

INCITER À LA CRÉATION D'UNITÉS DE TRANSFORMATION ET DIVERSIFIER LES PRODUITS.

Le taux de pertes post-récolte est élevé pour le secteur fruitier, en raison du caractère périssable des productions. La transformation des fruits par la mise en place de petites et moyennes unités de transformation permettrait de valoriser les fruits tropicaux. Il en résulterait la fabrication de produits diversifiés qui seront exportés sur les marchés demandeurs (farine de banane, chips de banane, jus d'ananas, confiture de mangue, mangue séchée, nectar de mangue, jus de mangue, mangues surgelées, vinaigre de mangue, alcool de mangue, sirop de mangue, liqueur de mangue, confit de mangue, et poudre de mangue).

APPUYER LES ENTREPRISES POUR QU'ELLES DEMANDENT ET OBTIENNENT LA CERTIFICATION DE LEUR SYSTÈME DE PRODUCTION, ET QU'ELLES METTENT EN PLACE UN SYSTÈME DE TRAÇABILITÉ.

La certification des systèmes de production et leur traçabilité est un impératif du marché pour rassurer le consommateur de l'innocuité des marchandises. L'appui aux entreprises passe par l'acquisition et le respect des référentiels privés, de même que l'acquisition d'équipements adéquats pour assurer la traçabilité.

En raison du coût élevé de la certification, et l'obligation de la renouveler régulièrement, cela constitue un investissement conséquent et donc un facteur limitant pour la plupart des entreprises fruitières. À cet effet, des fonds spécifiques doivent être dégagés par l'État et les acteurs de la filière en vue de permettre aux entreprises nationales de se mettre en conformité par rapport aux exigences du marché.

ENCOURAGER LA CRÉATION DE STRUCTURES INTÉGRÉES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DANS LES DIFFÉRENTES FILIÈRES FRUITIÈRES.

La multiplicité des entreprises exportatrices, et surtout de petites tailles, augmente le coût de revient du produit (charges de structures), ce qui représente un handicap majeur sur le plan commercial pour les coopératives des petits producteurs.

Les structures intégrées permettraient de minimiser les coûts de revient par le regroupement des achats d'intrants, d'assistance technique aux producteurs et de transport.

METTRE EN PLACE UN SYSTÈME D'INFORMATION DU MARCHÉ AU NIVEAU DES IAC ET DES ASSOCIATIONS FAÏTIÈRES AGRICOLES, ET ÉQUIPER LES OPA EN ÉQUIPEMENT INFORMATIQUE.

L'inexistence actuelle de réseaux fiables d'information sur les divers marchés, notamment ceux de la sous-région, ne permet pas une adéquation entre l'offre et la demande, ni la connaissance des prix pratiqués sur les marchés.

La mise en place d'un système d'information des marchés (SIM), accessible aux acteurs des différentes filières fruitières, permettrait de fournir des informations en temps réel. La création d'une cellule servant d'interface entre les acteurs nationaux, régionaux et mondiaux permettrait d'atteindre cet objectif.

APPUYER LES ENTREPRISES POUR QU'ELLES SE CONFORMENT AUX NORMES ENVIRONNEMENTALES, SOCIALES ET SOCIÉTALES.

Les normes environnementales sont des exigences incontournables pour accéder aux différents marchés. Mais les coûts pour leur adoption et leur renouvellement régulier sont excessivement élevés.

Les normes sociales (conditions de vie des travailleurs en termes d'habitat, d'accès à l'eau potable, d'écoles et de centres de santé) et sociétales (hygiène, sécurité et conditions de travail) doivent être respectées par les entreprises exportatrices. Ces normes, GRASP et ISO 26 000, requièrent des financements importants.

L'appui pourrait se faire à travers l'élaboration de programmes nationaux de mise à conformité des entreprises avec les normes précitées, grâce à des financements de l'État et de ses partenaires techniques et financiers.

APPUYER LES ENTREPRISES POUR QU'ELLES EXPORTENT VERS LE MARCHÉ SOUS RÉGIONAL.

Les problèmes qui freinent les exportations des entreprises dans la sous-région s'articulent autour des dysfonctionnements suivants :

- Le manque de concertation de l'offre ;
- La méconnaissance des circuits de commercialisation ; et
- Le manque d'équipement, de transport, de conservation et de distribution.

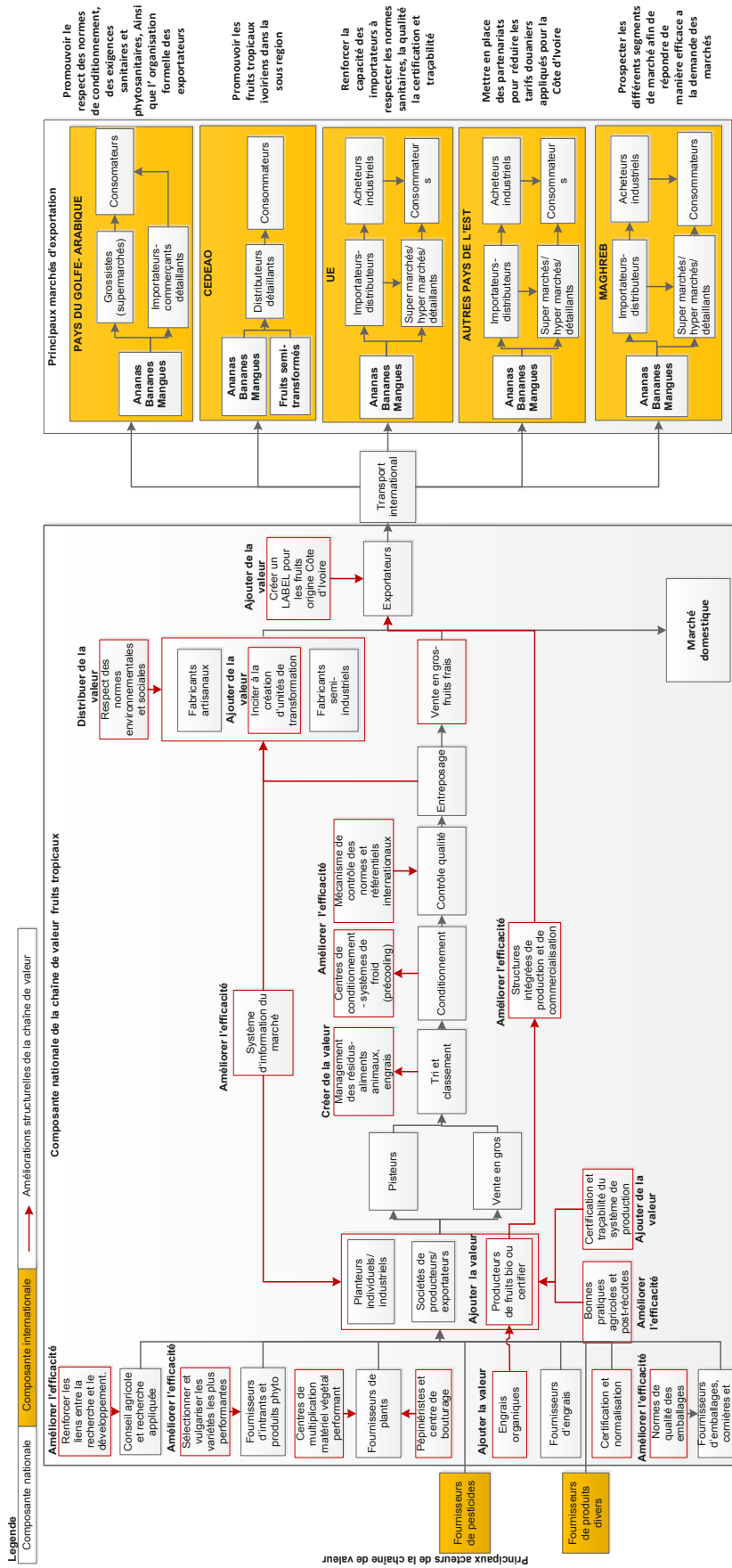
L'appui se fera à travers les organisations professionnelles des filières fruitières, avec la collaboration des IAC comme l'APEX-CI et le FIRCA, sous la supervision du Ministère de l'Agriculture.

Quant aux équipements requis, des financements spécifiques pourraient être recherchés à cet effet.

APPUYER LES IAC POUR QU'ILS REMPLISSENT LEUR MISSION AUPRÈS DES EXPORTATEURS.

Il s'agit d'apporter des appuis pour le renforcement des capacités des IAC sur le plan organisationnel, humain et technique, afin qu'elles puissent pleinement remplir leur mission d'assistance aux exportateurs.

FUTURE CHAÎNE DE VALEUR



Développement des institutions financières (de proximité) dans les zones de production.	
Développement des lignes de crédit à taux d'intérêt bonifié dans les banques ;	
Inspections et traitements phytosanitaires	Promotion et appui institutionnel
Services des affaires	
Encadrement et formation des producteurs	Laboratoires d'analyse et de spécification des produits
Recherche et développement	Formations et encadrements sur la gestion coopérative
Financements de la recherche et du conseil agricole	Promotion de la transformation
	Financement de la commercialisation et stockage
	Informations commerciales et des marchés
	Transport
	Services des douanes
	Assurances
	Promotion de la commercialisation et de l'exportation
	Certificats d'origine et phytosanitaires
	Financement des exportations

Services d'appui au commerce



MOYENS DE MISE EN ŒUVRE

OBJECTIFS STRATÉGIQUES

La vision de la stratégie fruits tropicaux à savoir : « Une filière compétitive sur les marchés régionaux et internationaux avec des fruits frais et transformés de qualité » sera réalisée à travers quatre objectifs stratégiques déterminés par les défis et les contraintes d'une part, et les opportunités de développement du secteur d'autre part. Les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne de valeur des fruits tropicaux, présentées ci-dessous, résultent de l'analyse des contraintes et des solutions possibles identifiées lors des ateliers de consultations dans le cadre de la SNE. Ces mesures se déclinent en objectifs opérationnels et en activités correspondantes inscrites dans le plan d'action de la stratégie. Ces quatre objectifs stratégiques sont les suivants.

Objectif stratégique 1 : Améliorer la compétitivité et la gestion durable des filières fruitières.

Au regard de la concurrence qui sévit sur le marché international, les petits exploitants du secteur fruitier et leur coopérative ne peuvent à eux seuls faire face aux nouvelles exigences (traçabilité, normes, certification, etc.) imposées par le marché. Le regroupement de ces petits exploitants dans des structures intégrées et dotées de moyens techniques, humains, et financiers, et la mutualisation de leurs activités, serait un atout important pour le développement pérenne et la compétitivité des exportations tant sur les marchés national, régional et international. Les aspects relatifs à l'environnement de la production fruitière, de même que les normes sociales (habitat, accès à l'eau potable, centres de santé, etc.) et les normes de responsabilité sociétale, doivent être une préoccupation de la profession fruitière, si elle veut conserver ou accroître ses parts de marché à l'international. Les actions à mener dans le cadre de la SNE devront s'articuler autour des objectifs opérationnels suivants :

- Renforcer les liens entre recherche et développement et le secteur fruites tropicaux ;
- Mettre à disposition un matériel végétal performant ;
- Réduire le coût des intrants, du transport et d'autres facteurs de production ;
- Améliorer la gestion de la qualité et la traçabilité de la production ;
- Renforcer l'organisation administrative et structurelle du secteur et des filières ;
- Engager des actions de préservation de l'environnement ;
- Appuyer la certification des systèmes de production inciter les entreprises à se conformer aux normes sociales.

Objectif stratégique 2 : Développer la transformation des fruits et diversifier les marchés de destination.

La transformation des fruits est une solution à l'importante perte de production post-récolte, et permet une meilleure valorisation des productions fruitières. Le développement des processus de fabrication permettrait de diversifier la gamme des produits transformés au niveau du secteur fruitier. Cette stratégie permettra de sortir du carcan du marché des produits frais, et de s'orienter résolument vers des marchés nouveaux et diversifiés pour les produits transformés. Par ailleurs, la mise en place d'un mécanisme pérenne (mise en place d'un fonds de garantie, bonification de taux de prêt, etc.) susceptible d'octroyer des crédits de campagne aux acteurs du secteur fruitier, contribuerait à stimuler le développement de ce secteur. Les actions à mener dans le cadre de la SNE devront s'articuler autour des objectifs opérationnels suivants :

- Faciliter la création d'unités de transformation.
- Diversifier les marchés et promouvoir des produits à fort potentiel de valeur ajoutée.
- Faciliter l'accès aux financements.

Objectif stratégique 3 :**Renforcer la commercialisation des produits frais et transformés dans la sous-région.**

La multiplication des exigences sur le marché traditionnel international (marché européen) et la mise en œuvre de l'Accord de partenariat économique (APE) imposent de diversifier les destinations des productions fruitières. Dans cette optique, le marché régional de la CEDEAO/UEMOA constitue un potentiel réel, tant pour les fruits frais que pour les fruits transformés. Les actions à mener dans le cadre de la SNE devront s'articuler autour des objectifs opérationnels suivants :

- Renforcer la chaîne de valeur sous régionale.
- Créer un cadre de concertation entre acteurs.
- Mettre en application les accords définis par les institutions sous régionales.

Objectif stratégique 4 : Améliorer l'information commerciale et la promotion des fruits tropicaux sur les marchés.

La diffusion d'informations relatives à la production fruitière et la promotion de cette production sur les différents marchés, en liaison avec des partenaires commerciaux internationaux et régionaux, contribuerait au développement du secteur fruitier. Les actions à mener dans le cadre de la SNE devront s'articuler autour des objectifs opérationnels suivants :

- Promouvoir l'image de marque de qualité des fruits tropicaux.
- Promouvoir la consommation des fruits de Côte d'Ivoire
- Mettre en place des systèmes d'information commerciale.

GOUVERNANCE ET COORDINATION

Le large éventail d'activités à mettre en œuvre durant la période 2015-2020 nécessite une coordination et une planification minutieuse. Cette gestion de la mise en œuvre vise à identifier et allouer efficacement les ressources, coordonner les interventions entre les différents partenaires de mise en œuvre, et définir le système de suivi des résultats. À cette fin, un « Conseil national d'exportation » a été mis en place afin de faciliter le partenariat public-privé pour la coordination et la mise en œuvre de la stratégie fruits tropicaux. La structure de mise en œuvre devra également être soutenue par un secrétariat exécutif, chargé de soutenir le Conseil national d'exportation dans ses opérations hebdomadaires, et de faire le lien entre la planification et les institutions qui mettront en œuvre la stratégie.

Une coordination forte des institutions nationales, des acteurs privés, des agences et organisations de développement, et des ONG, parfaitement orientée vers les différentes priorités de la stratégie, permettra d'éviter les doubles emplois et de garantir un impact maximum. Pour être absolument efficace, la gestion de la mise en œuvre doit se fonder sur le suivi des résultats des activités, afin d'ajuster les priorités de mise en œuvre selon l'évolution de la filière et du marché.

De nombreuses institutions joueront un rôle clef dans la mise en œuvre du plan d'action de la stratégie. Ces institutions seront responsables de l'exécution des projets en lien avec les priorités de la stratégie. Par conséquent, ces institutions ont effectivement la responsabilité du succès de la mise en œuvre de la stratégie. Chaque institution a pour mandat général de soutenir la filière, et son mandat spécifique dans la mise en œuvre de la stratégie est clairement identifié dans le plan d'action.

CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Pour que la mise en œuvre de la stratégie soit efficace, il faut une coordination efficace des interventions, mais surtout un suivi continu et une évaluation constante des résultats. Ceci est essentiel pour pouvoir identifier le besoin de mesures correctives, les définir et les intégrer à la planification des prochaines interventions. Le plan d'action de la stratégie définit des indicateurs de suivi et d'évaluation pour chaque activité de la stratégie. Ces indicateurs serviront de référentiel pour mesurer le succès de la mise en œuvre. Cependant, le suivi de la stratégie implique également un processus dynamique permettant aux parties prenantes de définir de nouveaux indicateurs de succès, ainsi que des outils de vérification adaptés aux besoins évolutifs de la mise en œuvre.

Les structures de gouvernance de la stratégie devront rapidement mettre en place un mécanisme de suivi et d'évaluation des résultats. Ce système doit permettre la production de rapports d'activités pour rendre compte au Comité national d'exportation et au Cabinet des Ministres de la progression de la mise en œuvre.

FINANCEMENT DE LA MISE EN ŒUVRE

Le financement de la mise en œuvre de la stratégie se fera selon trois modalités distinctes : le financement public, le financement privé, et le soutien des agences et organisations internationales.

Le plan d'action de la stratégie identifie des institutions nationales responsables de la mise en œuvre de certaines



(cc) kate fisher.

actions. Les actions identifiées concordent avec les mandats de ces institutions. Par conséquent, il reviendra à ces institutions de planifier les actions dont elles ont la charge, et de les intégrer dans leurs plans de travail annuels. Ces plans de travail annuels seront normalement soutenus par le budget national, dans le cadre du mandat de ces institutions.

Un nombre important d'activités sera directement mis en œuvre par les acteurs privé dans le cadre de leurs opérations annuelles. Les ressources du secteur privé pourront également être mobilisées à travers des partenariats public-privé.

Le développement de synergies avec les agences et organisations internationales est importante afin d'assurer une mise en œuvre complète et rapide de la stratégie. Tel qu'indiqué dans ce document, de nombreux projets en cours, ou planifiés, possèdent déjà des synergies avec les priorités de la stratégie. Il sera de la responsabilité des institutions de mise en œuvre d'élaborer, en collaboration avec le secrétariat exécutif, des propositions de projet à soumettre aux agences et organisations internationales.



STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION DE LA RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

STRATÉGIE SECTORIELLE FRUITS TROPICAUX

PLAN D'ACTION

Le plan d'action de la stratégie « fruits tropicaux » est composé d'activités au niveau macro-économique qui ont émergé suite au processus de conception des stratégies sectorielles et transversales, ainsi que d'activités complémentaires nécessaires pour atteindre les objectifs stratégiques de la SNE. Les niveaux de priorité 1, 2, et 3,

correspondent à une mise œuvre à court terme (1 an), moyen terme (1-3 ans) et long terme (>3 ans) respectivement. Les coûts indiqués sont des estimations et devront être réévalués dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie.



Objectif stratégique 1 : Améliorer la compétitivité et la gestion durable des filières fruitières.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programmes existants	Coût estimé (\$E.-U.)
1.1. Renforcer les liens entre recherche et développement et le secteur fruits tropicaux.	1.1.1. Créer un cadre de concertation permanent entre les structures de recherche, de financement et les associations faitières (rencontres thématiques, présentations des résultats de la recherche).	1	Producteurs, exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Les résultats de la recherche sont suivis par les producteurs qui se les approprient. » Le cadre de concertation est mis en place. 	Interprofession fruitière	État CNRA ANADER FIRCA Associations faitières Partenaires techniques et financiers (PTF)		300000
	1.1.2. Identifier, avec les structures de recherche et de financement les groupements de producteurs et leurs associations faitières, des programmes de recherche sur 3 ans.	1	Producteurs, exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Les programmes de recherche sont élaborés de manière concertée. » Le programme de recherche est disponible. 	Interprofession fruitière	État Associations faitières CNRA ANADER FIRCA PTF		100000
	1.1.3. Signer des conventions tripartites entre les structures de recherche, de financement et les associations faitières, pour l'exécution des programmes identifiés.	1	Producteurs, exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Le financement alloué est correctement géré, et les travaux de la recherche sont correctement suivis. » La convention est signée. 	Interprofession fruitière	CNRA Associations faitières FIRCA PTF		3000000
	1.1.4. Élaborer et diffuser des supports didactiques sur les bonnes pratiques agricoles aux producteurs.	1	Producteurs, exportateurs	Les connaissances sur les techniques culturales sont partagées.	FIRCA	CNRA ANADER Associations faitières PTF Cabinet privé		300000
	1.1.5. Créer des champs-écoles pour servir aux expérimentations des techniques agricoles et la formation des producteurs.	2	Producteurs, pépiniéristes,	Trois champs sont créés pour chaque filière fruitière (ananas, banane, mangue).	FIRCA	CNRA ANADER Associations faitières PTF Cabinets privés		300000
1.2. Rendre disponible le matériel végétal performant.	1.2.1. Créer des centres de multiplication du matériel végétal en relation avec les structures de recherche et d'encadrement dans les zones de production.	1	Producteurs	Les centres sont créés : 3 pour l'ananas ; 2 pour la banane ; et 3 pour la mangue.	FIRCA	État, Universités UE Pépiniéristes CNRA ANADER		300000
	1.2.2. Identifier, former et installer des multiplicateurs de matériel végétal dans les différentes zones de production.	1	Pépiniéristes, producteurs	Des pépiniéristes sont en activité.	FIRCA	État, Universités UE Pépiniéristes CNRA ANADER	Programme du FIRCA (pour le plantain)	1000000
	1.2.3. Rechercher des financements en vue de la réalisation des travaux pour l'identification et l'expérimentation du matériel végétal performant.	1	Recherche, producteurs	Plusieurs variétés sont disponibles.	CNRA	État, Universités UE Pépiniéristes CNRA, ANADER FIRCA		50000

Objectif stratégique 1 : Améliorer la compétitivité et la gestion durable des filières fruitières.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programmes existants	Coût estimé (\$E.-U.)
1.3. Réduire le coût des intrants, du transport et d'autres facteurs de production.	1.3.1. Organiser des séances de travail entre l'État et les associations faitières pour l'exonération des taxes sur les intrants.	1	Producteurs	<ul style="list-style-type: none"> » Les taxes sont supprimées. » La décision gouvernementale est officielle. 	Ministère de l'Economie et des finances	État		50000
	1.3.2. Organiser à travers les associations faitières l'approvisionnement des intrants par la mutualisation des achats.	2	Producteurs	Le coût des intrants a baissé.	OPA, Interprofession	Fournisseurs d'intrants		1000000
	1.3.3. Organiser des sessions de formation sur l'appropriation des itinéraires techniques.	3	Producteurs, pépiniéristes, CNRA	Les producteurs et les pépiniéristes se sont appropriés les techniques culturales.	FIRCA	État, Universités UE Pépiniéristes CNRA ANADER		1000000
	1.3.4. Organiser des rencontres entre producteurs/exportateurs et transporteurs en vue de la négociation commune du fret terrestre, maritime et aérien.	1	Producteurs, exportateurs	Le fret est organisé de manière concurrentielle et permet d'améliorer la compétitivité de du secteur.	Associations faitières	État FIRCA CCI-CI Cabinets privés		500000
	1.3.5. Regrouper les petits producteurs par blocs de production pour une meilleure organisation des sessions de formation.	2	Producteurs	Le rendement a augmenté grâce à une formation de qualité.	FIRCA	État Associations faitières ANADER Cabinets privés		300000
1.4. Améliorer la gestion de la qualité et la traçabilité de la production.	1.4.1. Généraliser l'utilisation de matériel végétal performant.	2	Producteurs, exportateurs	Les rendements augmentent, et la lutte contre les nuisances (maladies) est efficace.	CNRA	FIRCA Associations faitières ANADER Cabinets privés		500000
	1.4.2. Former les producteurs aux itinéraires techniques et les bonnes pratiques agricoles, à travers des ateliers ou les champs-écoles.	1	Producteurs	Les bonnes pratiques agricoles sont mieux appliquées.	FIRCA	État ANADER Associations faitières Cabinets privés		1000000
	1.4.3. Respecter les cahiers des charges pour la certification des systèmes de production.	1	Producteurs	L'entrée des productions sur le marché international est facilitée.	Associations faitières	FIRCA CNRA ANADER Organismes de certification		300000
	1.4.4. Généraliser le système de traçabilité dans la production et l'exportation des fruits tropicaux.	1	Producteurs, exportateurs	L'entrée des productions sur le marché international est facilitée.	Associations faitières	État FIRCA CNRA ANADER Organismes de traçabilité		3000000
	1.4.5. Généraliser des stations de conditionnement sur les lieux de production.	1	Producteurs, exportateurs	La qualité de la production est améliorée.	Associations faitières	État FIRCA Organismes de contrôle et d'agrément des stations		3000000

Objectif stratégique 1 : Améliorer la compétitivité et la gestion durable des filières fruitières.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programmes existants	Coût estimé (\$E.-U.)
1.4. Améliorer la gestion de la qualité et la traçabilité de la production.	1.4.6. Mutualiser l'utilisation des camions frigorifiques pour le transport routier.	2	Producteurs, exportateurs	Le coût de revient a baissé.	Associations faitières	Sociétés de transport Cabinets privés		1000000
	1.4.7. Moderniser les outils de production par leur renouvellement régulier.	2	Producteurs, exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> » La productivité a augmenté. » La qualité de la production est améliorée. 	Associations faitières	État PTF ANADER FIRCA		1000000
	1.4.8. Améliorer l'état des infrastructures routières dans les zones de production.	1	Producteurs, exportateurs	Le transport routier est de meilleure qualité.	État	PTF		--
	1.4.9. Mutualiser les moyens de lutte contre les maladies et les nuisances.	1	Producteurs, exportateurs	Le coût de revient de la production a baissé.	Associations faitières	État CNRA ANADER FIRCA		3000000
1.5. Renforcer l'organisation administrative et structurelle du secteur et des filières	1.5.1. Créer les moyens concrets pour inciter les sociétés coopératives à se formaliser.	1	Producteurs	Les sociétés coopératives se mettent formellement en place en respectant la réglementation en vigueur.	Associations faitières	État, FIRCA UE		500000
	1.5.2. Faire signer des conventions d'assistance technique et commerciale, entre les sociétés coopératives de petits producteurs et les structures industrielles disposant de circuits commerciaux.	1	Producteurs, exportateurs	Le circuit de commercialisation est maîtrisé et les revenus optimisés.	Associations faitières	État, FIRCA UE		150000
	1.5.3. Créer des structures intégrées de production et de commercialisation.	1	Producteurs, exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Le circuit de production et de commercialisation est maîtrisé. 	Associations faitières	État FIRCA		500000
	1.5.4. Évaluer les besoins en équipement et en fonctionnement des sociétés coopératives et des sociétés intégrées.	1	Producteurs	<ul style="list-style-type: none"> » Les besoins humains, matériels et financiers sont évalués. » La gestion administrative des structures et les atouts commerciaux des exportations sont améliorés. 	FIRCA	État, UE Structures d'importation Supermarchés		300000
	1.5.5. Favoriser la création d'une interprofession forte et fonctionnelle dans le secteur.	1	Producteurs, transformateurs, transporteurs	Les filières du secteur sont organisées.	Associations faitières	État FIRCA		1000000
	1.5.6. Élaborer les règles de gouvernance des associations faitières et de l'interprofession.	1	Associations faitières, interprofession	La gestion du secteur est améliorée.	Associations faitières	État FIRCA		50000
	1.5.7. Établir des relations formelles de collaboration avec les IAC.	1	Associations faitières, interprofession	Les missions des IAC sont connues, ou leur connaissance améliorée.	Associations faitières	État FIRCA		50000

Objectif stratégique 1 : Améliorer la compétitivité et la gestion durable des filières fruitières.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programmes existants	Coût estimé (\$E.-U.)
1.6. Engager des actions de préservation de l'environnement.	1.6.1. Organiser des sessions de formation et d'audit.	1	Producteurs	Les capacités techniques des producteurs et des plantations sont améliorées.	Bureau Veritas/ SGS	État, UE Associations faitières CIRAD		1000000
	1.6.2. Mettre en place de système de traitement des eaux et des déchets dans les stations de conditionnement.	1	Producteurs	L'environnement de la production est amélioré et satisfait aux normes exigées.	LANADA	État, Associations faitières Laboratoires nationaux CIAPOL Experts nationaux		5000000
	1.6.3. Mettre un programme de traitement des déchets ménagers biodégradables.	1	Producteurs	L'environnement de la production est amélioré et satisfait aux normes exigées.	Associations faitières	État, UE Organismes de traitement Experts internationaux		2000000
	1.6.4. Proposer un programme d'analyse des résidus agrochimiques dans le sol et les eaux.	1	Producteurs	L'environnement de la production est amélioré et satisfait aux normes exigées.	LANADA	État, UE Associations faitières CIAPOL		1000000
	1.6.5. Mettre en place une cellule de suivi et de recherche des traitements contre les nuisances des vergers (ex : cercosporiose).	1	Producteurs	Le suivi des actions engagées est amélioré.	FIRCA	État, UE Associations faitières CIRAD		1000000
	1.6.6. Établir un plan d'action environnemental.	1	Producteurs	Le nombre d'actions enregistrées est connu et suffisant Les normes environnementales (ISO 14 001) sont respectées.	Ministère de l'Environnement	État UE CIAPOL Associations faitières CIRAD		100000
1.7. Appuyer la certification des systèmes de production et inciter les entreprises à se conformer aux normes sociales et sociétales.	1.7.1. Accompagner financièrement et techniquement les entreprises de production à l'application des normes et référentiels privés exigés sur le marché.	1	Producteurs	Les exigences du marché sont respectées.	Structures privées	État UE CIRAD Cabinets privés		1000000
	1.7.2. Accompagner techniquement et financièrement les entreprises de production à l'amélioration des conditions de vies des travailleurs sur les plantations (logements, eau potable, écoles, centres de santé, etc.).	1	Producteurs	Les normes sociales en vigueur (ISO 26 000) sont respectées.	Associations faitières	État Associations faitières PTF Cabinets d'audit privés		1000000
	1.7.3. Accompagner à l'amélioration des conditions de travail en plantation.	1	Producteurs	Les référentiels existants (GRASP, CHSCT) sont respectés.	Experts	État PTF Cabinets privés		1000000

Objectif stratégique 2 : Développer la transformation des fruits et diversifier les marchés de destination.								
Objectifs Opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coût estimé (\$E.-U.)
2.1. Inciter à, et faciliter la création d'unités de transformation.	2.1.1. Réaliser une étude de faisabilité en vue de l'identification des produits dérivés des fruits tropicaux et les potentialités d'absorption des marchés.	1	Associations laitières, État, promoteurs, entreprises de transformation	Les produits dérivés des fruits tropicaux sont identifiés et promus.	FIRCA	Associations laitières État UE CEDEAO		100000
	2.1.2. Élaborer les processus de fabrication des produits en relation avec les instituts de technologie et les écoles de formation professionnelles.	1	Promoteurs, entreprises de transformation	Une valeur ajoutée est apportée aux produits.	FIRCA	Associations laitières État Universités Écoles professionnelles UE ONUJDI CEDEAO		1000000
	2.1.3. Améliorer le processus de détaxation et d'octroi du régime d'admission temporaire.	1	Promoteurs, entreprises de transformation	L'incitation à la transformation est mise en place.	Ministère de l'Économie et des finances	État Associations laitières Entreprises		50000
	2.1.4. Informer sur les conditions d'obtention d'agrément prioritaire pour l'établissement des entreprises de transformation.	1	Promoteurs, entreprises de transformation	Des unités de transformation sont établies.	Ministère de l'Industrie	État Associations laitières Entreprises		200000
	2.1.5. Mettre en place un fonds d'appui alimenté par l'État et le secteur privé pour l'installation des entreprises de transformation.	1	Promoteurs, entreprises de transformation	La transformation est financée.	Ministère de l'Économie et des finances	UE BOAD Banque mondiale BAD CEPIC		5000000
2.2. Diversifier les marchés et promouvoir des produits à fort potentiel de valeur ajoutée.	2.2.1. Organiser des missions de prospection, et participer à des foires et des salons, pour une meilleure connaissance des marchés potentiels sous régionaux et internationaux.	1	Promoteurs, entreprises de transformation	Des débouchés et partenaires commerciaux sont identifiés.	APEX-CI	CCI-CI MINAGRI MCAPPME UE Associations laitières		750000
	2.2.2. Développer les marchés cibles (existants et nouveaux) selon les options de diversification retenues dans le cadre de la stratégie.	2	Promoteurs, associations laitières	<ul style="list-style-type: none"> » Les plans marketing détaillés produits/marchés sont développés et validés la 1ère année. » Au moins 25% des acteurs utilisent les plans marketing dès la 3ème année. 	Associations laitières	État FIRCA APEX-CI		300000

Objectif stratégique 2 : Développer la transformation des fruits et diversifier les marchés de destination.

Objectifs Opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coût estimé (\$E.-U.)
2.2. Diversifier les marchés et promouvoir des produits à fort potentiel de valeur ajoutée.	2.2.3. Diversifier l'offre de produits selon les options de diversification retenues dans le cadre de la stratégie.	1	Promoteurs, associations faitières	<ul style="list-style-type: none"> » Les plans marketing détaillés produits/marchés sont développés et validés la 1ère année. » Au moins 25% des acteurs utilisent les plans marketing dès la 3ème année. 	Associations faitières	État FIRCA APEX-CI		300000
	2.2.4. Mener des études de marché sur les produits frais et transformés.	1	Promoteurs, entreprises de transformation	La gamme des produits transformés est diversifiée.	Promoteurs et partenaires	UE CCI-CI MINAGRI MCAPPME		300000
	2.2.5. Créer des plateformes d'échange et de partenariat entre industriels et importateurs pour les produits finis.	2	Promoteurs, entreprises de transformation	Les exportations de produits finis sont optimisées.	APEX-CI	Associations faitières, UE CCI-CI MINAGRI MCAPPME Ministère de l'Industrie		3000000
2.3. Faciliter l'accès aux financements.	2.3.1. Créer un fonds de garantie alimenté par l'État et les associations faitières.	1	Producteurs, transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Les activités sont financées. » Le volume de crédits octroyés augmente de 15% par année. 	Ministère de l'Économie et des finances	État UE		5000000
	2.3.2. Bonifier les taux d'intérêt aux producteurs.	1	Producteurs, commerçants, transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Le financement est accessible. » La compétitivité est améliorée. 	Ministère de l'Économie et des finances	État PTF FIRCA Associations faitières		--
	2.3.3. Soutenir la création de programmes de micro-financement dans les zones de production.	1	Producteurs, commerçants	L'accès aux financements en milieu rural est amélioré.	Ministère de l'Économie et des finances	État PTF FIRCA Associations faitières		2000000
	2.3.4. Régler définitivement la question du foncier rural et délivrer des titres de propriété en vue de rassurer les institutions de financement.	1	Producteurs	<ul style="list-style-type: none"> » Les textes sont adoptés. » Le nombre de certificats délivrés. » Les crédits bancaires sont obtenus. 	MINAGRI	État PTF Associations faitières		1000000

Objectif stratégique 3 : Renforcer la commercialisation des produits frais et transformés dans la sous-région.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coût estimé (\$E.-U.)
3.1. Renforcer la chaîne de valeur sous régionale.	3.1.1. Définir et harmoniser les normes et standards de qualités des produits et des emballages au niveau sous régional.	1	Producteurs, transformateurs, commerçants	<ul style="list-style-type: none"> » La qualité des produits est améliorée. » Les parts de marché ont augmenté. 	Interprofession fruitière	CODINORM FIRCA APEX-CI Ministère de l'Intégration		2000000
	3.1.3. Créer un comité de contrôle et d'application des normes.	1	Producteurs, transformateurs, commerçants	<ul style="list-style-type: none"> » La qualité des produits est améliorée. » Les parts de marché ont augmenté. 	Interprofession fruitière	CODINORM Associations laitières FIRCA APEX-CI UEMOA CEDEAO	500000	
	3.1.4. Faire l'état des lieux et identifier les besoins en matière de logistique et d'infrastructures de transport (camions frigorifiques) et de conservation (murrisséries modernes).	1	Producteurs, transformateurs, commerçants	<ul style="list-style-type: none"> » Rapport est disponible. » La qualité des produits est améliorée. » Les marchés sont développés. 	Interprofession fruitière	État FIRCA APEX-CI MCAPPME Ministère de l'Industrie étrangères Ministère de l'Intégration	100000	
	3.1.5. Trouver des financements pour la mise en place de la logistique de transport et de conservation (chambres froides).	1	Producteurs, transformateurs, commerçants	<ul style="list-style-type: none"> » La qualité des produits est améliorée » Les marchés sont développés. 	Interprofession fruitière	État FIRCA APEX-CI MCAPPME Ministère de l'Industrie étrangères Ministère de l'Intégration	5000000	

Objectif stratégique 3 : Renforcer la commercialisation des produits frais et transformés dans la sous-région.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coût estimé (\$E.-U.)
3.1. Renforcer la chaîne de valeur sous régionale.	3.1.6. Négocier le transport combiné (ferrotaillage) en direction du Burkina Faso, du Mali et du Niger.	1	Producteurs, transformateurs, commerçants	<ul style="list-style-type: none"> » Le prix de revient a baissé. » Les marchés sont développés. 	Interprofession fruitière	État Douanes APEX-CI MCAPPME Ministère de l'Industrie Ministère des Affaires étrangères Ministère de l'Intégration		200000
	3.1.7. Créer des ports secs à Ferké et à Ouaga.	1	Producteurs, exportateurs, transformateurs, commerçants	<ul style="list-style-type: none"> » Les ports secs sont construits. » Le prix de revient a baissé. » La qualité est améliorée. 	Interprofession fruitière	Associations fruitières CCI-CI Douanes UEMOA CEDEAO		--
	3.1.8. Prendre des mesures légales pour supprimer les frais illicites liés aux contrôles routiers.	1	Producteurs, exportateurs, transformateurs, commerçants	Le prix de revient a baissé.	Interprofession fruitière	Associations fruitières CCI-CI MCAPPME Ministère de l'Intérieur Douanes UEMOA CEDEAO		1000000
	3.1.9. Mettre en place des partenariats régionaux de lutte contre les maladies des fruits tropicaux (mouche du fruit, Cochenille farineuse du mangouier, cercosporiose du bananier).	1	Producteurs, transformateurs, exportateurs	La qualité de la production est améliorée.	Interprofession fruitière	État FIRCA APEX-CI MCAPPME Ministère de l'Industrie Ministère des Affaires étrangères Ministère de l'Intégration CCI-CI		3000000
3.2. Créer un cadre de concertation entre acteurs.	3.2.1. Identifier les acteurs nationaux, régionaux et internationaux de la filière.	1	Acteurs directs et indirects	Un répertoire des acteurs du secteur est constitué.	Interprofession fruitière	État Associations fruitières UE CEDEAO UEMOA		300000
	3.2.2. Créer un Comité de concertation entre exportateurs.	1	Producteurs, exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Le marché est maîtrisé. » Le volume exporté a augmenté. 	Interprofession fruitière	Associations fruitières FIRCA État CCI-CI Ministère de l'Intégration		

Objectif stratégique 3 : Renforcer la commercialisation des produits frais et transformés dans la sous-région.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coût estimé (\$E.-U.)
3.2. Créer un cadre de concertation entre acteurs.	3.2.3. Créer une plateforme d'échange et de partenariat entre acteurs.	3	Acteurs directs et indirects	<ul style="list-style-type: none"> » La plateforme est créée et fonctionnelle. » Le nombre de partenariats augmente. 	Interprofession fruitière	État Associations faitières UE CEDEAO UEMOA		300000
3.3. Mettre en application les accords définis par les institutions sous régionales.	3.3.1. Inventorier les textes existants (CEDEAO, UEMOA, APE, UA).	1	Producteurs, transformateurs, commerçants	<ul style="list-style-type: none"> » Le contexte réglementaire des échanges est maîtrisé. » Liste des textes inventoriés et répertoriés est disponible. 	Ministère de l'Intégration	État Associations faitières APEX-CI MCAPPME Ministère de l'Industrie étrangères Ministère de l'Intégration CCI-CI CEDEAO		300000
	3.3.2. Appliquer en conformité les textes communautaires de la libre circulation des personnes et des biens.	1	Producteurs, transformateurs, commerçants	Les marchés dans la sous-région sont développés.	Ministère de l'Intégration	FIRCA APEX-CI MCAPPME Ministère de l'Industrie étrangères Ministère des Affaires étrangères Ministère de l'Intégration CCI-CI CEDEAO	CEDEAO	
	3.3.3. Signer l'Accord de partenariat économique (APE) régional et le diffuser et promouvoir auprès des acteurs.	1	Producteurs, exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> » Les parts de marché pour les fruits tropicaux sont maintenues ou améliorées. » La compétitivité est améliorée. » L'Accord de partenariat économique régional est signé. 	Ministère de l'Intégration	État Associations faitières Ministère de l'Intégration CCI-CI UEMOA CEDEAO		500000

Objectif stratégique 4 : Améliorer la promotion et fruits tropicaux ivoiriens et l'information commerciales sur les marchés d'exportation.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=fablie	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coût estimé (\$E.-U.)
4.1. Promouvoir l'image de marque de qualité des fruits tropicaux.	4.1.1. Identifier les canaux de promotion et leurs coûts.	1	Producteurs, promoteurs	<ul style="list-style-type: none"> » L'image de marque de l'origine Côte d'Ivoire est améliorée. » La liste des canaux identifiés et de leurs coûts est disponible. 	Interprofession fruitière	UE Ministère de l'Industrie CODINORM ONUDI CEDEAO		100000
	4.1.2. Créer un label qualité fruits Côte d'Ivoire. (logo, cahier des charges)	1	Producteurs, promoteurs	<ul style="list-style-type: none"> » Le cahier des charges de contrôle et d'autocontrôle de la qualité est établi et appliqué. » L'image de marque Côte d'Ivoire est améliorée. 	Interprofession fruitière	UE Ministère de l'Industrie CODINORM ONUDI CEDEAO		100000
	4.1.3. Etablir un programme de promotion lié au label qualité fruits Côte d'Ivoire et le décliner au niveau national, régional et international.	1	Producteurs, exportateurs, transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> » L'image de marque des produits de Côte d'Ivoire est développée » Le label et le logo sont créés. 	Interprofession fruitière	Associations faitières CODINORM FIRCA APEX-CI MCAPPME CCI-CI		100000
4.2. Promouvoir la consommation des fruits de Côte d'Ivoire.	4.2.1. Réaliser des actions médiatiques sur les bienfaits de la consommation de fruits.	2	Producteurs, groupements de producteurs	Les revenus des producteurs ont augmenté grâce à la consommation des fruits.	Producteurs et leurs associations faitières	Ministères de tutelles		300000
	4.2.2. Introduire les fruits dans le menu des cantines scolaires et universitaires (conventions avec les établissements).	2	Producteurs, groupements de producteurs	Les revenus des producteurs ont augmenté grâce à la consommation des fruits.	Producteurs et leurs associations faitières	Ministères de tutelles		500000
	4.2.3. Moderniser les chaînes de distribution des fruits tropicaux au niveau national et régional.	2	Producteurs, groupements de producteurs	Les revenus des producteurs ont augmenté grâce à la consommation des fruits.	Producteurs et leurs associations faitières	UE Ministères de tutelles		1500000
4.3. Mettre en place des systèmes d'information commerciale.	4.3.1. Elaborer un système de collecte des informations et veille commerciale pour les fruits tropicaux.	3	Producteurs, exportateurs	La commercialisation est mieux organisée.	FIRCA	Associations faitières APEX-CI MCAPPME		100000
	4.3.2. Mettre en place un système de diffusion des informations (journal, sites Internet, presse)	3	Producteurs, exportateurs	L'information est mieux partagée et diffusée.	État FIRCA APEX-CI	Associations faitières		300000
	4.3.3. Communiquer sur les exigences des marchés, leur potentiel et leur circuit de distribution.	3	Producteurs, exportateurs	La connaissance du marché est meilleure.	État FIRCA APEX-CI	Associations faitières		300000

BIBLIOGRAPHIE

- AGRIFOR Consul (2008), Évaluation environnementale stratégique de la culture et du conditionnement de la banane en Côte d'Ivoire.
- APROVAG (2008), Filière de la banane au Sénégal : analyse des moyens d'existence et analyse de la filière. Document de travail, Association des producteurs de la vallée du fleuve Gambie.
- Cabinet CEDEX – Afrique international (2007), Étude sur la diversification des marchés d'exportation de banane dans la sous-région, rapport financé par la Commission européenne pour le compte du Ministère de l'Agriculture et de la cellule de Coordination de la coopération CIV/UE.
- Côte d'Ivoire (2013) Plan National de Développement 2012-2015.
- Côte d'Ivoire, L'agriculture ivoirienne à l'aube du 21ème siècle, Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales. Rédigé par le Ministère d'État.
- Côte d'Ivoire (2012), Ministère de l'Agriculture en collaboration avec l'Ordonnateur national suppléant du FED et des associations faïtières (OCAB et OBAMCI). Programme de stratégie de la filière banane de Côte d'Ivoire, 2010-2019.
- Charles De WULF et Marc DOREL, Mission de diagnostic technique des plantations de bananes, CIRAD.
- FIRCA (2012), Étude de faisabilité de projets de transformation de la mangue dans les coopératives de producteurs de mangues des régions de savane et du Denguélé ; cas de la coopérative Gnimagnon de Korhogo.
- E. Kangav (2009), Côte d'Ivoire : Filière ananas, baisse de la production, concurrence internationale, les petits planteurs dans la galère, In « All Africa ».
- OBAMCI, Rapport d'activités 2010, 2011 et 2012 de l'OBAMCI.
- OCAB, Rapports d'activités 2006, 2007 et 2008 de l'OCAB.
- Site internet :**
- Banque mondiale :*
<http://data.worldbank.org/data-catalog/commodity-price-data>
- CIRAD:*
<http://www.cirad.fr/en/research-operations/supply-chains/banana-and-plantain/context-and-issues>
- CNUCED :*
www.unctad.info.
- FAO :*
<http://faostat.fao.org/>
- FRUITROP :*
[http://passionfruit.cirad.fr/index.php/\(html\)/fruitrop/fruitrop.html](http://passionfruit.cirad.fr/index.php/(html)/fruitrop/fruitrop.html)
- ITC :*
<http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx>
- ITC :*
<http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/Find-Tariff.aspx>
- Ministère de l'agriculture :*
http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=77&Itemid=88




Programme d'Appui au Commerce et à l'Intégration Régionale



Union européenne



Siège: 54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse
Adresse postale: ITC Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse
Téléphone: +41-22 730 0111
Fax: +41-22 733 4439
E-mail: itcreg@intracen.org
www.intracen.org