



**Agro-Ind 2002**

## **UNION EUROPEENNE – AFRIQUE DE L'OUEST**

**DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE FILIERES AGRO INDUSTRIELLES  
-  
RAPPORT GUINEE BISSAU**



**Version provisoire**

765  
Juillet 2002



92-98, bd Victor Hugo, 92115 CLICHY – France  
Tél: + 33 1 41 27 95 95 Fax: + 33 1 47 37 96 20  
E-mail: [agrind@sofreco.com](mailto:agrind@sofreco.com) / Web : [www.sofreco.com](http://www.sofreco.com)

## TABLE DES MATIERES

<b><u>1. INFORMATIONS GENERALES SUR LE PAYS .....</u></b>	<b><u>3</u></b>
1.1. CHIFFRES CLES DE L'ECONOMIE.....	3
1.2. CONTEXTE ECONOMIQUE DU DEVELOPPEMENT .....	3
1.3. L'AGRICULTURE, L'ELEVAGE ET LA PECHE DANS L'ECONOMIE .....	4
<b><u>2. FILIERES AGRO-INDUSTRIELLES SELECTIONNEES.....</u></b>	<b><u>5</u></b>
2.1. FILIERE NOIX DE CAJOU .....	5
2.1.1. Généralités sur la filière .....	5
2.1.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits.....	5
2.1.3. Transformation locale .....	6
2.1.4. Potentialités et contraintes.....	8
2.1.5. Besoins de partenariat.....	8
2.2. FILIERE PECHE.....	9
2.2.1. Généralités sur la filière .....	9
2.2.2. Données sur la production et sur l'utilisation des captures.....	9
2.2.3. Transformation locale .....	10
2.2.4. Potentialités et contraintes.....	11
2.2.5. Besoins de partenariat.....	12
<b><u>3. PERSONNES RENCONTREES.....</u></b>	<b><u>13</u></b>

## 1. Informations générales sur le pays

### 1.1. Chiffres clés de l'économie

Superficie	36 125 km <sup>2</sup>		
Population (2000)	1,2 millions d'habitants		
Croissance démographique (1994–2000)	2,2 % par an		
P.I.B. (2000)	230 millions €		
P.I.B. / habitant	192 € (soit 125 900 FCFA)		
Taux de change (juillet 2002)	1 € = 655,96 FCFA		
Contribution au P.I.B. (2000) :			
➤ Agriculture	58,8 %		
➤ Industries et mines	12,3 %		
➤ Services	28,9 %		
	1999	2000	2001
Croissance du P.I.B.	+7,5%	+7,5%	+7,8%
Taux d'inflation	+5,7%	+3,3%	+6,4% <sup>1</sup>
Commerce extérieur (2001) :			
➤ Exportations FOB	69 millions €		
➤ Importations FOB	68 millions €		
Principales exportations agricoles	noix de cajou, produits halieutiques		

Sources : BIRD

### 1.2. Contexte économique du développement

Depuis l'indépendance, les choix de politique économique se sont révélés négatifs, notamment en matière d'environnement social et de distribution des revenus. Ils ont conduit la Guinée Bissau à accepter des programmes d'ajustement structurel successifs très contraignants pour les populations urbaines et rurales les plus défavorisées.

L'adhésion à l'UEMOA en 1997 et l'adoption du franc CFA ont favorisé le redressement économique de la Guinée Bissau, initiant le processus d'intégration régionale. A l'explosion des événements de 1998, le taux de croissance était de l'ordre de 7%, et de nombreuses entreprises, dont certaines entreprises agro-industrielles, s'étaient fortement développées.

Onze mois de guerre civile ont pratiquement détruit ces industries naissantes, mettant à mal les matériels et les équipements, et parfois même les bâtiments, soit par bombardement, soit par pillage. Ces destructions, et leur remboursement, ont été inclus par le gouvernement actuel dans un processus de réduction de la dette intérieure, avec le soutien financier de l'Union Européenne et de la Banque Mondiale. Les opérateurs du secteur privé attendent la résolution de ces problèmes de « dépenses de guerre » pour relancer leurs investissements et pour retrouver, même partiellement, leur capacité de production.

Le conflit a également poussé à la faillite les deux banques commerciales existantes : « Totta e Açores » et la BIGB. Seule subsiste une banque créée juste avant le conflit, la BAO, qui ne semble pas avoir les capacités opérationnelles pour satisfaire les besoins. L'un

<sup>1</sup> Taux d'inflation des 9 premiers mois en glissement annuel.

des objectifs de l'adhésion à l'UEMOA était l'amélioration de la qualité des services bancaires. La création d'une ou deux autres banques commerciales devient urgente. En effet, pour relancer l'économie du pays, il faut créer les structures permettant de mobiliser l'épargne, et donc le financement des investissements.

La dette extérieure, qui s'est fortement accrue au cours des dix dernières années, pèse lourdement sur une économie nationale peu diversifiée où le poids du secteur primaire est prépondérant.

### **1.3. L'agriculture, l'élevage et la pêche dans l'économie**

L'agriculture représente plus de la moitié du PIB, elle fournit 80% des emplois et elle constitue 95% des exportations. Il existe deux catégories d'agriculteurs :

- les petits producteurs villageois (« tabancas »), estimés à 90 000 et réalisant 90% de la production ;
- les « ponteiros » : 2200 concessions<sup>2</sup> fournies par l'Etat, variant de 20 à 3 000 hectares et couvrant 27 % des surfaces exploitables du pays, sur les meilleures terres agricoles.

Le riz arrive en tête des productions vivrières du pays (environ 100 000 tonnes de paddy en 2001) mais également des importations alimentaires (65 000 tonnes par an en moyenne). Sur les 220 000 ha de cultures annuelles, environ 80 000 ha sont cultivés en riz et 70 000 en autres céréales, les principales étant le sorgho, le mil, le maïs et le fonio. Avec 15 000 tonnes produites annuellement, le manioc constitue une autre production vivrière majeure.

L'agriculture commerciale est dominée par la noix de cajou, qui représente 20% du PIB et plus de 90% des recettes d'exportations. Les autres cultures importantes sont l'arachide (environ 20 000 ha cultivés), le coton (3 000 ha) et la canne à sucre. Le décollage récent de la production cotonnière (environ 4 000 tonnes de coton graine), tout comme les exportations, depuis 2001, d'huile de palme et de mangues, traduisent les possibilités de diversification de l'agriculture commerciale bissau-guinéenne.

L'élevage est peu développé et le cheptel a subi d'importantes pertes au cours des derniers conflits. En 1995, le pays comptait près de 410 000 bovins, 465 000 ovins et caprins, et 67 000 porcins.

La pêche représente une richesse naturelle importante pour la Guinée Bissau dont les eaux comptent parmi les plus poissonneuses du monde. Le mode d'exploitation (pêche industrielle concédée à des sociétés étrangères sous forme de licences et d'accords particuliers) n'a que peu d'effets dans la formation du PIB (en moyenne 4% entre 1994 et 1997). Cette activité participe très fortement, en revanche, aux recettes courantes du budget de l'Etat (environ 40%). Les accords passés avec l'Union européenne (6 milliards de FCFA versés en 1997) sont relativement avantageux pour le pays.

Le potentiel des revenus de la pêche pourraient avoisiner 130 millions de dollars US par an, grâce à une meilleure exploitation des ressources. Actuellement, les exportations de poissons et de crevettes sont encore limitées, bien qu'elles figurent parmi les principaux produits exportés en dehors de l'anacarde.

---

<sup>2</sup> 1 200 concessions sont effectivement exploitées.

## 2. Filières agro-industrielles sélectionnées

Si les installations industrielles et les capacités financières de la Guinée Bissau doivent être restaurées, les potentiels de production du secteur primaire restent très importantes, notamment pour les deux filières suivantes, que nous avons donc sélectionnées :

- la **noix de cajou** ;
- la **pêche**.

### 2.1. Filière noix de cajou

#### 2.1.1. Généralités sur la filière

Second exportateur mondial derrière la Tanzanie, la Guinée Bissau renoue avec la noix de cajou, dont le niveau d'exportation avait chuté de 40% en 1998, suite aux conflits. Secteur économique majeure pour ce petit pays, la filière fait vivre près de 400 000 personnes.

Malgré le mode de production relativement extensif, la récolte des noix de cajou, qui s'apparente à une activité de cueillette, permet aux petits producteurs de maximiser leur revenu par journée de travail. Bien que les petites plantations familiales soient prépondérantes, les « *ponteiros* » assurent quelque 25% de la production.

Dans le sud et le centre du pays, les plantations sont âgées de plus de 15 ans, alors que dans le nord et l'est, les arbres sont âgés de 10 à 15 ans, et sont donc en pleine maturité (on considère que l'anacardier est en pleine production après 10 à 20 ans). Il existe des plantations plus récentes dans l'ensemble du pays, qui viendront rapidement à maturité. Pour cette raison, l'augmentation de la production devrait se poursuivre dans les années à venir. Les plants proviennent essentiellement du Mozambique. Des expériences avec des hybrides en provenance du Brésil n'ont pas donné les résultats espérés.

La plupart des producteurs sont regroupés dans des associations de producteurs, dont la plus importante est l'ANAG. Les circuits de commercialisation comporte de nombreux intermédiaires, parmi lesquels on trouve :

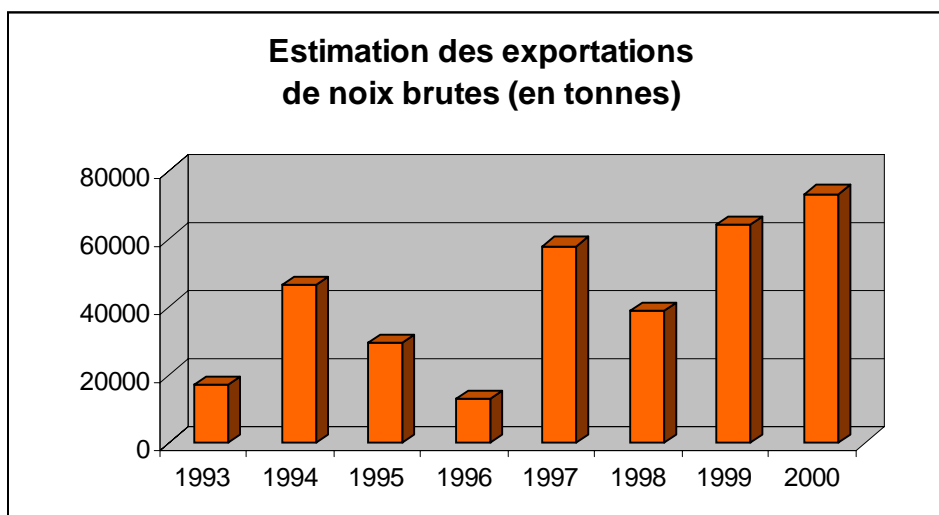
- des collecteurs saisonniers venus des centres urbains ;
- des courtiers mandatés, venant parfois des pays voisins (Sénégal, Gambie, Guinée), moins gros producteurs mais où la commercialisation est dynamique ;
- plusieurs grandes compagnies de négoce (indiennes pour la plupart) telles que Olam.

Le commerce informel de noix de cajou vers des pays comme le Sénégal et la Guinée représente un important manque à gagner pour l'Etat. L'Inde est le plus gros client de la Guinée Bissau, comme c'est le cas dans la plupart des autres pays producteurs africains.

#### 2.1.2. Statistiques de production, commercialisation et prix des produits

La production est passée d'environ 10 000 tonnes en 1990 à 80 000 tonnes en 2001, dont 70 000 tonnes ont été exportées. La Guinée Bissau assure actuellement 10% de la production mondiale de noix de cajou. En 2002, il est attendu environ 90 000 tonnes.

Les exportations de noix de cajou brutes représentaient environ 11 millions de dollars US en 1990 contre près de 60 millions de dollars US aujourd'hui.



*Source : Faostat.*

Un prix d'achat est établi entre les producteurs et leurs associations, mais chaque producteur est libre de vendre individuellement. Le prix de cession « bord champ » a été fixé à 250 FCFA/kg cette année. Les négociants et les exportateurs souhaiteraient ramener les prix d'achat aux producteurs entre 100 et 150 FCFA/kg afin d'augmenter leur marge de manœuvre face aux acheteurs indiens.

La complexité du circuit de commercialisation et la concurrence entre les multiples collecteurs donne souvent lieu à une certaine surenchère et à une forte augmentation des prix au fur et à mesure de l'avancée de la campagne. Ainsi, les prix étaient de 560 USD la tonne FOB en début de campagne 2002. Ils ont augmenté très rapidement jusqu'à 630 USD/tonne. On parle aujourd'hui d'un prix de 670 USD/tonne. Ce prix tient compte d'une taxe à l'exportation, fixée cette année à 8,6% (en baisse importante par rapport aux années antérieures, puisqu'elle était de l'ordre de 17%). Cette taxe va au budget de l'Etat et n'est pas ré-attribuée à la filière.

L'Inde achète environ 300 000 tonnes de noix de cajou en Afrique pour couvrir ses contrats d'exportation d'amandes vers l'Europe et les Etats-Unis. C'est pourquoi de nombreux entrepreneurs bissau guinéens, comme d'autres en Afrique, ont démarré des activités de décorticage près des lieux de production.

### 2.1.3. Transformation locale

#### a. Description du secteur de la transformation et principaux opérateurs

Deux principaux modes de décorticage, l'un de type industriel et l'autre plus artisanal, sont utilisés en Guinée Bissau, faisant appel à deux technologies différentes.

La société GETA, installée à Bissau, disposait d'une unité industrielle capable de traiter annuellement environ 3 000 tonnes de noix brutes, assurant ainsi une production de 750 tonnes d'amandes par an. L'usine a cependant été partiellement détruite pendant les événements de 1998. Selon l'industriel, la remise en état de cette unité nécessiterait près de 200 000 USD.

Le mode de décorticage artisanal est directement inspiré des méthodes indiennes et brésiliennes. Il nécessite un grand nombre de main d'œuvre. Il est considéré qu'un ouvrier peut travailler 20 kg de noix brutes par jour, ce qui permet d'obtenir 5 kg d'amandes.

A partir du 1994, l'USAID a financé une association regroupant l'ANAG et l'AMAE (association des femmes), PROCAJU, pour renforcer la transformation artisanale. Un centre de formation a été créé et plus de 400 femmes ont reçu une formation. Ce projet n'a toutefois pas vraiment réussi à développer une vraie semi-industrie de transformation, susceptible d'exporter des amandes.

Depuis quelques temps, des entrepreneurs locaux s'intéressent à la transformation de l'anacarde. Des unités plus importantes, capables de se positionner sur les marchés à l'export, commencent à émerger :

- une unité artisanale (société Construções Ltd), employant environ 130 personnes, a démarré ses activités début mai 2002, avec un objectif de production de 14 tonnes d'amandes par mois ;
- une autre unité (société Agribissau) devrait être lancée début juillet, sur les mêmes bases de transformation.

## **b. Structure des coûts et positionnement des produits**

Au cours des 10 dernières années, le prix de l'amande de cajou (prix des amandes W320) s'est situé entre 1,65 et 3,2 USD par livre FOB. Il est actuellement de 2,10 USD/lb, ce qui est inférieur au prix moyen des années précédentes. Rapporté à la tonne, le prix de vente actuel de l'amande sur le marché international est donc de 4 620 USD.

Il faut quatre kilos de noix brutes pour produire un kilo d'amandes. Partant du prix FOB de la noix brute, qui est de 612 USD/tonne (670 USD moins la taxe à l'export de 8,6 %), le prix théorique de la tonne d'amandes, avant transformation, est de 2 450 USD. La marge brute obtenue, hors amortissement du matériel, peut donc être estimée à 2 170 USD par tonne d'amandes.

Les coûts de transformation sont faibles: Les coûts énergétiques sont notamment limités du fait de l'utilisation des coques de noix pour le chauffage. Concernant les coûts de la main-d'œuvre, l'unité de transformation de la société Construções Ltd travaille par exemple 56 tonnes de noix brutes par mois avec 130 salariés, soit environ 108 kg d'amandes par ouvrier et par mois. Partant d'un salaire mensuel de 25 000 FCFA<sup>3</sup>, le coût du travail peut être estimé à 345 USD par tonne d'amandes<sup>4</sup>. La plus value est donc exceptionnellement élevée.

Même si l'habileté de la main d'œuvre locale est moindre que celle de l'Inde, du moins pour l'instant, les économies de transport devraient la compenser. De plus, on constate chez les acheteurs d'amandes européens et nord américains un souci de traçabilité concernant l'origine des produits, ce que peut garantir la Guinée Bissau, à la différence de l'Inde, qui importe de tous les pays d'Afrique, mais aussi du Vietnam, d'Indonésie et des Philippines.

<sup>3</sup> Le salaire minimum garanti est de 14 000 FCFA par mois.

<sup>4</sup> Pour un taux de change de 1 USD = 670 FCFA (juillet 2002).

#### 2.1.4. Potentialités et contraintes

La noix de cajou brute de Guinée Bissau est **très recherchée par les acheteurs indiens** car son rendement est parmi les meilleurs du monde (sinon le meilleur), jusqu'à 55 livres d'amandes par sac de 80 kg de noix. La demande internationale ne cesse d'augmenter mais de nouveaux concurrents ont fait leur apparition ces dernières années, comme le Vietnam et la Côte d'Ivoire.

Le poids de la filière anacarde dans les exportations du pays est écrasant. Les aléas climatiques et la **concurrence sur le marché international** (Afrique de l'Est, Asie du Sud-Est) peuvent avoir des effets dépressifs importants sur cette rente actuelle de situation. Les **impacts** de cette stratégie **sur la sécurité alimentaire** du pays ne sont pas négligeables. Le commerce de la noix de cajou, partiellement basé sur un système de troc avec le riz, a entraîné une stagnation de la production vivrière intérieure et a donc contribué à l'accroissement des importations alimentaires.

Le potentiel de récolte, aujourd'hui estimé à 90 000 tonnes, laisse une place énorme aux **possibilités de transformation**. De nombreux investisseurs locaux sont prêts avec des projets d'implantation de nouvelles unités artisanales, dont l'investissement est relativement faible. A titre d'exemple, la nouvelle unité de la société Construcoes Ltd, dotée d'une capacité de traitement annuelle de plus de 650 tonnes de noix brutes, a nécessité un investissement de moins de 25 000 euros (hors bâtiments).

La difficulté majeure que vont rencontrer les transformateurs sera liée au **financement du stock de noix brutes**. En effet, les opérateurs doivent effectuer leurs achats de noix sur deux mois et « porter » les stocks sur les 9 ou 10 mois suivants.

#### 2.1.5. Besoins de partenariat

Compte tenu des remarques précédentes, le besoin de partenariat est essentiellement financier et commercial, afin de permettre de constituer des stocks de noix brutes et d'assurer la vente des amandes.

Les partenaires extérieurs, en plus de s'assurer un approvisionnement « traçable », ne seraient plus soumis aux aléas des fluctuations fortes sur ce type de produit et au quasi-monopole de l'Inde. De plus, la Guinée Bissau serait le plus proche fournisseur du marché européen.

Parmi les projets du FUNDEI existait un projet de création d'un école de formation, axé principalement sur l'émondage des anacardières et le décortiquage des noix. De telles initiatives mériteraient d'être renforcées.

Enfin, les partenaires éventuels doivent savoir que les deux méthodes de décortiquage (industrielle et artisanale) peuvent coexister : la méthode industrielle procède à un pré-calibrage des noix brutes pour un meilleur rendement, alors que la méthode artisanale peut accepter tous les calibres, notamment les noix les plus grosses, dont les amandes sont vendues plus cher.

## 2.2. Filière pêche

### 2.2.1. Généralités sur la filière

Les côtes de Guinée Bissau sont longues de 275 km seulement, mais le pays possède l'une des plus importantes plates formes continentales de l'Afrique de l'Ouest, avec environ 50 000 km<sup>2</sup>. Un phénomène de rencontre du front tropical et du front froid, associé à la présence de l'Archipel des Bijagos, assure en outre une grande richesse biologique.

Le potentiel estimé des captures annuelles est d'environ 300 000 tonnes (pour une biomasse brute évaluée à 1,3 millions de tonnes) dans la zone économique exclusive, qui s'étale sur 70 000 km<sup>2</sup> (soit près du double de la superficie terrestre du pays). La zone des 12 miles est réservée à la pêche artisanale bissau guinéenne. Au delà, seuls les navires industriels étrangers sont présents.

Au premier mars 2002, les licences accordées sont les suivantes :

- pour la Chine : 10 chalutiers pour la pêche des céphalopodes, 12 crevettiers, 2 navires pour la pêche d'espèces démersales ;
- pour l'UE : 19 crevettiers, 3 chalutiers pour la pêche des céphalopodes et d'espèces démersales, 36 thoniers canneurs, 40 thoniers senneurs ;
- pour la FEDERPESCA : 6 crevettiers.

L'accord de pêche avec l'Union européenne prévoit une contrepartie de 10 millions d'euros par an, dont 9 millions de compensation financière et 1 million en assistances diverses. L'accord avec la Chine ne semble apporter presque aucune compensation financière, mais une assistance technique difficile à chiffrer. Il semblerait qu'il y ait beaucoup plus de navires pêchant actuellement, mais les moyens de contrôle sont faibles.

### 2.4.2. Données sur la production et sur l'utilisation des captures

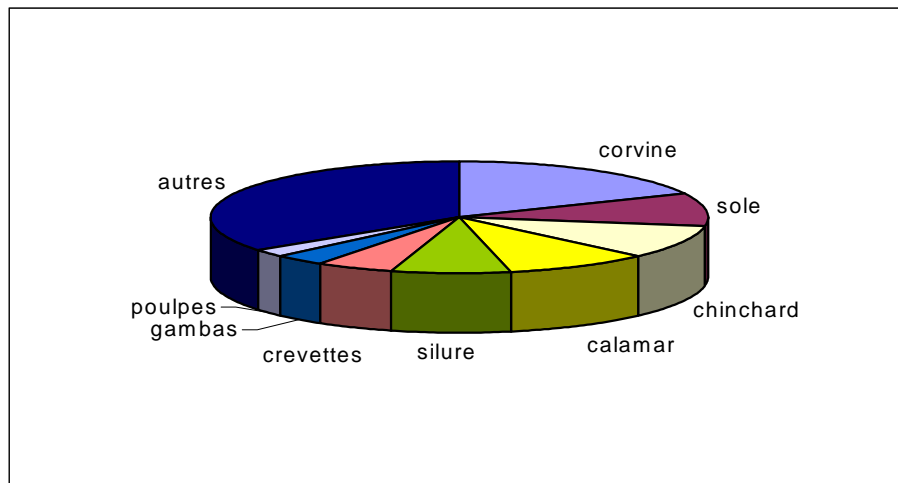
#### a. Pêche industrielle

L'actualisation et les considérations concernant la pêche industrielle sont très aléatoires, car il n'existe plus de statistiques depuis 1996. Pour la pêche sous licences étrangères, les prises répertoriées en 1996 dépassaient 32 000 tonnes.

#### **Prises sous licences étrangères en 1996 (en tonnes)**

Chine	16 145
Panama	7 034
Italie	3 608
Sénégal	1 608
Grande-Bretagne	1 398
Espagne	1 389
Portugal	1 176
<b>Total</b>	<b>32 358</b>

En 1996, les espèces capturées par les navires de pêche industrielle se répartissaient de la manière suivante :



Il est prévu dans les accords de pêche que les navires doivent débarquer une partie de leurs prises pour alimenter le marché local, ce qui se passe effectivement en cas de pénurie sur le marché de Bissau.

### b. Pêche artisanale

Avant 1998, les prises de la pêche artisanale étaient de l'ordre de 60 000 tonnes. Il semble que de nombreuses pirogues aient été volées durant le conflit, et les quantités débarquées ont donc certainement baissées. Les principales espèces capturées sont la corvine, le mérrou, la daurade rose, le rouget, la sole, le pageot, le silure et les crevettes.

La commercialisation est essentiellement effectuée par des femmes, qui achètent les poissons débarqués par les pirogues. Il existe des petites fabriques de glace privées à Bissau et les commerçantes peuvent assurer un niveau de conservation correct. La production de poisson séché et fumé, relativement importante, utilise surtout le silure.

Les prix de vente des commerçantes vont de 800 FCFA/kg pour le silure jusqu'à 2 000 FCFA pour la sole, la corvine et le mérrou. Les prix payés aux pêcheurs doivent être de l'ordre de 40 ou 50% moindres.

## 2.4.3. Transformation locale

### a. Description du secteur de la transformation

Il existe plusieurs unités de congélation et de conservation à température négative. La chambre froide guinéo-chinoise est encore en activité. La chambre GUIALP (guinéo-algérienne) fonctionne également, mais celle qui est en meilleure état est l'unité de Bolola, construite sur financement Banque mondiale et UE. Elle nécessiterait une modernisation de ses moyens de congélation.

En fait, la seule unité de transformation, pour la production de filets de poisson entre autres, était celle de la SEMAPESCA (société mixte franco-guinéenne). Cette unité est abandonnée depuis de nombreuses années et n'est probablement pas récupérable économiquement.

Signalons enfin l'unité de conditionnement et de congélation de crevettes de Cacheu, qui travaille toutefois dans de très mauvaises conditions sanitaires.

### b. Positionnement des produits et débouchés

A titre indicatif, nous indiquons les prix de vente export pratiqués au niveau de la sous-région<sup>5</sup> pour les principales espèces capturées :

Espèces	Prix en USD/tonne	Prix en FCFA/kg
Calamar	2 600 à 5 400 <sup>6</sup>	1 750 à 3 600
Poulpe	1 600 à 2 800	1 050 à 1 900
Sole	1 600 à 6 700	1 050 à 4 500
Corvine	700 à 2 600	450 à 1 750
Mérou	2 100 à 5 000	1 400 à 3 350
Daurade	4 000	2 700
Crevette	7 300 à 20 000	4 900 à 13 400

Les coûts de congélation (qui incluent la perte de poids, le triage, le traitement et la congélation), d'emballage et de stockage sont sur la côte ouest africaine de l'ordre de 400 USD/tonne, soit environ 270 FCFA/kg. Il est donc sans aucun doute rentable de monter (ou de réhabiliter) des unités de congélation et de conditionnement, pour l'exportation des principales espèces.

#### 2.4.4. Potentialités et contraintes

L'effort de pêche nationale est aujourd'hui limité d'une part par la **petite taille du marché local** et d'autre part par le **manque de moyens de pêche**. Le développement de la pêche artisanale au cours des dernières années, avec des captures estimées à 60 000 tonnes, est cependant réel. Il participe à la création d'emplois, à l'amélioration de la situation alimentaire de la population et fait l'objet de transactions informelles avec les pays de la sous-région, dont l'ampleur mériterait d'être mieux analysée.

Sans que nous soyons sûr des chiffres, on peut estimer le total des prises annuelles dans les eaux territoriales exclusives à environ 100 000 tonnes. Or le potentiel de pêche est de 300 000 tonnes. Il est donc **possible d'augmenter la production sans crainte de surexploitation**. De plus, les espèces présentes en Guinée-Bissau sont parmi les plus recherchées sur le marché européen.

Cependant, il existe actuellement de nombreuses contraintes au développement rapide d'une filière locale pour les produits halieutiques :

- le manque d'embarcations ;
- l'absence d'installations à terre modernes ;
- l'irrégularité de l'approvisionnement en électricité des installations ;
- la lenteur des procédures d'agrément des installations par l'UE, préalable indispensable à toute possibilité d'exportation vers ce marché ;
- le manque de surveillance de la zone exclusive de pêche.

<sup>5</sup> Prix des produits congelés terre, au départ de Mauritanie, pour la deuxième quinzaine de mai 2002.

<sup>6</sup> Selon la taille.

La **valorisation à terre** des produits de la mer pourrait être une source de création de richesse interne et d'accroissement des ressources en devises, mais ceci suppose une amélioration dans la gestion des infrastructures portuaires (peu compétitives) et des investissements importants dans le domaine de la transformation et pour la mise aux normes.

Enfin, les conditions géographiques de la Guinée Bissau devraient permettre la création de **fermes aquacoles pour la production de crevettes**. Il semble en effet qu'il ne soit pas nécessaire de prévoir les écloseries de crevettes, qui sont la partie la plus délicate pour ce type d'aquaculture.

#### 2.4.5. Besoins de partenariat

Certaines sociétés de pêche ne disposent toujours pas de leur propre flotte. Il existe localement quelques investisseurs intéressés à trouver des partenaires européens ou ouest africains pour développer une flotte semi-artisanale, en utilisant par exemple des navires de 20-25 mètres ayant une puissance de 800 CV, nombreux en Europe et amenés à disparaître.

Les investissements à terre joueront également un rôle très important pour permettre un agrément rapide des services vétérinaires de l'Union européenne.

Les experts de Taïwan avaient fait de nombreuses études concernant l'aquaculture, identifiant les sites idéaux pour la production de crevettes. La rupture des relations avec ce pays a arrêté ces projets, qui pourraient sans doute être repris.

### 3. Personnes rencontrées

<b>Nom</b>	<b>Fonction</b>	<b>Contact</b>
M. Benoît Bazin	Conseiller technique Union européenne	Délégation de la Commission européenne en Guinée Bissau Bairro da Penha – CP359 1113 Bissau cedex Tel. : +245 20 39 44 Fax : +245 20 39 45 <a href="mailto:benoit.bazin@sol.gteleco.m.gw">benoit.bazin@sol.gteleco m.gw</a> <a href="mailto:benoist.bazin@pi.be">benoist.bazin@pi.be</a>
M. Victor Mandinga	GETA (Transformateur Industriel d'anarcade)	
M. Carlos Gomes Jr.	SAGUIPAL Presidente conselho de Administração	Sociedade Comercial Luso R. Thomas Ribeiro, 50-4° 1000 Lisboa Tel. : 548316- 548347 / 540019 Telex : 14238 ACTIME P Fax : +245 54 82 69
M. Carlos Gomes Jr.	Adminsitrator – GM (GRUCAR)	Av. Amilcar Cabral 8-A Rua Rui Djassi n°31 Caixa Postal n° 329 Tel. : +245 21 37 09 / 20 38 13 Tel. / Fax : +245 20 14 74
Mme Hilia Garez Gomes	Ministère des affaires étrangères	Embaixadora da Guiné- Bissau em Israel Tel. :+245 201 339
M. Fernando Flamengo	Construcoes (Transformateur artisanal - Usine cajou)	Construções, Lda Avenida do Brasil n°2 Tel. : +245 20 12 27 Caixa postal 56
M. Idriça Djalo	Horticulteur (bananes) - Société pêche	
M. Carlos N.G. De Amarente (Nuno)	Ministère de l'Agriculture – Director do Gapla	Minsiterio de Agricultura, Floresta e Caça M.A.F.C. – GAPLA C.P. 71 – Bissau Tel.: +245 22 28 94 (serv) +245 22 12 00 (Res) Fax : +245 22 10 19 +245 22 24 83

Marcelino Martins	Assessor Assuntid Agricolas MAFCP	Minsiterio de Agricultura, Floresta e Caça M.A.F.C. – GAPLA C.P. 71 – Bissau Tel.: +245 22 28 94 (serv) +245 22 12 00 (Res) Fax : +245 22 10 19 +245 22 24 83 <a href="mailto:fao-gnb@field.fao.org">fao-gnb@field.fao.org</a>
M. Agnelo Regala Lima Gomes	Exportateur noix de cajou brute - Adminsitrator Comercio de Import, Export , representações e Administraçao de Projectos	Gomes y Gomes Lda. Rua Marien N'Guaby n°50-A BP 878 Bissau Tel. :+245 20 32 27 / 21 41 45 Fax : +245 20 32 26 Cell. +245 639 56 13
M. Norbert Dazogbo	Représentant F.A.O.	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture BP 894 Tel. : +245 221004 / 18 Fax : +245 22 10 19 <a href="mailto:FAO-GNB@field.fao.org">FAO-GNB@field.fao.org</a>
M. Nitin Doshi	Importateur indien de noix de cajou brute (SURICE)	Surice Trading PTE. Ltd 101 Cecil Street # 11-09 Tong Eng Building Singapore 069533 Tel. : +65 2201815 Fax : +65 224 6590 Telex : SAHIL RS 22574 <a href="mailto:Surice@singmet.com.sg">Surice@singmet.com.sg</a>
Armando Ramos Da Silva	Gerente – Sociedad Nacional de Gás Industrial	SONAGAS Zona Industrial de Brá C.P. 884 Bissau Tel. : (Resid) : +245 202 416 (Serv) +245 251 236 Fax : +245 201 936
Dr Abbas Jalo	Secrétaire d'Etat au commerce et industrie (Secretaria de Estado do Comercio, Industria e Artesanato)	SECIA C. Postal 85 - Bissau Tel. : +245 20 4419 Fax : +245 204 851 <a href="mailto:abasjalo@hotmail.com">abasjalo@hotmail.com</a>
M. José Alves	Président du CNPE (Ministère des Finances)	
M. Cirilo Vieira	Conseiller Ministère des pêches Jurista	Minsiterio das Pescas C.P. 102 Bissau Tel. : (Serv) +245 203749 (Dom.) +245 221 794 <a href="mailto:cirilovieira@hotmail.com">cirilovieira@hotmail.com</a>

M. Daniel Nunes	Administrator-Delegado	Agribissau Companhia Agrícola da Guiné-Bissau Rua Marian N° Gouabi,50 Tel. : +245 203 185/6 +245 202089 Fax : +245 201 968
M. Califa Seidi	Directeur exécutif FUNDEI	Fundação Guineense para o Deseuolvemento Sede : General Omar Torrijos 49 C ;P. 839 Bissau Tel. : +245 20 24 70 Fax : +245 20 22 09 <a href="mailto:loja4@sol.gtelecom.gw">loja4@sol.gtelecom.gw</a>
M. Victor Filipe	Directeur Général Banque B.A.O.	B.A.O. BP 1360 18A-18C, rue Guerra Mendes-Bissau Tel.: +245 20 34 18 / 19 Fax : +245 20 34 12 / 20 46 93 <a href="mailto:bao@sol.gtelecom.gw">bao@sol.gtelecom.gw</a>
M. Verissimo Nancassa	Conseiller Principal du Minsitre des Finances	
M. Enrique Rosa	Empresa avicola e suinicola (élevage)	
Idriça Djalo	F.A.O.	Tél. : +245 203 247
M. Toure	F.A.O. (Construit une nouvelle usine)	Tél. : +245 205 540
M. José Alves	F.A.O. CNPE., infos générales sur le pays. (mangue)	