

PROJET KIBILI

enfants
des
collines

Présenté par *Enfants des collines*

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|------|
| Résumé | p.4 |
| Présentation du projet | p.10 |
| 1 Analyse du contexte, état des lieux | p.11 |
| 1.1 Logique d'intervention | p.11 |
| 1.2 Contexte socio-économique | p.12 |
| 1.3 Délimitation géographique | p.13 |
| 1.4 Analyse des acteurs | p.14 |
| 2 Equipe de projet | p.16 |
| 2.1 Moyens de mise en œuvre du projet | p.16 |
| 2.2 Expériences passées de l'association <i>Enfants des collines</i> | p.16 |
| 2.3 Equipe du projet | p.17 |
| 2.4 Equipe salariée | p.18 |
| 2.5 Expériences antérieures avec l'équipe de projet | p.19 |
| 3 Finalité et justification du projet. | p.21 |
| 3.1 Problématique | p.21 |
| 3.2 Justification du projet | p.21 |
| 3.3 Production de l'huile d'avocat dans le monde et extraction à froid | p.22 |
| 3.4 Originalité du projet | p.23 |
| 3.5 Un projet inscrit dans l'économie sociale et solidaire | p.23 |
| 4 Bénéficiaires et objectifs chiffrés | p.25 |
| 4.1 Les bénéficiaires | p.25 |
| 4.1.1 Les bénéficiaires directs | p.25 |
| 4.1.2 Les bénéficiaires indirects | p.25 |
| 4.2 Impact sur les groupes bénéficiaires | p.25 |
| 4.2.1 Impact positif prévisible | p.25 |
| 4.2.2 Effets secondaires négatifs éventuellement induits par le projet | p.25 |
| 4.3 Objectifs chiffrés du Projet Kibili. | p.26 |
| 4.3.1 Objectifs quantitatifs | p.26 |
| 4.3.2 Données sur les rendements agricoles | p.26 |
| 4.3.3 Objectifs de production | p.27 |
| 4.3.4 Impact sur le revenu | p.29 |
| 4.3.5 Rentabilité de l'unité de transformation | p.31 |
| 5 Actions déjà réalisées durant la phase préparatoire du projet Kibili | p.33 |

| | | |
|--------|--|------|
| 5.1 | Voyage d'étude au Kenya | p.33 |
| 5.2 | Mise en place d'un partenariat avec le CIRAD | p.33 |
| 5.3 | Prise de contact avec les fournisseurs potentiels de presses | p.33 |
| 6 | Stratégie de mise en œuvre et déroulement | p.34 |
| 6.1 | Stratégie de mise en œuvre | p.34 |
| 6.2 | Déroulement | p.34 |
| 7 | Première phase pilote: objectifs et résultats attendus | p.35 |
| 7.1 | Phase pilote: objectifs | p.35 |
| 7.2 | Phase pilote: résultat attendus et activités | p.35 |
| 8 | Deuxième phase «lancement du projet»: objectifs et résultats attendus | p.40 |
| 8.1 | Déroulement et objectifs | p.40 |
| 8.2 | Phase de lancement: résultats attendus et activités | p.40 |
| 9 | Troisième phase «croissance et diversification» objectifs et résultats attendus | p.44 |
| 9.1 | Déroulement et objectifs | p.44 |
| 9.2 | Phase de croissance et diversification: résultats attendus et activités | p.44 |
| 10 | Mise en place d'un système de suivi évaluation | p.47 |
| 10.1 | Système de suivi des activités et analyse d'impact | p.47 |
| 11 | Viabilité du projet | p.50 |
| 11.1 | Rentabilité de l'unité de transformation de l'ESS | p.50 |
| 11.2 | Mesures en faveur de l'autonomisation du projet | p.51 |
| 12 | Pertinence du projet | p.53 |
| 12.1 | Mesures en faveur de l'autonomisation du projet | p.53 |
| 12.2 | Perspectives d'après projet et ressources pour assurer la continuité | p.53 |
| 12.3 | Estimation de chance de réussite du projet | p.53 |
| 12.3.1 | Potentiel du projet | p.53 |
| 12.3.1 | Risques et faiblesses du projet | p.53 |
| 13 | Conclusion | p.55 |
| | Annexes | p.58 |

RÉSUMÉ

- **ORIGINE ET ZONE D'INTERVENTION**

Samaya, commune rurale de Guinée, est une zone au potentiel naturel très riche, réputée pour la qualité de ses fruits récoltés dans les montagnes. La première production de la zone est l'avocat, qui se cultive en association avec d'autres fruits (bananes, mangues et oranges), de façon extensive et respectueuse de l'environnement. Cependant, l'enclavement de la zone est tel qu'il rend la valorisation de la production très difficile.

Les producteurs/trices sont ainsi confrontés à de grandes difficultés en termes de commercialisation et de valorisation de leur production. Les villageois des montagnes de Samaya sont extrêmement pauvres et doivent affronter des périodes de pénurie après une surabondance de quelques mois.

Les pertes post-récolte sont très importantes, notamment pour l'avocat, pouvant atteindre plus de 50 % de la production. Les équipements de transport, de transformation et les structures de stockage sont inexistantes dans la zone. Le manque de connaissance des producteurs et des Organisations Paysannes (OP) des filières de transformation et de commercialisation ainsi que des marchés les empêchent de profiter pleinement des avantages que recèle l'environnement physique et humain de Samaya.

- **LOGIQUE D'INTERVENTION**

Le Projet Kibili ^{→1} a pour objectif global de contribuer à la lutte contre la pauvreté et à l'insécurité alimentaire, à travers la valorisation des pertes post-récolte de l'avocat, par l'amélioration des circuits commerciaux et sa transformation en huile.

L'objectif du Projet Kibili est de toucher à la fin des trois années et de façon directe 160 familles de producteurs, soit 800 personnes, pour une moyenne de cinq personnes par famille. L'objectif est d'augmenter de 120 % leurs revenus liés à la production de l'avocat, par une amélioration de la qualité des produits et des circuits commerciaux, et à une diminution de 40 % à 50 % des pertes post-récolte, en les valorisant en huile ou en produits dérivés. En outre, le Projet Kibili touchera de façon indirecte tous les producteurs de la zone, grâce à l'augmentation des prix sur le marché traditionnel par une meilleure structuration de l'Union des producteurs, un meilleur dialogue entre producteurs et commerçants et une plus grande qualité des produits.

Ce projet se veut économiquement viable à moyen et long terme, afin d'éviter une logique d'aide extérieure, pour aller vers l'autonomie des producteurs, acteurs de leur propre développement.

Afin d'augmenter son efficacité, le Projet Kibili agit sur toute la chaîne de valeurs, de la production à la commercialisation, et se découpe en quatre volets principaux :

- Structuration: Appuyer la structuration de l'Union des producteurs de montagnes, afin qu'elle puisse défendre au mieux l'intérêt de la communauté.
- Commercialisation: Instaurer un dialogue entre les commerçants et les producteurs de la zone, afin d'offrir des temps de négociation aux producteurs et d'organiser de façon plus performante la filière de l'avocat.
- Transformation: Offrir un nouveau débouché et une plus-value aux producteurs, en transformant les invendus en huile.
- Amélioration de la qualité: Améliorer la qualité des fruits à travers l'entretien des arbres, des conditions de récolte et de transport, afin d'en augmenter le prix de vente.

Le volet de transformation de l'avocat en huile est le volet le plus délicat à mettre en place, car il n'existe pour l'heure aucune méthode d'extraction artisanale de l'huile

adaptée à des contextes ruraux difficiles. La production d'huile se fait en effet à un niveau industriel ou semi-industriel.

Afin de trouver la méthode la plus adaptée à un contexte rural enclavé, le projet prévoit une première phase de recherche-action de plusieurs mois. Cette phase est primordiale et permettra de mener une étude comparative avec l'aide d'experts du CIRAD², entre les différentes techniques d'extraction afin d'adapter les presses existantes au contexte particulier des montagnes de Samaya et répondre aux objectifs visés du Projet Kibili.

Cette première phase du projet comprend six mois de recherche au CIRAD, puis une première mission de terrain en Guinée, afin de réaliser les premiers essais.

Cette phase est primordiale pour la réussite du projet, mais également à un niveau plus global, car les résultats de cette phase pilote pourront être utiles à plus grande échelle pour d'autres projets de développement similaires.

La deuxième phase dépend étroitement des résultats de recherche de la phase pilote, et correspond au lancement du projet en tant que tel. L'objectif de cette phase est de lancer à petite échelle la production d'huile, afin d'atteindre durant la première année la moitié des objectifs fixés en termes de population touchée, tout en travaillant en parallèle sur les autres volets du Projet Kibili.

La troisième phase est la phase de croissance et de diversification du projet. Elle devra permettre d'atteindre la totalité des objectifs fixés en termes de rendement et de production, afin de toucher les 800 personnes visées dans l'objectif de départ. Il s'agit d'augmenter progressivement la production d'huile et de travailler parallèlement sur des produits dérivés de l'huile (savons), afin de tendre vers l'autonomisation complète de l'unité de transformation.

Cette phase permettra également de consolider les différents acquis en terme de structuration de l'Union des producteurs et d'amélioration de la filière de l'avocat, grâce au programme de suivi/évaluation mis en place dès le lancement du projet.

- **IMPACTS ET RÉSULTATS ATTENDUS**

En termes d'objectifs quantitatifs, le Projet Kibili se fixe de travailler dans les 8 villages de l'Union de Producteurs de Samaya Guyafere, avec au moins 20 familles de producteurs par village. En fin de phase de croissance, l'unité de transformation sera autonome dans sa gestion et ses coûts de fonctionnement. L'hypothèse de base est que l'unité sera capable de produire 20 tonnes d'huile à la fin du projet (soit environ 280 tonnes d'avocat transformé) par année. Environ 80 % de la production sera dédiée à l'exportation (huile de qualité, cosmétique et pour l'alimentation) et les 20 % restants seront vendus au niveau national sous forme de produits dérivés, tel que des savons. Ce pronostic dépend cependant étroitement de la première phase de recherche qui permettra de connaître plus exactement les possibilités en terme de production et de rendement et les coûts de fonctionnement. L'objectif peut donc varier selon les résultats de recherche de la première phase.

- **COÛTS ET FINANCEMENTS**

Les coûts totaux du projet sont estimés à CHF 741'903. La répartition par phases se présente comme suit: (I) Phase de recherche/action: 25 %; (II) Phase de lancement: 35 %; (III) Phase de croissance et de diversification: 40 %.

La contribution d'*Enfants des collines* au projet est estimée à 5,7 % en termes purement financiers. En outre, un travail d'environ six mois a été réalisé de façon totalement bénévole pour les recherches préalables nécessaires à la constitution du dossier, ainsi que les démarches relatives à la recherche de fonds.

2 CIRAD: centre de recherche français qui répond, en collaboration avec les pays du Sud, aux enjeux internationaux de l'agriculture et du développement.

| PHASE | COÛTS | FINANCEMENTS | | | |
|---|---------|--|-------------------------------|-------------------------------------|--------------------|
| | | Fonds propres <i>Enfants des collines</i> | Recherche de fonds fondations | Recherche de fonds donateurs privés | Vente des produits |
| Phase recherche/ Action | 185'789 | 15'000 | 90'000 | 80'000 | 0 |
| Phase de lancement | 257'258 | 15'000 | 120'000 | 100'000 | 20'000 |
| Phase de croissance et de diversification | 296'856 | 15'000 | 100'000 | 100'000 | 80'000 |

- **DISPOSITION POUR LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET**

Le projet sera coordonné par l'association *Enfants des collines* dont deux collaborateurs feront partie de l'équipe du projet Kibili.

L'association *Enfants des collines* travaille depuis dix ans dans la coopération de développement et a élaboré des projets divers, tels que la lutte contre le trafic d'enfants, la mise en place d'un programme de microcrédit pour la création d'activités génératrices de revenus (huile de palme, savons, petite restauration, etc.), le crédit à l'élevage et à l'agriculture biologique, l'accès à l'eau potable, la construction d'une école et de sanitaires.

Le Projet Kibili est le premier projet d'*Enfants des collines* en Guinée, mais la directrice de l'ONG et coordinatrice du projet a travaillé durant une année dans la région de Kindia avec l'agence des Nations Unies pour l'Agriculture (FAO) sur le Programme Italien de Sécurité Alimentaire (PISA).

L'équipe comprendra également trois locaux pour la coordination sur place, la comptabilité et le lien direct avec les producteurs. Ces trois membres ont également travaillé avec la FAO sur la mise en œuvre du PISA.

- **DEMANDE DE FONDS**

Enfants des collines recherche dans un premier temps des fonds pouvant permettre de répondre aux besoins de la première phase du projet, soit CHF 170'789.- (budget détaillé en annexe) en enlevant la participation propre de l'association. En effet, les phases 2 et 3 du projet dépendant étroitement de la première phase de recherche, une réévaluation des coûts sera réalisée à la fin de la première phase afin de réaliser un budget plus précis grâce au business plan.

Pour trouver les fonds permettant de réaliser les objectifs de la première phase, *Enfants des collines* recherche à trois niveaux:

- Des financeurs privés (42%)
- Des fondations (48%)
- Des dons supplémentaires des membres et donateurs de l'association, ainsi que ses fonds propres (10%)

En outre, la deuxième et troisième phase du projet seront partiellement subventionnées par la vente des produits, correspondant à environ 15% du budget global du projet.





PRÉSENTATION DU PROJET

1 ANALYSE DU CONTEXTE, ÉTAT DES LIEUX

1.1 Logique d'intervention

Le projet présenté ci-dessous s'appuie sur les potentialités agronomiques, économiques et sociales existantes de la Guinée et de sa population, afin de permettre leur valorisation. Le contexte guinéen actuel est favorable au développement d'activités de production, de transformation et de commercialisation, mais l'approche par filières de production est encore très peu développée et les producteurs ne travaillent que sur le premier maillon de la chaîne de valeur, perdant ainsi beaucoup de la valeur ajoutée de leurs produits.

Le désengagement de l'État depuis le milieu des années quatre-vingt a favorisé l'émergence de la société civile et de nombreuses associations de producteurs/transformatateurs ont vu le jour. On dénombre aujourd'hui de nombreuses Unions de producteurs, réunies elles-mêmes en fédérations, ainsi que des coopératives de producteurs et de transformatateurs. Malheureusement, ces dernières manquent de structuration et de personnes qualifiées capables de faire des membres de ces fédérations des acteurs de leur propre développement.

Le Projet Kibili cherche à s'implanter à la suite du Projet Italien pour la Sécurité Alimentaire (PISA) mis en œuvre par la FAO de 2010 à 2013. Le PISA n'a malheureusement pas pu atteindre tous ses objectifs durant le temps imparti, notamment en termes de soutien à la transformation/conditionnement et à la commercialisation. Le projet a en effet été retardé dans sa mise en œuvre pour des causes d'instabilité politique et l'équipe de projet était très restreinte par rapport à l'ampleur des résultats attendus. La situation politique s'est depuis améliorée.

L'analyse du contexte de la région de Kindia et de l'environnement physique de Samaya met en évidence un certain nombre d'atouts pour le développement du Projet Kibili. Kindia est une ville d'importance et présente un positionnement stratégique par rapport aux marchés de la capitale Conakry (135 km) et d'autres centres urbains. Il existe en outre une réelle dynamique des OP, de leurs Unions et de quelques coopératives de producteurs et de transformatateurs. De nombreuses ONG locales professionnelles oeuvrant dans l'agriculture, la post-récolte et l'appui à la structuration des organisations paysannes et des coopératives sont également implantées à Kindia. L'équipe du projet compte s'appuyer sur ces partenaires locaux avec qui ils ont déjà collaboré dans le cadre du PISA pour assurer une mise en œuvre efficace du projet. En outre, les montagnes de Kibili possèdent un potentiel important du point de vue des ressources naturelles.

Malgré le potentiel naturel et humain de la zone, les petits producteurs/trices et transformatateurs/trices sont confronté·e·s à de nombreuses difficultés en termes de production et de valorisation agricole. Les pertes post-récolte sont très importantes, notamment pour l'avocat (première production de la zone), pouvant atteindre jusqu'à 50 % de la production. Les équipements de transport, de transformation et les structures de stockage sont quasiment inexistantes et le manque de connaissance des producteurs et des OP des filières de transformation et de commercialisation et des marchés empêchent de profiter pleinement des avantages que recèle l'environnement physique et humain de Samaya. Les villages situés sur la chaîne de montagnes de Kibili sont très enclavés et, malgré la réputation de qualité de l'avocat et de la banane de Samaya³, seuls quelques commerçants se rendent dans la région et imposent leur prix aux producteurs.

En définitif, le Projet Kibili vise à soutenir les petits producteurs/trices dans la valorisation de l'avocat à travers une amélioration des circuits commerciaux et de sa transformation en huile. L'objectif global est d'augmenter ainsi leurs revenus et d'amé-

3 Cette zone est en effet réputée pour la qualité de ses fruits. Pour plus de renseignements à ce sujet, voir le catalogue réalisé dans le cadre du projet PISA de la FAO par Clea Rupp et Judith Marcial
www.fao.org/fileadmin/user_upload/foodquality/docs/Catalogue_IG_.pdf

liorer la sécurité alimentaire, par la valorisation des pertes post-récolte de l'avocat.

Conformément aux priorités définies par le Gouvernement guinéen, le projet contribue à l'atteinte des objectifs de la DSRP II ⁴ et de la PNDA ⁵ -Vision 2015 en matière de lutte contre la pauvreté et de l'insécurité alimentaire.

Le Projet Kibili s'inscrit, depuis sa formulation jusqu'à sa mise en œuvre, dans la durabilité et la valorisation de l'agriculture familiale. Tous les acteurs locaux de développement, les groupements de producteurs, les Unions de producteurs, les autorités traditionnelles et institutionnelles ainsi qu'évidemment les bénéficiaires directs et indirects sont impliqués dans l'identification des besoins et des actions d'appui à mettre en place dans le cadre du projet. Les petits producteurs/trices sont placés au cœur de ce projet.

1.2 Contexte Socio-économique

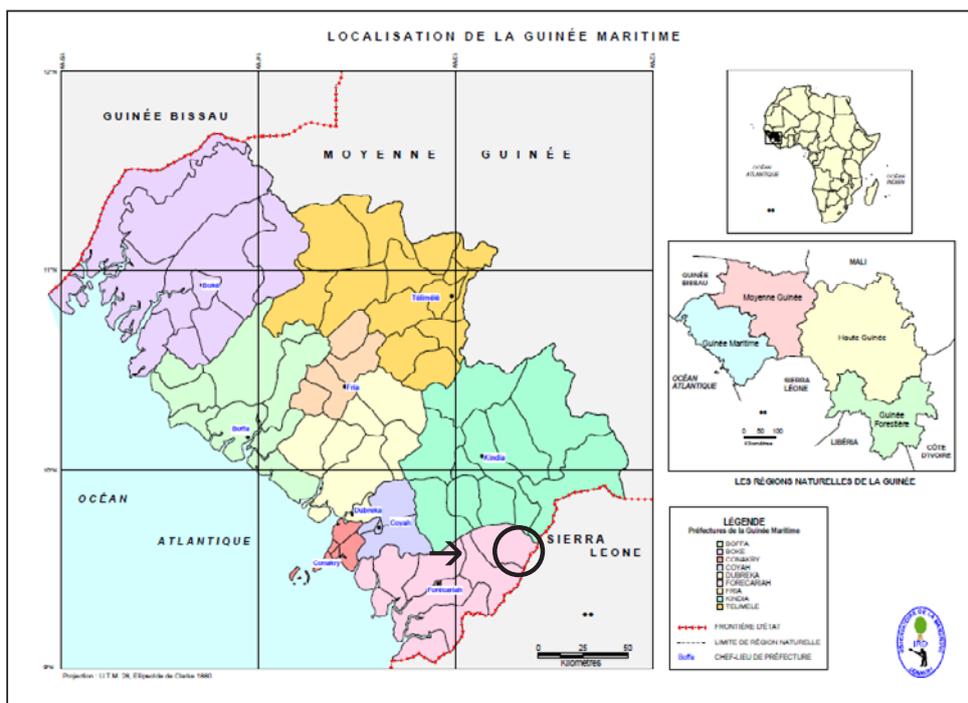
La population guinéenne, estimée en 2012 à plus de 11 millions d'habitants, est rurale à environ 80 %. Elle est caractérisée par un taux de croissance démographique annuel moyen de l'ordre de 2 % à 2,5 %. La proportion de jeunes est très forte (5 % ont moins de 18 ans). L'espérance de vie à la naissance est estimée à 55,5 ans. Près de 72 % de la population est analphabète (86 % des femmes contre 54,3 % des hommes).

L'économie du pays repose majoritairement sur le secteur minier, qui contribue à plus de 30 % du PIB. Le secteur rural (agriculture, élevage, pêche, forêts) représente, quant à lui, environ 20 %, mais concerne plus de 70 % de la population. En dépit des potentialités et conditions agro-écologiques très favorables, de la complémentarité de ses quatre régions naturelles et d'une bonne pluviométrie, l'agriculture guinéenne est restée essentiellement une agriculture de subsistance peu productive.

Le potentiel guinéen de développement agricole est riche et varié mais la pauvreté et l'insécurité alimentaire restent des défis prioritaires. Les indicateurs de nutrition se sont dégradés ces dernières années. Selon les chiffres du document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP), plus d'un ménage sur trois (dont plus de 90 % en milieu rural) ne peuvent satisfaire leurs besoins alimentaires ni en quantité, ni en qualité; la proportion de population souffrant de faim et de malnutrition est passée de 25 % en 1992 à 34 % entre 1997 et 2000 et varierait, selon l'enquête de base menée dans le cadre du DRSP-1, entre 44 et 85 % en 2002/2003.

Le DSRP met en avant le fait que l'extrême pauvreté du monde rural, le manque d'éducation, ainsi que d'opportunités professionnelles, maintiennent un taux élevé d'exode rural depuis la zone de Kindia à la capitale, Conakry. La campagne subit un vieillissement de la population qui n'est pas soutenu par une mécanisation agricole et qui a pour conséquence une paupérisation des populations rurales, qui s'accroît d'année en année.

1.3 Délimitation de l'aire géographique



La commune rurale de Samaya se situe à 40 km au nord-ouest de la Préfecture de Kindia. Cette commune rurale est composée de 14 districts, 56 secteurs (villages) et 116 hameaux de culture. La population agricole est estimée à 24 119 habitants.

La géomorphologie de cette zone est marquée par un relief accidenté, avec un modelé de basse plaine de piémont (300 à 400 m), drainée par de nombreux cours d'eau. La chaîne de montagnes de Kibili, lieu où se situe le projet, atteint une altitude variant entre 500 à 969 m. Ce relief offre des conditions climatiques tropicales chaudes et humides, avec l'alternance d'une saison sèche (décembre à avril) et d'une saison pluvieuse (mai à novembre). Les précipitations y sont abondantes et peuvent atteindre 3000 mm par an. Les températures restent élevées toute l'année. Elles varient en moyenne entre 24°C en juillet-août, et 30°C en mars-avril. En outre, la présence de la retenue d'eau du barrage hydro-électrique du système Samou influence le micro-climat, en lui apportant une humidité constante durant toute l'année.

Ce sont donc ces conditions physiques particulières qui offrent à Samaya des potentialités agro-écologiques favorables à la culture de l'avocat. Deux zones de production se distinguent :

- Zone de montagne (lieu d'action du projet) : Elle est constituée des versants et des sommets de la chaîne de Kibili. Des cuvettes et dépressions nombreuses confèrent au sol une certaine humidité en toute saison. Les affleurements rocheux et les escarpements sont très présents, mais leur valeur agricole est quasi nulle. Les falaises marquent la délimitation avec les zones de plaines. La qualité des sols de cette zone est très variable. On distingue des sols profonds, de texture sablo-argileuse, riches en matière organique au niveau des cuvettes et dépressions, et des sols ferrallitiques lessivés, voire squelettiques, sur les coteaux aux pentes raides soumis à l'érosion hydrique. C'est donc dans cet environnement montagnard exceptionnel qu'est produit l'essentiel de l'avocat de Samaya, lui donnant ses qualités particulières (goût, couleur, etc.), notamment dans les villages Bönikhouré, Yéguiya, Dantinya, Kondeta, Khonia, Fanyéta, Fenka, Sorondo, Dökhoya, Dougouyakhori, Tormelin Kaporo, Yembéta et Waliya. L'altitude, qui varie selon la toposéquence, influence,

d'une part, la maturation du fruit et, d'autre part, permet d'obtenir des récoltes échelonnées sur toute l'année. Il s'agit d'un grand avantage pour les familles paysannes de la zone.

- Zone de plaine: Elle est constituée de petites plaines et de bas-fonds le long des cours d'eau qui prennent leur source dans la montagne. Ces espaces à hydromorphie temporaire et au sol argilo-limoneux, sont également propices à la production d'avocat. Toutefois, la commercialisation des produits frais est facilitée et la nécessité de transformation du fruit en huile en est par conséquent réduite.

1.4 Analyse des acteurs

Les producteurs/trices de la région de Samaya sont organisés pour la plupart en Organisations paysannes regroupées elles-mêmes en Unions. L'Union de Samaya Guyafere (qui signifie littéralement l'Union du sommet des montagnes) sera l'interlocuteur direct du projet. Cette Union compte 532 membres, dont 330 femmes, et est composée de 19 groupements.

Il existe depuis quelques années à Kindia une dynamique importante créée autour des Unions de producteurs/trices. Cette dynamique a été appuyée par divers partenaires très présents dans la région, dont notamment l'ONG TRIAS (Belgique), Guinée 44 (Loire-Atlantique) et les ONG locales issues de ces institutions (APEK-agriculture, SARA, RGTA). Le Cadre de concertation des organisations paysannes de la Préfecture de Kindia (CCOP/K) est le résultat de cette évolution récente. Il regroupe quelques 10 Unions formées elles-mêmes de 453 OP composées au total de 16'890 membres (dont 12'167 femmes).

Malgré cette omniprésence des acteurs d'appui locaux présents dans la région de Kindia, rares sont ceux qui étendent leur champ d'action jusque dans les montagnes de Samaya. Ils demeurent néanmoins un soutien important pour des compétences spécifiques nécessaires à la mise en œuvre du projet, et sont, par conséquent, des partenaires très précieux.

Plusieurs acteurs locaux⁶ sont envisagés pour l'établissement de partenariats à travers des mandats spécifiques:

- Le Centre de recherche agronomique de Foulayah (CRA-F) et l'Institut de Recherche Agronomique de Guinée (IRAG), notamment pour les technologies agro-alimentaires et les problématiques de production.
- *APEK-Agriculture* (Association pour la promotion économique de Kindia-Agriculture), créée en 1989 dans le cadre de la coopération décentralisée avec Guinée 44, est spécialisée dans l'appui-conseil rapproché pour le renforcement des capacités organisationnelles et fonctionnelles des OP et des coopératives.
- *SARA* (Structure d'Appui aux Réseaux des Agricultrices), créée en mars 1998 avec l'appui de TRIAS-Belgique, est une ONG également active dans l'appui organisationnel et institutionnel aux OP, Unions et collectivités décentralisées, et assure un soutien dans divers domaines liés à la production, transformation, commercialisation.
- *AGUIDEP* (Association Guinéenne pour le Développement des Entreprises Privées), créée avec l'appui de TRIAS, est spécialisée dans les formations, notamment en gestion pour les micro-entrepreneurs et les petites et moyennes entreprises, et promeut des activités génératrices de revenus (AGR).

6 Pour plus d'informations sur tous les acteurs évoluant autour du Projet Kibili et de la zone d'intervention, voir: Annexe 4 et 5, Tableau des acteurs et matrices des acteurs.

- ATC (assistance technique et coopération), créée en 2003, l'ONG accompagne les groupements dans l'acquisition et le fonctionnement de leurs installations de transformation et accompagne les structures de vente groupée. La formation prend une grande place dans toutes ces activités.

L'équipe du projet a déjà eu l'occasion de travailler avec tous ces différents partenaires dans le cadre de la mise en œuvre du PISA.

Un appel d'offres restreint pour des mandats de formations/suivi/mise en œuvre sur la structuration de l'Union et de la filière de commercialisation, sur l'utilisation commune des machines post-récolte et sur le conditionnement sera lancé afin de choisir les meilleurs partenaires selon des critères économiques, mais également selon les prestations réalisées par le passé. Un cahier des charges détaillé sera élaboré afin de définir les responsabilités de chacun.

2 EQUIPE DE PROJET: UNE ALLIANCE NORD/SUD

2.1 Moyens de mise en œuvre du projet

Le projet sera mis en œuvre par l'association Suisse *Enfants des collines* et ses partenaires locaux qui sous-traiteront une partie des activités à des ONG locales de la région.

Le projet Kibili est avant tout un partenariat entre la Guinée et la Suisse. Il est en effet né d'une rencontre entre l'équipe du Projet Italien de Sécurité Alimentaire (PISA) de la FAO (organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture) et une Union de producteurs dynamiques (Union de Samaya Guyafere). À la fin du PISA (été 2013), l'équipe de projet a décidé de valoriser le savoir accumulé durant les trois années de mise en place du PISA, et d'imaginer un projet, hors de la FAO, avec les producteurs des montagnes de Kibili. Le projet se base sur l'expérience et les études réalisées dans la zone, ainsi que sur les ressources locales. C'est un projet multi-acteurs à travers la mise en place de nombreux partenariats avec les acteurs de développement de la zone (cf. chapitre 1.4). La plupart des activités réalisées sur le terrain seront mises en œuvre par des ONG locales, en tant que prestataires de service, en termes d'appuis techniques, de structuration, de formations, de recherche et de suivi. En dehors de la bonne gestion et du fonctionnement du projet, l'ONG suisse *Enfants des collines* aura pour tâche principale le suivi et le renforcement des capacités de ces ONG partenaires, si le besoin se fait ressentir.

Pour une alliance Nord/Sud solide, le projet Kibili s'inscrira dans les Plans de développement du pays. Il s'inscrira au niveau législatif dans les Plans de Développement locaux des communautés bénéficiaires. Il sera également enregistré au niveau national auprès du ministère des grands projets, du ministère du commerce et du ministère de l'agriculture, dont le directeur régional de Kindia est un allié du projet Kibili.

Au niveau de son financement, le projet Kibili veut créer une dynamique territoriale Nord Sud en mettant en avant les collectivités territoriales suisses et françaises dans un jumelage politique, social et économique avec la région de Samaya.

Ainsi, le projet Kibili, au sein de ses différents volets, veut privilégier les partenariats locaux, les jumelages et les alliances entre l'Europe et la Guinée.

2.2 Expériences passées de l'association *Enfants des collines*

L'association *Enfants des collines* travaille depuis dix ans dans la coopération de développement et a élaboré des projets divers, tels que la lutte contre le trafic d'enfants, la mise en place d'un programme de microcrédit pour la création d'activités génératrices de revenus (huile de palme, savons, petite restauration, etc.), le crédit à l'élevage et à l'agriculture biologique, l'accès à l'eau potable, la construction d'une école et de sanitaires.

Enfants des collines n'est pas encore implantée en Guinée, mais la directrice de l'ONG a travaillé durant une année dans la région de Kindia avec l'agence des Nations Unies pour l'Agriculture (FAO) sur le Programme Italien de Sécurité Alimentaire (PISA). Durant cette année, une collaboration et des liens professionnels étroits ont été établis avec les organisations paysannes et les Unions de producteurs. Cette expérience avec les Nations Unies a permis d'avoir une vision globale des problématiques de sécurité alimentaire dans la zone de Kindia et une certaine expertise de la région.

Dans le cadre de ce projet, une étude a été réalisée sur les produits dont la qualité est liée à l'origine (Indication Géographique). L'avocat et la banane de Samaya ont été retenus comme étant des fruits de grande qualité dont le lien à l'origine a pu être partiellement démontré. Ils ont par ailleurs été emmenés au salon du goût de Turin en octobre 2012 afin de faire connaître les merveilles gustatives de Guinée. Une enquête plus approfondie a été réalisée par la suite, accompagnée de chercheurs du centre de recherches agronomiques de Kindia (CRAF), sur la banane de Samaya, produite de

façon associée aux avocats et aux oranges de Samaya. Un catalogue⁷ a finalement été réalisé sur les produits de la région avec l'aide d'une photographe, Judith Marcial.

Le PISA n'a malheureusement pas atteint l'ensemble de ses objectifs pour des raisons de retard dans la mise en place de certaines activités⁸. Les volets sur le post-récolte et la commercialisation en ont particulièrement pâti pour les raisons évoquées ci-dessus.

L'objectif de ce nouveau projet est de profiter de l'analyse et du savoir déjà amassé pour mettre en place un projet pertinent se basant sur les nombreux entretiens réalisés préalablement auprès des populations de la zone.

2.3 Equipe du projet⁹

| NOM, PRÉNOM | RÔLE | TÂCHES ET RESPONSABILITÉS |
|---------------------|--|--|
| Mamadou Dian DIALLO | Coordinateur du projet | Il est chargé du bon fonctionnement et déroulement des activités du projet. Il est sous la responsabilité du chef de projet ainsi que du chef assistant. Il coordonne l'équipe salariée dans leurs fonctions et rend des comptes régulièrement à l'équipe projet |
| Al-hassan ALAWOUALI | Assistant à la coordination | Natif du village, alphabétisé, fait le lien entre toute l'équipe du projet et l'Union des producteurs |
| Lebe CHERIF | Responsable administratif et financier | Il est responsable des comptes du projet et du bon déroulement de son budget. Il autorise les décaissements avec l'accord du coordinateur de projet. Il forme et travaille avec le secrétaire du projet |
| Clea RUPP | Directrice d' <i>Enfants des collines</i> et cheffe de projet | Elle est chargée de la gestion globale du projet. Le lancement, le suivi général, la coordination, l'aide à la commercialisation... |
| Romain JAVAUX | Collaborateur d' <i>Enfants des collines</i> et chef de projet assistant | Il appuie la cheffe de projet dans ses décisions et dans la coordination des activités. Il remplace la cheffe de projet lors de son absence. |
| À embaucher | Responsable suivi évaluation | Il est responsable du bon déroulement des activités. Il met en place une base de données précise, afin de suivre toutes les activités du projet et pour permettre de réaliser par la suite une évaluation d'impact du projet. |

7 http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/foodquality/docs/Catalogue_IG_.pdf
8 c.f chapitre 1.1: logique d'intervention
9 c.f annexe 7, organigramme de l'équipe projet

2.4 Equipe salariée

| SECTION | NOMBRE | RÔLE | TÂCHES ET RESPONSABILITÉS |
|---|--------|--|---|
| Gestion Entreprise Sociale et Solidaire (ESS) | 1 | Directeur ESS | Il est responsable de toute l'unité de transformation. Il est responsable de la bonne gestion transparente de l'ESS. |
| Cellule organisationnelle | 1 | Responsable qualité et appui aux producteurs | Il est mobile, connaît bien le terrain, parle le soussou, il appuie la production de l'avocat dans sa qualité et ses itinéraires techniques (IT). Il appuie l'union dans sa structuration et son organisation de vente autour de l'avocat. |
| | 2 | Animateurs agro ruraux | Les animateurs sont sous sa responsabilité, ils passent la plupart du temps dans les villages, en appui à la production IT d'avocats, ils permettent la communication avec l'OPA et la coordination du projet. |
| Sécurité | 2 | Gardiens | Ils veillent à la sécurité de l'UT, ils maintiennent propre l'UT et sont responsables de l'entretien de l'UT |
| Cellule unité de transformation (UT) | 1 | Responsable unité de transformation | Il est responsable de la logistique de l'UT, des approvisionnements, de la gestion des presses et de l'outillage, il est responsable de toute la chaîne de transformation, de l'arrivage des avocats à la mise en conservation de son huile. Il est responsable de la sécurité et de la bonne gestion des 4 salariés sous son autorité. |
| | 4 | Salariés de l'unité | Les salariés sont sous la responsabilité du responsable de l'UT. Ils valorisent l'avocat dans toute sa transformation en huile. Ils doivent veiller au bon entretien des machines et des outillages. |
| Cellule administrative | 1 | Secrétaire | Il est responsable des finances et des papiers administratifs de l'UT. Il devra émettre des bons d'achat et de vente des avocats aux producteurs, mettre en place des bilans financiers mensuels, etc. Il est sous la responsabilité du RAF. |

| | | | |
|---------------------|---|---------------------------------|---|
| Transport | 1 | Chauffeur | Le chauffeur est responsable de ce qu'il transporte, ainsi que de son moyen de locomotion. Il est sous la responsabilité du coordinateur projet ainsi que du directeur. |
| Cellule commerciale | 1 | Responsable logistique et vente | Le responsable de vente décide d'acheminer l'huile jusqu'au port de Conakry, il met en place les démarches, la gestion et la logistique du transport de l'huile, des autorisations du port. Il est responsable de l'huile jusqu'à ce qu'elle soit sur le bateau pour l'exportation. Il est responsable des points de vente et de la vente de l'huile et des produits dérivés sur le marché local. |

2.5 Expériences antérieures avec l'équipe de projet

Collaboration pendant une année avec Mamadou Dian DIALLO sur le Projet Italien de Sécurité Alimentaire. Mamadou Dian DIALLO a été engagé par la FAO comme consultant en commercialisation. Il a acquis à travers cette expérience et par d'autres engagements passés une excellente connaissance de la zone et des Unions de producteurs. Son travail consistait à réaliser des missions de terrain afin d'identifier les problématiques post-récolte et de commercialisation. Il a mené de nombreux entretiens auprès des producteurs et a pu tisser des liens forts avec eux. L'idée du projet est par ailleurs née à travers ces discussions avec les producteurs et Mamadou Dian Diallo.

Lebe CHERIF a été le comptable du projet PISA pendant 3 ans et a toujours accompli dans les temps toutes les tâches qui lui étaient demandées.

Alhassan ALAWOUALI a également été l'intermédiaire du PISA durant l'implémentation du PISA. Il est natif de la zone de montagne et s'y rend régulièrement pour soutenir les producteurs sur différentes problématiques. Il sera l'acteur clef pour une bonne compréhension entre l'équipe de projet et les producteurs.



3 FINALITE ET JUSTIFICATION DU PROJET

3.1 Problématique

Le projet a pour objectif global de contribuer à la lutte contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire à travers la valorisation des pertes post-récolte de l'avocat par l'amélioration des circuits commerciaux et sa transformation en huile.

Le but n'est pas de travailler sur l'augmentation des rendements, mais de se focaliser sur les étapes suivantes de la chaîne de valeur et d'offrir des possibilités aux producteurs de conserver, transformer et commercialiser leurs fruits, afin de diminuer les pertes post-récolte pouvant dépasser les 50 % de la production dans les moments d'abondance. Le projet Kibili veut participer activement à la redynamisation économique de la région de Samaya, par la mise en place d'activités génératrices de revenu, la mise en place d'une Organisation Paysanne forte dans ses services, et par la présence dans la zone de plusieurs acteurs de développement.

L'objectif est également d'aider les producteurs à se structurer et à s'organiser, afin de réaliser des économies d'échelle dans les différentes étapes de la chaîne de valeur.

Ce projet se veut économiquement viable à moyen et long terme, afin d'éviter une logique d'aide extérieure, pour aller vers l'autonomie des producteurs, acteurs de leur propre développement.

Le projet cherche à :

- Redynamiser économiquement la zone par l'amélioration des circuits commerciaux, en appuyant les producteurs dans la structuration de leur Union, afin qu'elle puisse défendre au mieux l'intérêt de ses membres et de la communauté, et mettre en place de vrais services.
- Instaurer un dialogue avec les commerçants de la zone, pour offrir du temps et un pouvoir de négociation aux producteurs et organiser de façon plus performante les circuits commerciaux.
- Améliorer la qualité des fruits à travers une amélioration de l'entretien des arbres, des conditions de récolte et de transport, pour en augmenter le prix de vente.
- Transformer les invendus en huile, pour offrir un nouveau débouché et une plus-value de vente significative aux producteurs par l'exportation au niveau national et international.

3.2 Justification du projet

La zone de Samaya est réputée pour la qualité de ses fruits récoltés sur la chaîne de montagne de Kibili. La production d'avocat est totalement biologique. Les avocats se cultivent en association avec d'autres fruits (bananes, mangues et oranges), mais restent la culture dominante. C'est une production extensive, respectueuse de l'environnement et naturellement résistante aux maladies. Or, malgré cette qualité reconnue, une grande quantité de l'avocat des montagnes se perd faute de transport et de conservation.

Au niveau international, la valorisation de l'avocat en l'huile représente moins de 10 % de la production globale alors que la demande pour ce produit est en constante hausse. Par ailleurs, les unités de fabrication d'huile d'avocat sont semi ou entièrement industrielles, ce qui exclut les populations rurales productrices d'avocat de la plus-value de la transformation. Les populations rurales ne sachant que faire de la surproduction, les avocats sont généralement voués à pourrir aux pieds des arbres ou des cases. Dans la littérature, il n'existe pour l'heure que très peu d'informations concernant l'extraction artisanale d'huile d'avocat. Cette huile est pourtant un produit aujourd'hui très prisé de par ses qualités, à la fois nutritionnelles et cosmétiques. Un avocat peut contenir jusqu'à 25 % de son poids d'huile et l'avocatier a l'avantage d'être cultivable tout au long de l'année avec, dans la région de Samaya, deux pics de production. En

outre, une fois l'huile extraite, elle se conserve longtemps (plus de deux ans selon les conditions de stockage) de par sa résistance aux oxydants.

Encore peu connue sur les marchés européens, l'huile d'avocat fait petit-à-petit sa place, d'abord en cosmétique, et, plus récemment dans l'agroalimentaire. Ses nombreuses propriétés sur la santé la rendent de plus en plus populaire, car elle possède une teneur élevée de vitamine E et d'acide gras monoinsaturés. Elle est également recommandable en cas de troubles cardio-vasculaires, au même titre que l'huile d'olive mais, contrairement à cette dernière, elle se prête aussi bien à une cuisine froide, qu'à une cuisine chaude ou même à la friture. Riche en insaponifiables, on lui prête des qualités cosmétiques en terme d'hydratation de la peau, de réparation des cheveux abimés ou encore anti-âge.

Malgré toutes ces qualités, l'extraction de l'huile de l'avocat est un procédé peu développé industriellement et reste largement inconnu au niveau de la transformation artisanale. Pourtant, la production de l'avocat dans les zones rurales en Afrique de l'Ouest est conséquente, et les pertes dues aux difficultés de conservation sont un enjeu majeur pour les producteurs. Par conséquent, le Projet Kibili a pour objectif d'améliorer la filière de l'avocat, ainsi que de sélectionner et de mettre en place une technique d'extraction et de conservation de l'huile d'avocat adaptée à des zones rurales enclavées, afin de permettre une valorisation de la production par sa transformation.

3.3 Production de l'huile d'avocat dans le monde et extraction à froid

Dans le monde, le marché de l'avocat est en pleine expansion. Les exportations représentent plus de 400'000 tonnes par an. Le premier pays producteur est le Mexique, avec plus d'un million de tonnes annuel. Le marché de l'huile d'avocat est minime comparé au fruit frais. Il représente moins de 5 % de la production mondiale. Le Mexique, avec moins de 10 % de valorisation de l'avocat en huile, soit 30'000 tonnes par an d'huile, est le leader mondial en terme de production d'huile d'avocat.

Les principaux pays producteurs d'huile d'avocat sont le Mexique, le Chili, la République Dominicaine, la Nouvelle-Zélande et le Kenya.

De tous ces pays, seules la Nouvelle Zélande et le Kenya, à travers la même entreprise, se sont spécialisés et fabriquent de l'huile d'avocat de haute qualité, par procédé d'extraction à froid. Ce sont en outre les seuls à avoir les certifications de production organique et de commerce équitable sur l'huile d'avocat.

La pression à froid est un procédé purement mécanique, sans apport supplémentaire de chaleur. Les huiles pressées à froid sont utilisées directement, sans forme additionnelle d'affinage (raffinage), comme huiles de table. Elles sont, pour cette raison, beaucoup plus odorantes et intenses en goût.

Les huiles extraites par ce procédé sont de haute qualité, et deviennent ainsi des huiles attrayantes et prisées par les consommateurs et les entreprises, qu'elles soient dédiées à l'agro alimentaire ou aux cosmétiques.

Pour l'heure, très peu d'entreprises utilisent cette méthode d'extraction, à cause de la difficulté technique du procédé et de ses coûts élevés de production. De façon générale, les entreprises d'avocat valorisent les invendus en huile par une extraction à chaud, donnant de l'huile de mauvaise qualité et se vendant à des fins pharmaceutiques.

De part le faible niveau de fabrication d'huile d'avocat extraite à froid, et de ses qualités en termes nutritifs et gustatifs, il existe, au niveau du marché international, une grande potentialité de vente, car les entreprises productrices de cette huile ne peuvent répondre à la demande.

Pour les raisons évoquées ci-dessus, ainsi que grâce au potentiel de la région des montagnes de Kibili, le projet Kibili a décidé de s'orienter vers cette niche économique d'huile de qualité, pour permettre l'écoulement facile de ses produits. En outre, cette méthode a des avantages également en termes environnementaux, car elle peut être produite avec très peu de ressources énergétiques

3.4 Originalité du projet

Le Projet Kibili vise l'amélioration de chaque étape de la chaîne de valeurs de l'avocat, avec comme axe principal la transformation du fruit en huile. Ancré localement en Guinée, ce projet a également une vocation globale parce qu'il met en œuvre des innovations qui pourront être reproduites dans d'autres lieux. Son point fort, qui fait aussi sa particularité, est de travailler uniquement sur l'existant, pour le rentabiliser grâce à des innovations ciblées.

Le projet Kibili c'est:

Une innovation technique pour extraire l'huile d'avocat à froid, adaptée à des contextes difficiles et uniquement avec des énergies renouvelables. Une innovation qui permettra aux producteurs du Sud d'avoir accès à la plus-value de la transformation de leur produit et de diminuer drastiquement leurs pertes.

Une innovation organisationnelle à travers la mise en place d'une entreprise sociale et solidaire. Des protocoles novateurs de décisions collectives pourront être pensés et institués en tenant compte du contexte culturel. Cette forme d'organisation novatrice permettra de repenser les procédés redistributifs de l'entreprise privée afin qu'ils profitent à l'ensemble de la communauté en améliorant grandement le cadre de vie des villages concernés.

Un commerce doublement équitable qui permettra de penser la commercialisation des produits selon les préceptes du commerce équitable, éliminant une partie du risque porté par les producteurs grâce à des contrats stables et à des prix d'achat équitables. La commercialisation sera organisée de sorte que les prix de vente élevés sur le marché européen contribuent à faire baisser le prix de vente sur le marché local. Ainsi, le produit final répondra au pouvoir d'achat des différentes populations.

3.5 Un projet inscrit dans l'économie sociale et solidaire

Ce projet s'inscrit dans le champ d'action de l'économie sociale et solidaire (ESS). L'ESS est issue d'initiatives privées — souvent citoyennes — qui mettent en place une activité économique de proximité, tout en insistant sur l'utilité sociale, plutôt que sur le seul profit financier. La composante économique de l'ESS la distingue des actions caritatives, car elle se doit d'être économiquement durable sur le long terme. L'ESS est fondée sur trois principes: la réciprocité, l'échange marchand et la redistribution.

Le Projet Kibili s'inscrit parfaitement dans ce cadre puisqu'il s'agit — en grande partie — d'une initiative bottom-up, c'est-à-dire suite à une impulsion de la population. Ce projet cherche à concilier l'activité économique à l'utilité sociale, en mettant sur pied une activité économique visant à résoudre un problème social au niveau local. Sa finalité est de rendre un service à la collectivité, plutôt que de générer de grands profits, mais il se veut économiquement et humainement rentable sur le moyen terme, afin que la population atteigne son autonomie le plus rapidement possible. Il intègre ainsi les trois principes fondateurs de l'ESS.

Le principe du Projet Kibili n'est donc pas basé sur une logique uniquement caritative, mais a pour but d'offrir une solution durable à la population locale, qui verra sa vulnérabilité diminuée par la création d'une entreprise locale à vocation sociale. À travers la fabrication d'une huile de haute qualité, le projet s'intégrera dans les certifications du commerce équitable et dans les labellisations d'agriculture biologique. En outre, ce sera une première au niveau mondial: une production importante d'huile d'avocat d'extraction à froid se fera de manière artisanale. Ainsi, ce projet permettra d'ouvrir de nouvelles opportunités à l'agriculture familiale et traditionnelle dans le monde.



4 BÉNÉFICIAIRES ET OBJECTIFS CHIFFRES

4.1 Les bénéficiaires

4.1.1 Les bénéficiaires directs

Les bénéficiaires directs du projet sont les producteurs/trices fruitiers de la zone de montagne de Samaya et leur famille souffrant d'insécurité alimentaire en période de soudure, par manque de culture de céréales et par incapacité à acheter les biens de consommation en zone de plaine. On dénombre dans cette zone plus de 5'000 habitants dont quelques 3000 producteurs de bananes et d'avocats. Sur ces 3'000 producteurs, 500 sont regroupés en groupements et en Unions. Les bénéficiaires seront en premier lieu les membres de l'Union, puisqu'un travail sur la structuration de cette dernière sera fait, afin qu'elle représente au mieux leurs intérêts. Les producteurs individuels seront également touchés à travers la vente de leurs produits et l'amélioration de la filière de façon générale. Une partie de la jeunesse sera également touchée par le projet, à travers la possibilité de recevoir des formations agricoles et grâce aux opportunités d'emplois que générera le centre de transformation.

- 4.1.2 Les bénéficiaires indirects

Les bénéficiaires indirects du projet sont en premier lieu les enfants de la zone, qui verront leur qualité de vie améliorée grâce à l'augmentation du revenu de leurs parents qui pourra leur donner accès en tout temps à une nourriture variée et suffisante et un accès à l'éducation. La totalité des producteurs verra ses conditions de vie améliorées à travers une amélioration de la filière. Des producteurs localisés dans des communes proches pourront également bénéficier du projet à long terme, à travers la mise en place de structures similaires. De plus, les commerçants verront une nette amélioration de la qualité des avocats, ce qui augmentera leur prix de vente, une fois à la capitale.

4.2 Impact sur les groupes bénéficiaires

- 4.2.1 Impact positif prévisible

La mise en place de l'unité de transformation offrira un nouveau débouché pour les pertes post-récolte aux producteurs/trices et leur permettra de vendre à des prix plus élevés, grâce à une amélioration de la qualité des fruits et à la plus-value créée par la transformation.

La vente des produits à un prix plus élevé que ceux pratiqués habituellement permettra d'augmenter les revenus des producteurs. En outre, les produits vendus à l'unité seront pour la plupart des produits qui périssent et qui ne sont donc source d'aucun revenu, ni de nourriture pour la famille. L'unité permettra également d'engager des locaux pour les différents travaux nécessaires à la transformation de l'huile (contrôle qualité, stockage, nettoyage, pressage, etc.).

La zone connaîtra un désenclavement progressif, grâce à l'implantation du projet. Le commerce va se développer au niveau des principaux marchés urbains, permettant à toute la population de la région de Samaya d'avoir un accès facilité à une alimentation diversifiée.

À travers les partenariats mis en place, la région va recevoir différents acteurs de développement (ONG, centre de recherche, université, entreprises privées, etc.), ce qui permettra la mise en place de nouvelles dynamiques en termes sociaux et économiques. De plus, en termes de reconnaissance administrative, la région de Samaya sera la première région de Guinée ayant une entreprise de fabrication d'huile d'avocat artisanale, organique et entrant dans le commerce équitable.

- 4.2.2 Effets secondaires négatifs éventuellement induits par le projet

L'augmentation des débouchés pour l'avocat pourrait induire un délaissement des autres cultures au profit de celle qui rapporte le plus, et donc une perte de la diversité

produite dans les montagnes. Ce risque reste cependant faible, car les producteurs ont toujours pratiqué des cultures associées extensives, et il n'y aura aucune nécessité d'augmenter dans un premier temps la production, puisque la transformation se fera sur les invendus.

À l'initial, les commerçants de la zone risquent, quant à eux, de ne pas voir d'un bon œil l'achat des avocats à un prix plus élevé et de délaisser cette zone trop difficile d'accès. Néanmoins, une partie du projet s'axera sur l'amélioration des circuits commerciaux, et un dialogue se mettra en place avec les commerçants de la zone car ils font partie intégrante du projet.

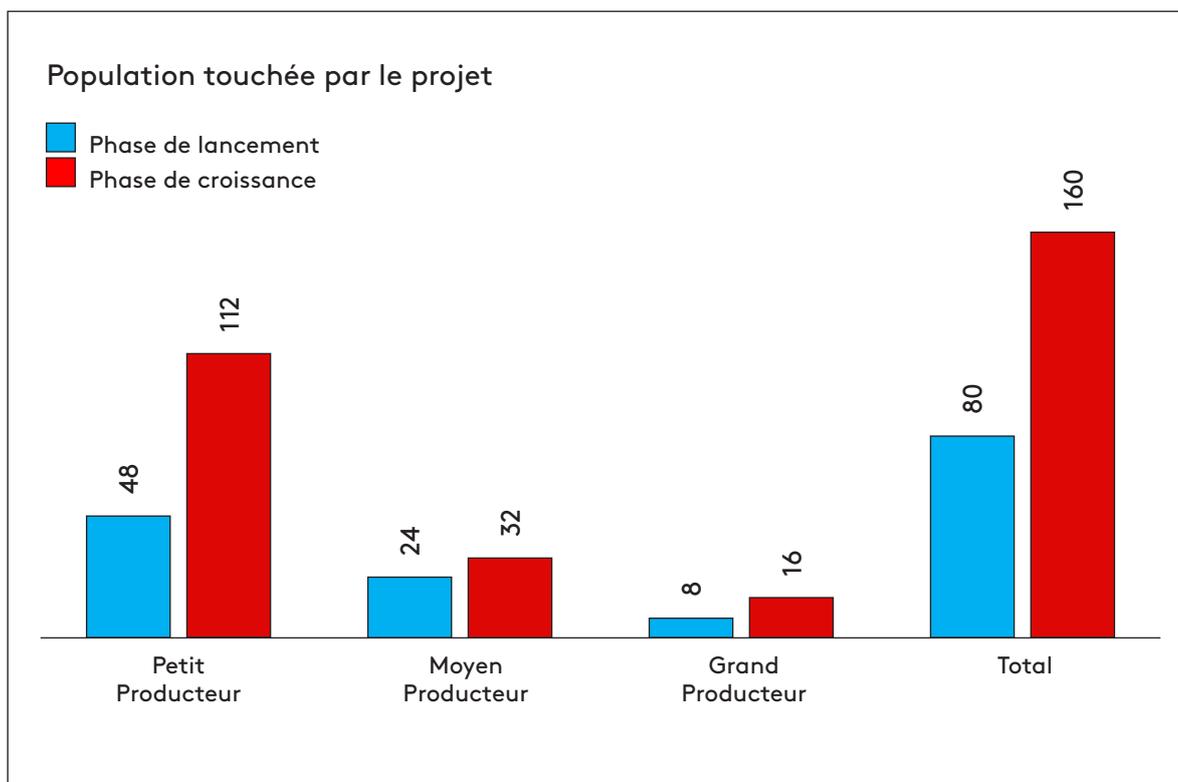
4.3 Objectifs chiffrés du Projet Kibili

• 4.3.1 Objectifs quantitatifs

L'objectif du Projet Kibili est de toucher à la fin des trois années, et de façon directe, 160 familles de producteurs, soit 800 personnes pour une moyenne de cinq personnes par famille.

L'objectif est d'augmenter leurs revenus liés à la production d'avocat de 120 % en phase de lancement, et de 300 % en phase de croissance, par une amélioration de la qualité des produits, des circuits commerciaux et une diminution de 40 % des pertes post-récolte en phase de lancement, et de 50 % en phase de croissance, en les valorisant en huile ou en produits dérivés.

Comme on l'aperçoit ci-dessous, le projet a pour objectif de toucher plus de 160 familles de producteurs, dont plus des 2/3 sont des petits producteurs, soit la population la plus pauvre de la zone.



• 4.3.2 Données sur les rendements agricoles

Une première enquête agraire a été menée par la FAO et l'ONG Suisse REDD afin de connaître le mode de production dans la zone des montagnes de Samaya. Les chiffres obtenus sont à prendre avec précaution, car cette enquête a été menée à travers des entretiens avec l'Union des producteurs, et les chiffres n'ont pas été vérifiés sur le terrain. Les producteurs ont estimé leur surface agricole, et leur production, bien que beaucoup d'entre eux ignorent ce que représente un hectare ou un kilo.

On peut séparer les producteurs des montagnes en trois types distincts:

- Les petits producteurs qui possèdent environ un hectare
- Les moyens producteurs qui ont entre un et trois hectares
- Les grands producteurs qui peuvent avoir de trois à dix hectares

Tous les producteurs d'avocat des montagnes de Samaya produisent en association avec d'autres arbres fruitiers (orangers, manguiers, bananiers) et n'entretiennent pas ou très peu les arbres.

L'objectif est d'appuyer en continu l'Union et les producteurs sur les critères de qualité et les itinéraires techniques de la culture d'avocat. La valorisation de l'avocat commence en effet par son entretien et sa récolte. Cet appui agronomique méticuleux, réalisé par l'équipe salariée (agronome et animateurs) permettra d'augmenter les rendements des cultures existantes dans le temps.

- 4.3.3 Objectifs de production

L'objectif du Projet Kibili est d'acheter aux producteurs environ 40 % de leur production en phase de lancement et 50 % en phase de croissance, sans pour autant entrer en concurrence directe avec les commerçants sur place. En effet, les pertes étant estimées à plus de 50 %, il n'y aura pas de concurrence directe.

Afin de diminuer les risques d'une mauvaise gestion, le projet se veut progressif dans ces objectifs.

- La phase de lancement s'axera sur 80 producteurs dans les huit villages de la zone. L'objectif est de toucher dans un premier temps environ 48 petits producteurs, 14 moyens producteurs et 8 grands producteurs, afin d'arriver en une année à absorber 70 tonnes d'avocat.
- Les 70 tonnes seront entièrement transformées en huile. Selon les études de nos partenaires du CIRAD, la capacité d'extraction de l'huile d'avocat représente environ 7 % du poids total d'un avocat. Durant la deuxième phase du projet, et de façon progressive, le projet se fixe comme objectif de produire cinq tonnes d'huile, puis de quadrupler cette production durant la dernière phase du projet.

Ces chiffres ne sont évidemment que des hypothèses, puisqu'ils dépendront directement de la méthode d'extraction choisie. Nous tablons cependant sur une presse d'une capacité d'extraction minimum de 30 kg/h qui tournerait 8 h/j sur environ 120 jours (4 mois de pleine production). Dans ce scénario, il faudrait trois presses durant la première année, puis sept autres pour la dernière phase du projet.

Voici en résumé les objectifs quantitatifs que se fixe le Projet Kibili durant la phase deux et la phase trois du projet.

PHASE DE LANCEMENT^{→10} (P2)

| VARIABLE | RÉSULTATS | VARIABLE | UNITÉ | PAR VILLAGE | AU TOTAL |
|--|-----------|---------------------------------|----------|-------------|----------|
| Nombre de villages | 8 | Nombre total de producteurs | Individu | 10 | 80 |
| SAU moyen / producteur | 3 | SAU total | Hectare | 33 | 267 |
| Rendement moyen / producteur | 1.2 | Rendement total | Tonne | 12 | 93 |
| Pourcentage de la production ingérée par le KIBILI | 40 % | Avocat total à transformer | Tonne | 9 | 70 |
| Nombre de presses total | 3 | Huile totale produite | Tonne | 0.6 | 4.9 |
| Prix d'achat de l'avocat (les 100 kg) | 15 | Chiffre d'affaires approximatif | CHF | 7515 | 60'122 |

PHASE DE CROISSANCE (P3)

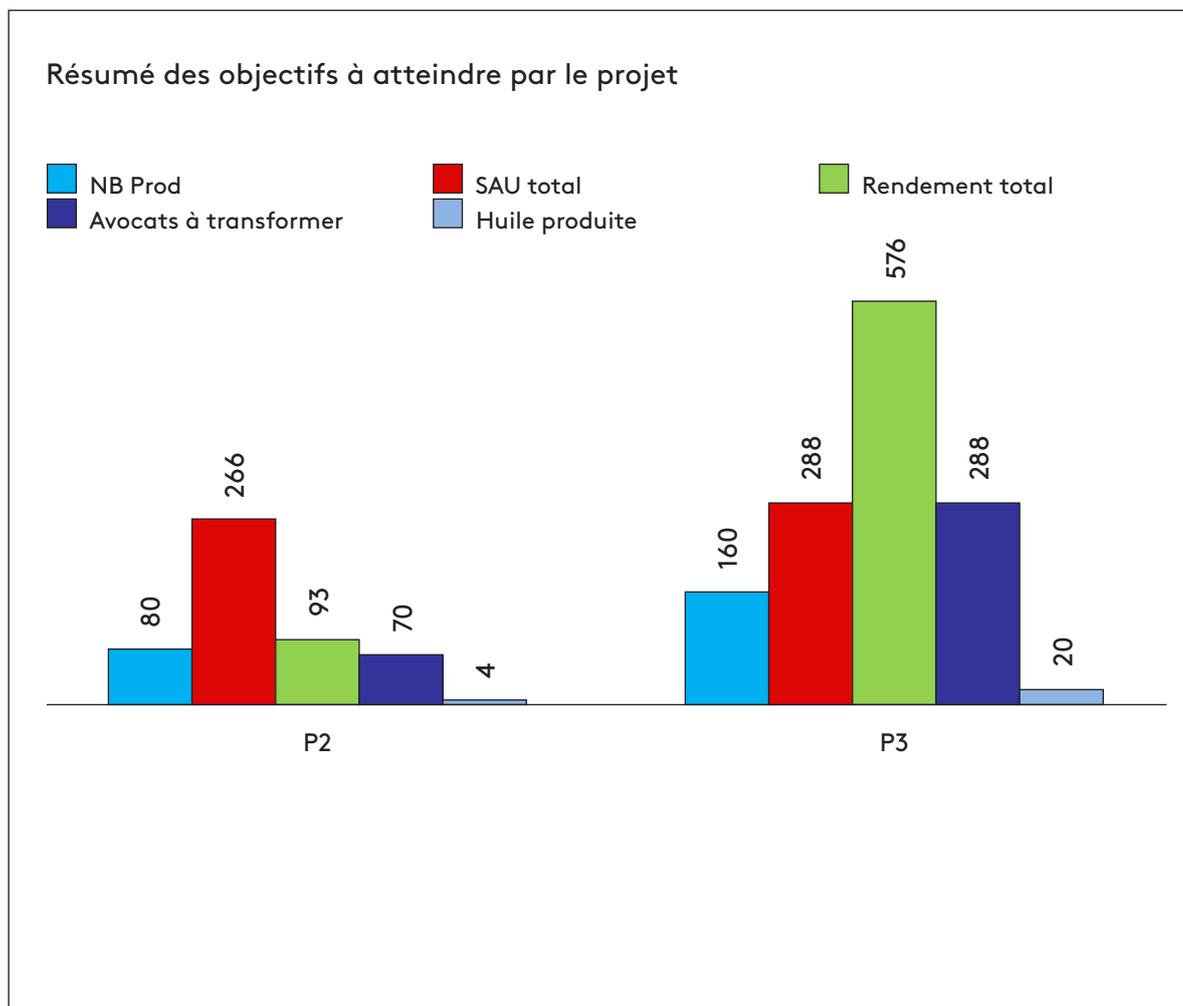
| VARIABLE | RÉSULTATS | VARIABLE | UNITÉ | PAR VILLAGE | AU TOTAL |
|---|-----------|---------------------------------|----------|-------------|----------|
| Nombre de villages | 8 | Nombre total de producteurs | Individu | 20 | 160 |
| SAU moyen / producteur | 3 | SAU total | Hectare | 36 | 288 |
| Rendement moyen / producteur | 2.0 | Rendement total | Tonne | 72 | 576 |
| Pourcentage de production ingérée par le KIBILI (%) | 50 % | Avocat total à transformer | Tonne | 36 | 288 |
| Nombre de presses total | 10 | Huile totale produite | Tonne | 2.9 | 23 |
| Prix d'achat de l'avocat (les 100 kg) | 20 | Chiffre d'affaires approximatif | CHF | 35'136 | 281'088 |

Ces chiffres sont des hypothèses tirées des entretiens menés auprès des producteurs, ainsi que des données agraires mondiales. A titre d'exemple, le rendement minimum d'un hectare d'avocat en monoculture est de 2 tonnes par an (ce rendement est très faible). Nous avons estimé ici un rendement de 1.2 lors de la première année, puisqu'il est en association avec d'autres fruitiers et une petite augmentation grâce à l'amélioration de l'entretien des arbres lors de la seconde phase.

L'avocat est vendu dans les montagnes par tas et les commerçants choisissent en général le prix auquel ils sont d'accord d'acheter. Au détail, les avocats sont vendus

10 Pour les détails des calculs, cf annexe 8 «objectifs chiffrés phase de lancement et phase de croissance»

à environ CHF 0,15/kilo et en gros à environ CHF 0,10/kilo. Nous estimons ici que l'avocat se vend la première année à CHF15 afin d'offrir un prix équitable aux producteurs, puis, grâce à l'amélioration de la qualité à CHF17 en phase de croissance. Les détails de ces calculs se trouvent en annexe.



- 4.3.4 Impact sur le revenu

L'objectif global du Projet Kibili est de réduire la pauvreté par l'augmentation directe des revenus de 160 producteurs et l'augmentation indirecte des revenus de tous les producteurs de la zone. Pour atteindre cet objectif, trois stratégies principales seront mises en œuvre :

- Offrir un débouché supplémentaire aux producteurs pour la vente de leurs avocats. Le Projet Kibili pourra ingérer environ 40 % de la production lors de la deuxième phase, puis 50 % lors de la troisième phase du projet.
- Appuyer les producteurs dans les critères de qualité pour obtenir, non seulement des fruits de meilleure qualité pour l'unité de transformation, mais également pour augmenter la valeur de ces derniers. On estime ainsi que le Projet Kibili achètera l'avocat, non pas au prix du marché, mais à environ 50 % de plus.
- Appuyer l'Union de producteur dans leur organisation interne, afin qu'elle puisse être à même de vulgariser ses critères de qualité du produit et qu'elle puisse négocier son prix de vente face au marché traditionnel. Selon les pronostics du Projet Kibili, cela permettrait d'augmenter le prix de vente de 10 % dans la phase de croissance pour tous les producteurs de la zone.

A Impact du projet sur les revenus des petits producteurs

| AVANT PROJET | KG VENDU | PRIX D'ACHAT AU KILO | TOTAL | HAUSSE DU REVENU CHF |
|---|----------|----------------------|-------|----------------------|
| Revenu du producteur par le commerçant | 750 | 0.10 | 75 | |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 0 | 0 | 0 | |
| Total | | | 75 | |
| PHASE DE LANCEMENT | | | | |
| Revenu du producteur par le commerçant | 750 | 0.10 | 75 | 0 |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 600 | 0.15 | 90 | 90 |
| Total | | | 165 | 90 |
| PHASE DE CROISSANCE | | | | |
| Revenu du producteur par le commerçant | 1250 | 0.11 | 137.5 | 62.5 |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 1250 | 0.2 | 250 | 250 |
| Total | | | 387.5 | 312.5 |

B Impact du projet sur les moyens producteurs

| AVANT PROJET | KG VENDU | PRIX D'ACHAT AU KILO | TOTAL | HAUSSE DU REVENU |
|---|----------|----------------------|------------|------------------|
| Revenu du producteur par le commerçant | 1000 | 0.10 | 100 | |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 0 | 0 | 0 | |
| Total | | | 100 | |
| PHASE DE LANCEMENT | | | | |
| Revenu du producteur par le commerçant | 1000 | 0.10 | 100 | 0 |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 800 | 0.15 | 120 | 120 |
| Total | | | 220 | 120 |
| PHASE DE CROISSANCE | | | | |
| Revenu du producteur par le commerçant | 1200 | 0.11 | 132 | 32 |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 1200 | 0.2 | 400 | 400 |
| Total | | | 620 | 520 |

C Impact du projet sur les grands producteurs

| AVANT PROJET | KG VENDU | PRIX D'ACHAT AU KILO | TOTAL | HAUSSE DU REVENU |
|---|----------|----------------------|-------|------------------|
| Revenu du producteur par le commerçant | 3500 | 0.10 | 350 | |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 0 | 0 | 0 | |
| Total | | | 350 | |
| PHASE DE LANCEMENT | | | | |
| Revenu du producteur par le commerçant | 3500 | 0.10 | 350 | 0 |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 2800 | 0.15 | 420 | 420 |
| Total | | | 770 | 420 |
| PHASE DE CROISSANCE | | | | |
| Revenu du producteur par le commerçant | 4200 | 0.11 | 462 | 112 |
| Revenu du producteur par le Projet Kibili | 4200 | 0.17 | 714 | 714 |
| Total | | | 1176 | 826 |

- 4.3.5 Rentabilité de l'unité de transformation

Il est pour le moment impossible de réaliser un business plan précis, puisque ce dernier dépendra du mode d'extraction choisi, duquel découleront les coûts de production et de vente, et donc le chiffre d'affaires. Le business plan détaillé sera réalisé durant la première phase de Recherche/Action détaillée ci-dessous.

Les chiffres choisis ci-dessus et dans les annexes sont cependant tirés d'hypothèses, afin de tabler sur la quantité d'huile nécessaire à produire pour que l'unité de transformation soit autonome à la fin du projet. Un budget estimatif des coûts de fonctionnement de l'unité est joint en annexe 10, afin d'éclaircir les choix sur lesquels nous avons opté pour ces deux phases de production. Il faut cependant les prendre avec précaution pour les raisons expliquées ci-dessus, et ces derniers pourront être modifiés à la suite de la phase de recherches qui nous permettra de réaliser un business plan précis.



5 ACTIONS DÉJÀ RÉALISÉES DURANT LA PHASE PRÉPARATOIRE DU PROJET KIBILI

5.1 Voyage d'étude au Kenya

Durant la phase préparatoire du projet, un contact avec une entreprise productrice d'huile d'avocat au Kenya a été pris. Un voyage d'étude a été réalisé en juin 2014 par la directrice d'*Enfants des collines*, afin de connaître les méthodes d'extraction utilisées, ainsi que les problématiques liées à la production d'avocat et d'huile. L'objectif était également de rencontrer un expert dans le domaine, afin de discuter des autres possibilités d'extraction, et de mieux connaître le marché international de l'huile d'avocat. C'est à cette occasion que l'entreprise a avoué ne pas être en mesure de répondre à la forte demande pour cette huile de qualité extraite à froid.

Le mode d'extraction utilisé par l'entreprise au Kenya n'est malheureusement pas transférable aux montagnes, puisque cette méthode, par centrifugeuse, est gourmande en énergie, et de plus, qu'il n'est pas possible de réparer ce type de machine dans la région de Kindia.

5.2 Mise en place d'un partenariat avec le Centre de Recherche Agronomique de Montpellier (CIRAD)

Durant la phase préparatoire, un partenariat avec le CIRAD a été mis en place pour profiter du savoir-faire de chercheurs ayant déjà travaillé sur cette problématique. Ce partenariat nous permet d'engager deux stagiaires, afin de trouver une méthode d'extraction d'huile d'avocat adaptée au contexte de Samaya. Un chercheur du CIRAD, expert de l'avocat, qui avait déjà travaillé sur l'extraction d'huile artisanale par le passé, se charge d'encadrer les stagiaires.

5.3 Prise de contact avec les fournisseurs potentiels de presses

Plusieurs contacts ont été pris avec des fournisseurs de presses, afin de mettre en place les partenariats futurs pour la fabrication ou la modification des presses nécessaires au projet. Une société Belge de fabrication d'équipements adaptés au pays en développement, DEKLERCK-BEXEN, a particulièrement retenu notre attention, et a accepté de collaborer avec nous à travers le prêt d'équipement pour les essais que nous devons réaliser durant le stage au CIRAD.

6 STRATEGIE DE MISE EN ŒUVRE ET DEROULEMENT

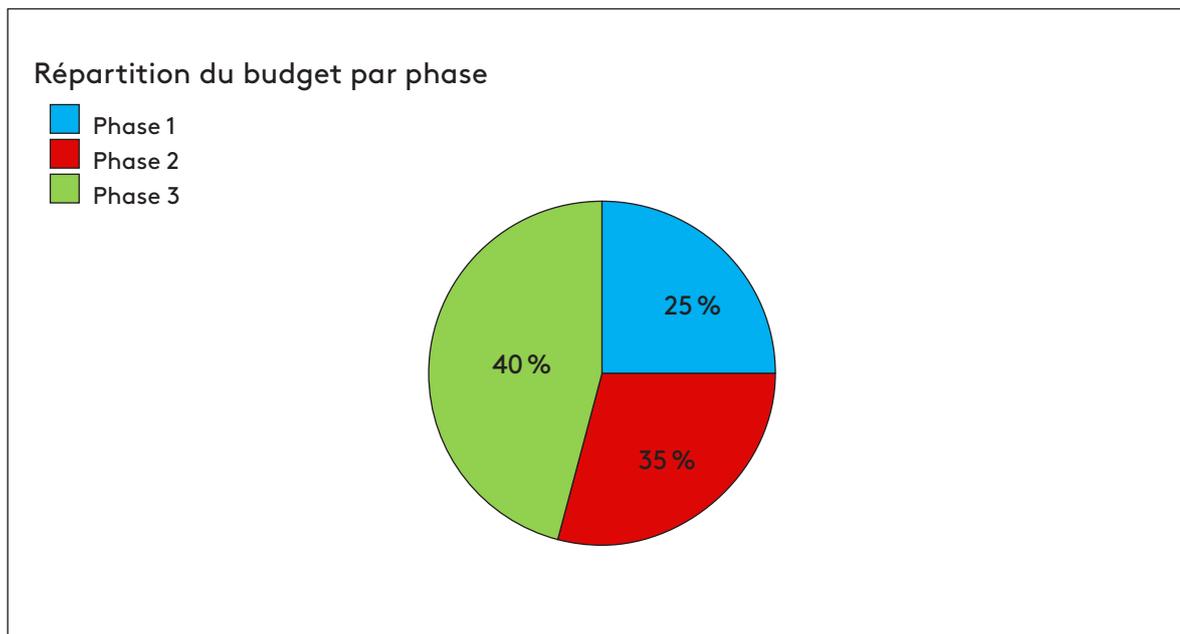
6.1 Stratégie de mise en œuvre

Le Projet Kibili est un projet délicat, qui comporte certains risques de par ses composantes innovantes, mais également du fait qu'il prend en compte l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur, engendrant une plus grande complexité. Il est donc non seulement nécessaire de sélectionner et de tester de nouvelles méthodes d'extraction, mais également d'inclure un grand nombre d'acteurs, de la production jusqu'à la commercialisation.

Pour que le projet parvienne à atteindre ses objectifs et soit une réussite, la première étape de «Recherche/Action» est primordiale. L'implantation du projet nécessite en effet un processus préalable de recherches et de tests avant sa mise en place concrète sur le terrain.

6.2 Déroulement

Le projet va se dérouler en trois phases distinctes, d'une année environ chacune (voir détails ci-dessous et dans les annexes 1, 2 et 3). Les deuxième et troisième phases dépendent des conclusions de recherches effectuées lors de l'étape de Recherche / Action. Pour ces deux phases, nous ne pouvons donc, pour l'heure, que faire des hypothèses découlant des différents scénarios testés lors de cette première année.



7 PREMIERE PHASE PILOTE: OBJECTIFS ET RESULTATS ATTENDUS

7.1 Phase pilote: objectifs

L'objectif de cette première phase est de mener des recherches sur les différents objectifs sectoriels du projet, afin de définir le meilleur scénario.

Cette première phase se déroulera sur une année, de mars 2015 à mars 2016. Elle est basée sur un mode de Recherche/Action en Suisse, à Montpellier et sur le terrain en Guinée. Les objectifs sont les suivants:

- Définir le processus d'extraction le plus adapté au contexte de Samaya selon les besoins sociaux, environnementaux et économiques de la zone et initier une recherche sur les énergies renouvelables pour alimenter l'unité.
- Analyser le mode d'organisation et la structure légale à mettre en place pour gérer l'unité de transformation.
- Définir les futurs partenariats nationaux (Guinée) à mettre en place, tant au niveau du gouvernement, que des ONG locales.
- Affiner le premier diagnostic réalisé en 2013 dans le cadre du projet PISA, afin de collecter les données manquantes nécessaires à la réalisation du projet et les données nécessaires pour la mise en place d'une évaluation d'impact.
- Réaliser un business plan ainsi qu'une étude de marché locale, nationale (Guinée) et internationale (Suisse et France) afin de connaître les possibilités de débouchés.

7.2 Phase pilote: résultats attendus et activités ^{→11}

- 7.2.1 **RÉSULTAT 1**
→ Le processus d'extraction d'huile d'avocat le plus adapté à la zone est connu, les premiers essais sont réalisés et la/les presses sont achetées.

-
Activités

R1A1

Une étude comparative de différentes méthodes d'extraction d'huile est menée par un-e stagiaire ingénieur-e agronome de l'école «SupAgro ^{→12}» spécialisé-e dans la mise en œuvre de projets de développement dans le Sud.

Pour réaliser cette activité, le choix de l'association s'est portée sur un-e stagiaire de l'école d'ingénieurs afin que ce/cette dernier/ère puisse être encadré-e par des experts du CIRAD et avoir accès aux innovations agricoles de ce groupe de recherches, tout en diminuant les coûts de cette première phase.

Le/la stagiaire est engagé-e pour une période de 6 mois. Il/elle sera suivi-e par des experts du CIRAD et par l'équipe de projet. La première phase du stage (mars à mai 2015) se déroulera à Montpellier, où le CIRAD est localisé, et devra permettre de définir le processus d'extraction le plus adapté à la zone, à travers différents critères qualitatifs et quantitatifs:

- Facilité d'utilisation et d'entretien de l'unité de transformation, ainsi que la possibilité et la disponibilité de remplacement des

11 c.f annexe 1 cadre logique phase Recherche/Action

12 SupAgro: Montpellier SupAgro est un établissement public à caractère scientifique, culturel et professionnel (EPSCP) placé sous la tutelle de la Direction générale de l'enseignement et de la recherche (DGER) du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt.

- pièces usagées.
- Coûts d'investissement et de production.
- Respect de l'environnement (utilisation des ressources et d'énergie, dégradation du tourteau, etc.)
- Rendement et rentabilité à long terme.
- Processus d'approvisionnement, de stockage et de conservation.

En parallèle des essais, le/la stagiaire devra trouver des concepteurs et fournisseurs de presse prêts à concevoir ou modifier leurs presses, afin de répondre aux besoins du projet en fonction des résultats obtenus.

Une recherche sur les énergies renouvelables sera également initiée afin de trouver des méthodes peu coûteuses et utilisant uniquement l'existant. Une piste sur l'hybridation entre de l'énergie solaire et hydraulique sera explorée.

R1A2

Une fois la méthode d'extraction choisie, une presse est achetée/modifiée/conçue et est acheminée sur le terrain pour réaliser les premiers essais. Le/la stagiaire se rendra sur le terrain pour la deuxième partie de son stage avec l'équipe de projet, afin de tester la presse et d'en tirer les premières conclusions. Ces premiers essais nous permettront de connaître le rendement exact de la presse et sa capacité d'extraction, ainsi que sa réelle adéquation avec les conditions locales. Ces nouvelles données nous permettront d'établir un protocole d'approvisionnement des avocats ainsi qu'un contrôle de qualité des fruits.

À la suite des essais et selon les conclusions, une presse de plus grande capacité ou plusieurs presses seront achetées, modifiées ou conçues pour la deuxième phase du projet.

R1A3

Suite aux essais, l'huile produite est ramenée en Suisse afin d'être analysée et connaître sa composition exacte. A la suite de l'analyse, la composition à inscrire sur l'étiquette est connue.

• 7.2.2 RÉSULTAT 2

→ Le mode d'organisation et de structuration légale à mettre en place pour gérer l'unité de transformation est connu.

-

Activités

R2A1

Un-e étudiant-e en master à l'Institut de géographie avec spécialisation en études du développement de l'Université de Lausanne réalisera une étude comparative sur différents modes de structuration légale (coopérative, entreprise sociale, groupement, union, etc.) et d'organisation sociale existants. Cette étude permettra de mettre en exergue les avantages et inconvénients de chaque mode d'organisation et de structuration, afin de définir lequel est le plus adapté au contexte social de Samaya pour une gestion optimale de l'unité de transformation.

Il/elle effectuera des recherches sur les différentes bases et démarches légales à réaliser pour la mise en place d'une telle structure.

Cette première partie de l'étude sera réalisée à l'Université de Lausanne, encadré d'un/e professeur-e et de l'équipe de projet. Une collaboration avec le/la stagiaire de Montpellier pourra également être mise en place si le besoin s'en fait ressentir.

R2A2

Par la suite, l'étudiant-e se rendra deux mois sur le terrain, si possible en même temps que le/la stagiaire de «Supagro», et accompagné-e de l'équipe de projet, afin de finaliser sa recherche. Durant ce séjour, il/elle rencontrera les coopératives, les Unions, les

groupements de transformateurs/trices ainsi que les sociétés privées, afin de dresser un tableau exhaustif des différents modes d'organisation existant en Guinée, de leur base légale et de leur mode de fonctionnement, pour réaliser une étude comparative et définir quel est le mode d'organisation le plus adapté au Projet Kibili.

- 7.2.3 **RÉSULTAT 3**
→ Les partenariats sont mis en place.
-
Activités

R3A1

Les partenaires gouvernementaux tels que le Ministère des grands projets, le Ministère du commerce et les services portuaires d'exportation des produits alimentaires seront rencontrés lors de la mission de terrain de septembre, et des demandes officielles leur seront formulées pour la mise en place du projet et pour l'obtention des autorisations d'exportation. Certains partenaires institutionnels sont informés du projet. Il s'agira de créer des bases solides avec eux, afin d'éviter de futures entraves au projet et de faciliter les différents processus administratifs nécessaires.

Le sous-préfet de la commune de Samaya et le directeur régional de l'agriculture de Kindia, avec qui l'équipe de projet entretient déjà d'étroites relations, seront particulièrement impliqués, afin d'accélérer les processus d'implantation et les obtentions des différentes autorisations.

R3A2

Des tables rondes entre partenaires potentiels seront agendées. Les ONG locales seront informées de la mise en place du projet et impliquées si elles le souhaitent. La liste exhaustive des différents partenaires potentiels a déjà été réalisée¹³, il s'agira ensuite de faire un appel d'offres pour les différentes tâches à sous-traiter (formations continues d'appuis structurels et organisationnels, l'alphabétisation fonctionnelle, la comptabilité simplifiée, etc.).

R3A3

Les entreprises de construction seront rencontrées et un appel d'offres sera lancé pour la construction de l'abri pour l'unité de transformation et les lieux de stockage. L'équipe projet connaît les différentes entreprises de construction de la région car elle a travaillé avec elles dans le cadre du PISA, pour l'aménagement des bas-fonds et la construction des magasins de stockage.

R3A4

Des partenariats seront mis en place pour les évaluations ponctuelles et continues du projet. Les bénéficiaires et partenaires seront pris en compte pour une auto-évaluation du projet. Des ONG ou bureaux d'études locaux seront convoqués pour des évaluations annuelles. Une institution indépendante et extérieure à la région pourra aussi être sollicitée.

- 7.2.4 **RÉSULTAT 4**
→ Une collecte de données et des entretiens sont menés pour confirmer et compléter le diagnostic existant et mesurer la situation initiale avant l'implantation du projet.
-

Activités

R4A1

Des entretiens et un premier diagnostic ont déjà été réalisés dans le cadre du PISA en 2013. L'équipe de projet complètera ce premier diagnostic durant la mission de terrain de septembre à l'aide de questionnaires et d'entretiens, afin de compléter les données manquantes. Le questionnaire comprendra notamment des questions à propos de la structure sociale et économique des ménages y prenant part, de leurs besoins individuels et collectifs, et de leur activité économique.

Un diagnostic agraire sera également mené, afin de comprendre les dynamiques existantes au sein de la zone d'intervention et de suivre leurs évolutions avec l'implantation du Projet Kibili. Ce diagnostic sera axé sur les grands besoins des familles productrices de la zone, des itinéraires techniques de l'avocat, des interrelations entre producteurs et groupements de producteurs des différents villages, et entre producteurs et commerçants. De plus, ce diagnostic permettra de collecter des données économiques d'un échantillon de producteurs, afin de connaître les revenus des familles et la part de la culture de l'avocat. Un suivi chiffré précis pourra ainsi être mis en place.

R4A2

Une stratégie de collecte des données et d'utilisation de ces données sera réfléchiée par l'équipe du projet, en collaboration avec ses partenaires et les bénéficiaires, lors de colloques destinés à cet effet.

Les questionnaires eux-mêmes seront ensuite créés. Une cellule du projet sera dédiée à cet effet. En outre, à travers différents partenariats, des locaux seront formés à la collecte de données, afin de réaliser cette base de données, tant quantitative que qualitative. Ainsi, un suivi pertinent et fiable sera mis en place.

R4A3

Des séances d'information participatives seront menées dans les différents villages pour sensibiliser la population au nouveau projet, et pour profiter de leur connaissance de la région, afin de définir le lieu d'implantation de l'unité, en commun accord avec les acteurs du projet et les autorités traditionnelles et institutionnelles, qui dépendra entre autres du scénario technique choisi et des acteurs clefs du projet.

- 7.2.5 RÉSULTAT 5

- Le terrain est acheté et les travaux de construction de l'unité sont lancés.

-

Activités

R5A1

Le terrain choisi pour l'implantation du projet est négocié avec les autorités traditionnelles et institutionnelles et il est acheté.

R5A2

L'architecte et l'entreprise de construction seront sélectionnés sur appel d'offres et les travaux de construction seront lancés durant la mission de terrain, selon un cahier des charges à établir ultérieurement.

- 7.2.6 RÉSULTAT 6

- Un business plan ainsi qu'une étude de marché et une enquête sur l'industrie de l'huile d'avocat sont réalisés.

-

Activités

R6A1

En parallèle du stage et grâce aux informations obtenues sur les différents scénarios possibles d'extraction, un business plan est monté afin de connaître de façon précise les objectifs en termes de rendement et de bénéfices nécessaires pour atteindre une autonomie de l'unité.

R6A2

Une étude de marché complémentaire est menée en Suisse avant la première mission de terrain, afin de connaître plus en détail les différents débouchés existants.

R6A3

Une deuxième étude de marché est réalisée durant la mission de terrain, afin de connaître les potentialités de vente locales et nationales (Conakry). Les groupements de femmes transformatrices de la région seront rencontrés à cette occasion pour en discuter.

R6A4

Deux voyages d'études seront mis en place en fonction des financements reçus à cet effet au sein du Projet Kibili. En effet, des centres de transformations d'avocats en huile (extraction à froid) destinées à l'alimentation existent, au Mexique et en Nouvelle Zélande. Le Mexique est le premier producteur d'avocats et d'huile au niveau mondial et un membre de l'équipe projet est déjà en contact avec les OPA travaillant à cet effet. Alors qu'au Mexique la transformation se fait de manière entrepreneuriale, la Nouvelle Zélande s'est dotée d'une unité de transformation tenue par une coopérative de producteurs, tout en conservant la qualité unique de l'huile d'avocat. Il s'agit aujourd'hui de l'unique unité de production ayant adopté ce type de fonctionnement au niveau mondial. Par conséquent, ces voyages, d'une durée de 2-3 semaines chacun, sont pleinement justifiés du point de vue technique et organisationnel, afin d'améliorer l'efficacité de la démarche du Projet Kibili.

R6A5

Une enquête est menée sur la possibilité de la fabrication de produits dérivés cosmétiques ou alimentaires de l'huile d'avocat.

- 7.2.7 **RÉSULTAT 7**
→ Mise en place d'outils de communication

R7A1

Durant cette première phase, des outils de communication seront mis en place afin de tenir informé les différents donateurs du projet mais également de préparer le terrain pour une future commercialisation du produit. Une vidéo sera également réalisée durant cette phase pour suivre la recherche technique et la mission de terrain. Tous ces outils permettront par la suite à promouvoir le produit en tant que produit respectueux de l'environnement et de l'humain.

8 DEUXIEME PHASE «LANCEMENT DU PROJET»: OBJECTIFS ET RESULTATS ATTENDUS

8.1 Déroulement et objectifs

Cette deuxième phase dépend étroitement des résultats de recherche de la phase pilote. Ce chapitre se base donc sur des hypothèses de recherche et, bien que les objectifs visés soient les mêmes selon le scénario retenu, la façon de les atteindre peut différer.

Cette phase correspond au lancement du projet en tant que tel. Les précédentes recherches ont permis de définir la méthode la plus adaptée au contexte, sa localisation géographique et le mode de fonctionnement de l'unité. L'objectif de cette phase est de lancer à petite échelle la production d'huile, afin d'atteindre durant la première année la moitié des objectifs fixés, en augmentant graduellement la production d'huile.

Les objectifs spécifiques de cette deuxième phase sont de :

- Terminer la construction du local pour l'unité de transformation et d'acheminer tout le matériel nécessaire au stockage, à la transformation, à la conservation et à son transport.
- Recruter les personnes nécessaires au lancement du projet: l'équipe projet et l'équipe salariée (c.f annexe 7, «organigramme»)
- Appuyer les producteurs sur les techniques d'entretien des arbres et des récoltes pour assurer une haute qualité du produit transformé.
- Appuyer les groupements de producteurs, l'Union et les OPA de la zone dans leur structuration et leur organisation.
- Instaurer un dialogue avec les commerçants pour améliorer les circuits commerciaux.
- Lancer la production d'huile avec un objectif d'absorption pour la première année d'environ 70 tonnes achetées chez 80 producteurs d'avocat pour la production de cinq tonnes d'huile^{→14}.
- Exporter environ 80 % de la production en Suisse et en France selon les résultats de l'étude de marché.
- Vendre localement environ 20 % de la production en huile ou produits cosmétiques dérivés (savons)

8.2 Phase de lancement: résultats attendus et activités

- 8.2.1 **RÉSULTAT 1**
→ Les travaux de construction des locaux de transformation et de stockage sont construits et le matériel est acheminé

R1A1

Les travaux ont été lancés lors de la première mission de terrain et la construction se termine dans le premier trimestre de l'année 2016.

R1A2

Le matériel nécessaire à l'unité est acheté lors du retour de la première mission et il est acheminé durant le premier trimestre de la deuxième année, dès la fin de la construction du bâtiment. Les machines nécessaires à l'extraction sont opérationnelles et le petit matériel est disponible.

14 Pour les détails, c.f annexe 8 «objectifs chiffrés phase de lancement et phase de croissance»

- 8.2.2 RÉSULTAT 2
→ L'équipe nécessaire au bon fonctionnement du projet est recrutée.

R2A1

Un appel à candidatures est lancé pour compléter l'équipe projet et recruter l'équipe salariée de l'unité de transformation. L'équipe est sélectionnée selon divers critères objectifs. Un accent est mis sur une répartition juste entre les femmes, les hommes et les jeunes.

Le but étant d'offrir du travail à des personnes de la zone, le personnel sera majoritairement recruté dans les villages de Samaya, mis à part pour les postes nécessitant des compétences particulières, tels que l'agronome et le comptable de l'équipe administrative.

R2A2

Le personnel sélectionné sera ensuite formé aux différentes tâches qui lui incombent. Certaines femmes de la zone ont suivi des formations d'alphabétisation fonctionnelle à travers le PISA, afin d'être capables de remplir des rôles de secrétariat dans les Unions ou groupements. Il pourra être nécessaire de faire une remise à niveau des connaissances de ces dernières si elles n'ont pas beaucoup pratiqué à la suite de la formation du PISA.

- 8.2.3 RÉSULTAT 3
→ Les producteurs sont formés sur des techniques d'entretien des arbres et de récolte.

R3A1

Dès le lancement du projet, un volet «qualité des produits» sera mis en place. Un protocole afin de vérifier la qualité des produits aura déjà été défini durant la phase pilote, et il sera appliqué dès le commencement du projet. L'objectif est d'améliorer la qualité des fruits à travers un entretien simple et respectueux des arbres, ainsi qu'une sensibilisation sur les récoltes (moments de la récolte pour un taux optimum d'huile dans les fruits, ainsi que sur la manière de récolter). En effet, les producteurs de Samaya n'entretiennent généralement pas leurs arbres, ce qui rend la récolte difficile et parfois brutale; les fruits sont tapés à plusieurs reprises et transportés sans aucun soin jusqu'aux villages. Beaucoup de fruits sont déjà en phase de détérioration quand ils arrivent à destination, rendant leur conservation d'autant plus difficile.

La formation et le suivi continu d'un protocole d'entretien, de récolte améliorée et de transport par un agronome permettront aux producteurs d'améliorer la qualité de leurs fruits et de les vendre à un meilleur prix, non seulement à l'unité de transformation, mais également aux commerçants.

- 8.2.4 RÉSULTAT 4
→ L'Union des producteurs de Samaya Guyafere est appuyée dans son organisation et dans sa structuration. Un dialogue est instauré avec les commerçants.

R4A1

Les organismes locaux de développement ont déjà été rencontrés lors de la première phase du projet et un premier appel d'offres a été lancé. Une ONG—ou un autre acteur de développement de la zone— sera ensuite sélectionné en fonction de leur expérience et obtiendra le statut de «prestataire de services». Le contenu de la formation sera élaboré par eux-mêmes sous la direction et la validation de l'équipe projet qui sous-traitera cette activité.

R4A2

L'équipe projet encadre la mise en place de la formation. Concrètement, ces formations auront pour but de responsabiliser les producteurs et les cadres des OPA via les activités sur le terrain. Cela implique la mise en place d'une vision et la formulation d'objectifs clairs, validés par tous les producteurs membres, la création d'une communication efficace et permanente entre les membres et avec les responsables des OPA afin de coordonner avec plus d'efficacité les récoltes au sein de la zone en termes de calendrier, de quantité attendue et de qualité. De plus, ces formations permettront de former des producteurs experts en termes de qualité, de suivi et d'entretien des avocatiers de la zone. Ces formations renforceront donc les OPA en termes de cohésion et de services entre les membres, ce qui leur donnera une force de négociation plus grande face aux commerçants dans la vente des produits, et leur permettra de s'ouvrir à de nouvelles opportunités de marché.

R4A3

En parallèle aux différentes activités mises en place, et dès le début du lancement du projet, des entretiens seront menés avec les commerçants, afin de les intégrer et d'éviter de potentielles entraves au projet. Des colloques seront organisés à cet effet; l'Union de Samaya Guyafere ainsi que les responsables des villages de la zone y seront conviés. Le but est d'établir une complémentarité et une entente durable entre le Projet Kibili, les commerçants et les OPA producteurs en termes de prix d'achat, de parts de marché et d'organisation générale.

- 8.2.5 Résultat 5

→ Les activités de transformation sont lancées et l'huile est mise en bouteille.

R5A1

L'unité de transformation et le personnel sont opérationnels. Le protocole d'approvisionnement et le contrôle qualité mis en place durant la phase pilote sont également opérationnels.

R5A2

Quarante tonnes d'avocats de qualité sont achetées sur l'année chez 120 producteurs et absorbées par l'unité. Environ trois tonnes d'huile sont produites et stockées durant l'année.

R5A3

Les emballages sont disponibles et 80 % de l'huile est mise en bouteille et stockée pour l'exportation.

R5A4

Les 20 % de l'huile restante sont vendues localement ou valorisés en produits dérivés cosmétiques (en savons ou autres, selon les résultats de recherche de la première phase).

- 8.2.6 Résultat 6

→ L'huile et ses produits dérivés sont vendus sur le marché local, national et international.

R6A1

Une partie de l'huile vouée à l'exportation est vendue au détail, par l'intermédiaire de l'association *Enfants des collines*, à son réseau.

R6A2

Selon les résultats de l'étude de marché de la première phase, une partie est directement vendue à l'international en huile culinaire ou en produits dérivés à des magasins qui rejoignent *Enfants des collines* dans une philosophie bio et équitable.

R6A3

Toujours selon les résultats de l'étude de marché, une partie de l'huile est vendue en gros à des entreprises de cosmétique, nationales ou internationales.

R6A4

Finalement, la dernière partie est vendue en Guinée ou dans la sous-région à des prix plus bas selon la demande, en huile culinaire ou cosmétique ou en produits dérivés.

9.1 Déroulement et objectifs

La troisième phase est une phase de croissance et de diversification de la production. Cette deuxième année de production d'huile d'avocat devrait permettre d'atteindre la totalité des objectifs fixés en termes de rendement et de production, afin de toucher de façon directe les 800 personnes visées dans l'objectif de départ. Il s'agit donc d'augmenter progressivement la production d'huile, et de travailler parallèlement sur des produits dérivés de l'huile (savons), afin de tendre vers l'autonomisation complète de l'unité de transformation.

Cette phase permettra également de consolider les différents acquis en termes de structuration de l'Union des producteurs, d'amélioration de la filière de l'avocat, grâce au programme de suivi/évaluation mis en place dès le lancement du projet.

Les objectifs spécifiques de cette troisième phase sont de:

- Quadrupler la production d'huile par rapport à la première année de lancement.
- Diversifier la production grâce à la fabrication de produits dérivés de l'huile (valorisation du tourteau, savon et/ou autres produits cosmétiques).
- fortifier la filière de l'acheminement de l'huile jusqu'à sa vente au niveau national et international
- Analyser la stratégie de commercialisation et de marketing, afin de voir les améliorations possibles à apporter.
- Finaliser les contrats de vente et la certification organique et du commerce équitable
- Consolider les partenariats entre les commerçants, les acteurs de développement, l'état et l'Union
- Officialiser l'unité de transformation comme Entreprise Sociale et Solidaire Guinéenne

À la fin de la troisième phase, l'unité de transformation sera autonome en termes de fonctionnement, de gestion interne et de rentabilité économique. L'association Enfants des collines continuera néanmoins à suivre le projet de façon plus distante durant les deux années qui suivront la fin du projet, afin de se désengager progressivement.

Le projet Kibili se soldera ainsi par la création de la première entreprise sociale et solidaire (ESS) d'Afrique de l'Ouest produisant de l'huile d'avocat en Guinée.

9.2 Phase de croissance et de diversification: résultats attendus et activités

- 9.2.1 Résultat 1

→ La production d'huile est quadruplée par rapport à la phase de lancement.

R1A1

Grâce au système de suivi/évaluation mis en place, ainsi qu'au stage réalisé durant la première phase de Recherche/Action, un protocole d'élargissement des activités de l'Unité est mis en place. L'augmentation de la production d'huile est réalisable grâce à l'acquisition de nouvelles presses, et à l'élargissement du nombre de producteurs par village touché. 80 nouvelles familles de producteurs sont touchés pour répondre aux besoins de l'Unité.

R1A2

Le nombre d'animateurs et d'appuis à l'Union et aux producteurs est augmenté. Les avocats produisent mieux et l'Union est à même d'appuyer ses membres sur les critères de qualité d'entretien et de récolte des avocats.

R1A3

280 tonnes d'avocat de qualité sont achetées à des fins de transformation.

- 9.2.2 Résultat 2

→ La production est diversifiée grâce à la fabrication de produits dérivés à partir des pertes d'huile de l'unité de transformation.

R2A1

De nouveaux partenariats avec des groupes de femmes et des jeunes de la région sont mis en place, afin de diversifier les productions de l'unité de transformation.

R2A2

Avec l'huile de moindre qualité, des savons ou autres produits cosmétiques dérivés sont fabriqués pour offrir un nouveau débouché commercial. Une valorisation des tourteaux d'avocat sera mise en place (il pourra par exemple être utilisé comme combustible et engrais de bonne qualité), ainsi qu'une valorisation des noyaux d'avocat (extraction de son huile).

- 9.2.3 Résultat 3

→ La filière entière d'huile d'avocat est dynamique, organisée et structurée.

R3A1

L'entente entre les commerçants de la région, l'unité de transformation et l'OPA est officialisée et des contrats commerciaux sont mis en place entre ces trois entités et sont reconnus par l'état guinéen.

R3A2

L'huile d'avocat respecte toutes les normes de qualité exigées pour sa commercialisation en Guinée comme en Europe.

R3A2

L'acheminement de l'huile d'avocat est bien structuré jusqu'à ses points de ventes nationaux et internationaux. Des contrats et des partenariats sont mis en place entre les différents acteurs rencontrés pour la transport et la vente du produit.

R3A3

Une analyse sur l'efficacité de la stratégie de communication et marketing est réalisée en continu à travers des enquêtes auprès des consommateurs, et les améliorations nécessaires sont faites.

- 9.2.4 Résultat 4

→ L'unité de transformation devient officiellement une Entreprise Guinéenne et est reconnue par des certificateurs internationaux.

R4A1

L'unité de transformation est autonome dans sa gestion et dans sa transparence, grâce à une équipe salariée nationale et internationale, complète et formée.

R4A2

La production d'huile d'avocat est reconnue par les certifications d'agriculture biologique européenne, ainsi que par un label de commerce équitable.

10 MISE EN PLACE D'UN SYSTEME DE SUIVI EVALUATION

10.1 Système de suivi des activités et analyse d'impact

Un chargé de suivi/évaluation local sera engagé afin de tenir à jour les base de données et de suivre par échantillon et par sondage les avancées du projet. Le chargé de suivi/évaluation devra rendre compte de toutes les avancées et des blocages à l'équipe de projet.

En outils de suivi généraux, les chronogrammes d'activités et lignes budgétaires seront suivis et recadrés principalement par le chef de projet et le comptable du projet. Toutes informations qui dépassent les responsables des cellules seront remontées vers le coordinateur, dans une réunion hebdomadaire sur l'avancement des activités. Dans cette espace, des décisions seront prises ensemble, afin d'atteindre les objectifs fixés. Au-delà, le coordinateur sera chargé de transférer le dossier au chef de projet qui rendra des comptes au siège et aux bailleurs de fonds.

En termes d'activités de suivi, des réunions hebdomadaires auront lieu, afin que chaque pôle de l'équipe puisse s'exprimer et résumer les avancées du projet. En outre, une réunion mensuelle, des bilans trimestriels, des ateliers régionaux pour s'exprimer et collaborer avec nos partenaires locaux seront également organisés.

Ainsi l'équipe projet communiquera au coordinateur de projet les recommandations, les observations faites sur le terrain, ainsi que les problèmes rencontrés par le biais de rapports et de réunions. Le coordinateur de projet sera ainsi en mesure de prendre les décisions adéquates.

Enfin, des fiches de bonnes pratiques et leçons apprises seront élaborées en fin de chaque phase du projet. Les outils et les études pertinents pour la zone d'intervention pourront être édités et diffusés pour assurer la durabilité des activités mises en œuvre et leur éventuelle réplification ultérieurement (outils de gestion d'une organisation faîtière, outils d'organisation de manifestations commerciales, outils pédagogiques des formations...).



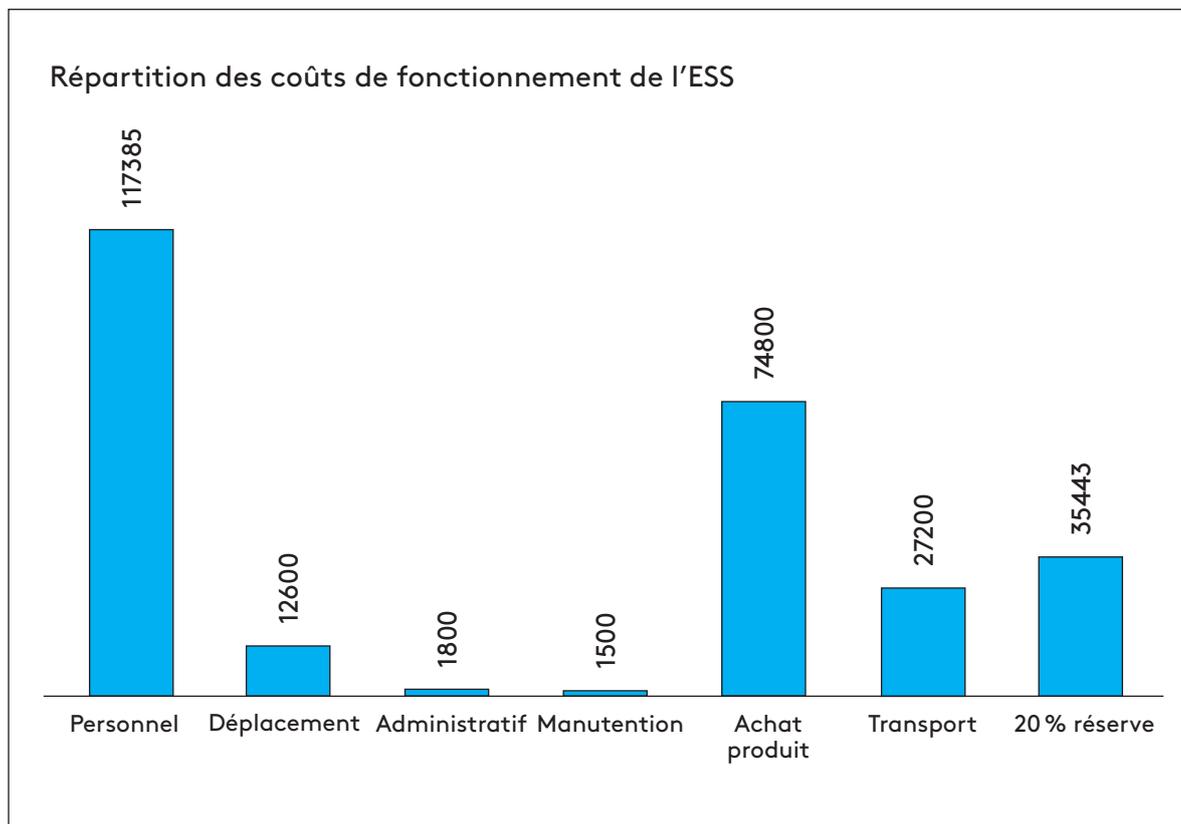


11 VIABILITÉ DU PROJET

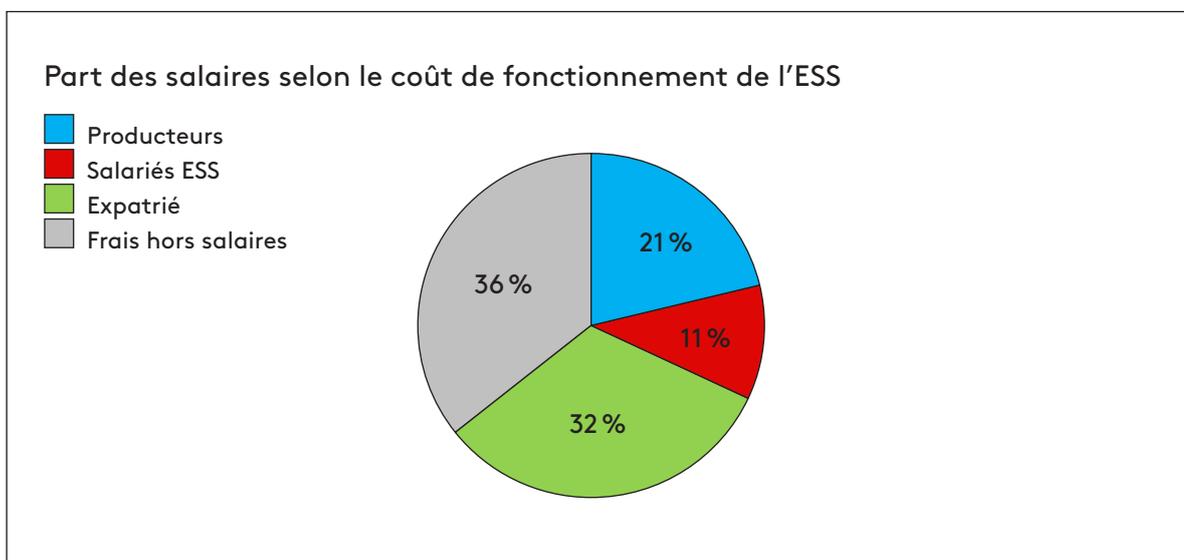
11.1 Rentabilité de l'unité de transformation de l'ESS

Il est pour le moment difficile de réaliser un business plan précis, puisque ce dernier dépendra du mode d'extraction choisi, duquel découleront les coûts de production et de vente, et donc le chiffre d'affaires. Un business plan plus détaillé sera réalisé durant la première phase de recherche, à la suite du stage et de la mission de terrain qui nous permettront d'avoir des données plus précises.

Cependant, selon les prévisions réalisées et afin d'être autonome, l'ESS devra atteindre au minimum les résultats prévus dans la Phase 3 du projet, soit une production de 23 tonnes par an d'huile d'avocat, et une vente d'environ 80 % de la production, à un prix minimum de 15 euros le litre. Il faut savoir que l'huile d'avocat de qualité peut se vendre beaucoup plus chère en Suisse et en France, soit entre 30 et 50 euros le litre. Les coûts de fonctionnement s'élèveront ainsi à un total approximatif de 270'000 euros (incluant une réserve de 20 %) pour un bénéfice net par an de 10'000 euros. Un budget estimatif des coûts de fonctionnement de l'unité est joint en annexe 10, afin d'éclaircir les choix que nous avons faits pour ces deux phases de production. Selon les prévisions faites, voici la répartition hypothétique des coûts de fonctionnement de l'ESS:



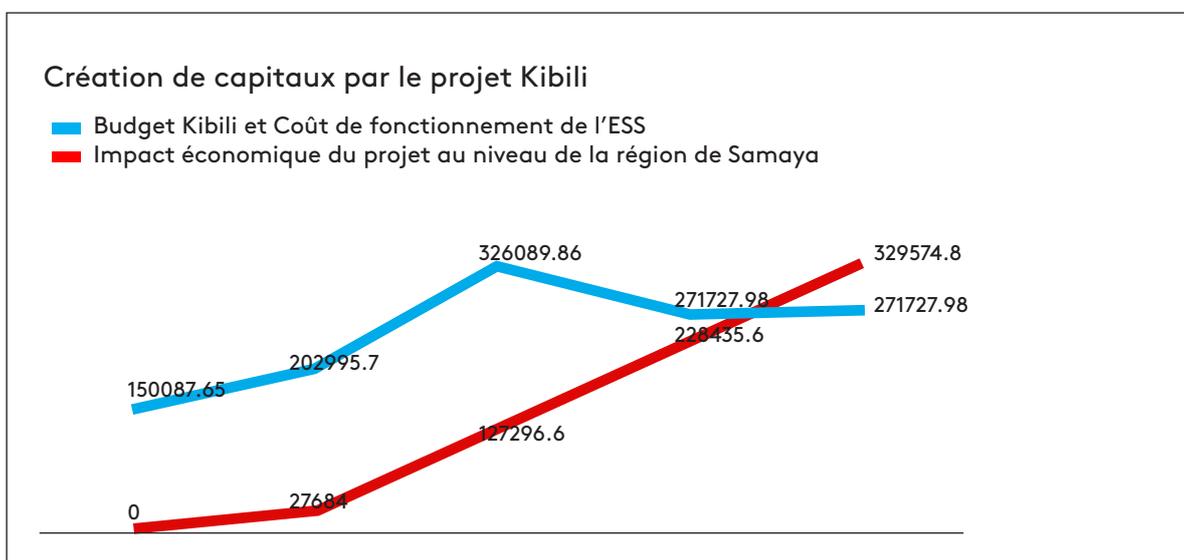
Ci-dessous, la répartition des revenus de chaque acteur de l'ESS, selon son chiffre d'affaires. Nous pouvons voir que la part des producteurs représente plus de 21 %, soit trois fois plus que les standards internationaux des labellisations du commerce équitable. L'objectif premier du projet est en effet d'avoir un impact positif sur les personnes les plus vulnérables et de valoriser l'agriculture familiale, grâce au fonctionnement social et solidaire de l'entreprise.



11.2 Mesures en faveur de l'autonomisation du projet

Après seulement trois ans, l'unité de transformation mise en place par le projet KIBILI aura le statut d'entreprise sociale et solidaire, et sera autonome dans sa gestion interne et dans son coût de fonctionnement global. A la fin du projet, un désengagement progressif est prévu. L'association Enfants des collines continuera à suivre le projet de manière ponctuelle durant les deux années qui suivront la fin du projet.

De plus, le but de ce projet est de générer un développement économique de la région de Samaya. En ce sens, un business plan sera réalisé durant la phase de Recherche/Action, afin de s'assurer que le projet prendra la meilleure ligne de conduite suivant les évolutions du marché et de la structuration de la filière. En effet, l'objectif final est la mise en place d'une entreprise sociale et solidaire (ESS) qui sera avant tout économiquement viable, tout en offrant un débouché professionnel pour des jeunes et pour les producteurs de la région. Ainsi, le projet KIBILI va permettre de contribuer efficacement au développement économique de la région de Samaya, comme le montre le tableau suivant :



Selon les projections économiques et les courbes ci-dessus, le projet KIBILI cherche à créer un fort développement économique dans sa zone d'intervention. En effet, en quatre années d'intervention, le projet va générer autant de capital au sein de la région de Samaya, soit plus de 228'436 CHF, que le coût de fonctionnement de l'ESS elle-même.

12 PERTINENCE DU PROJET

12.1 Mesures en faveur de l'autonomisation du projet

Le projet de création d'une unité de transformation se veut avant tout un projet économique viable en créant une valeur ajoutée sur un produit brut. Un business plan sera réalisé durant la phase de Recherche/Action, afin d'élire le meilleur scénario. A la suite du projet, un désengagement progressif est prévu afin que deux ans après la fin du Projet Kibili, l'unité de transformation soit capable de s'organiser seule sur toute la chaîne de valeur.

12.2 Perspectives d'après projet et ressources pour assurer la continuité

L'objectif au bout des trois ans est que l'unité soit autonome sur le plan financier. Il est cependant prévu de continuer à les suivre pour les questions de commercialisation (particulièrement pour les ventes en Europe) et de marketing de leur produit, grâce aux fonds propres de l'ONG *Enfants des collines* et des bénéficiaires engendrés par l'unité.

12.3 Estimation des chances de réussite du projet

- 12.3.1 Potentiel du projet

Le plus grand potentiel du projet est le fait que l'idée du projet est née à la suite de longues discussions avec les habitants de la zone qui souhaitent mettre en place un projet novateur afin de sortir de leur pauvreté. En outre, le projet se base en premier lieu uniquement sur les pertes post-récolte, il n'est donc pas nécessaire de produire plus, mais d'utiliser ce qui existe déjà et qui ne peut être actuellement valorisé. L'équipe du projet apporte une expertise extérieure, afin de soumettre de nouvelles idées de transformation et de débouchés commerciaux, mais l'idée de structuration de l'Union de producteurs afin d'améliorer les conditions de commercialisation est une idée interne.

Un autre potentiel non négligeable est le fait que l'huile d'avocat est un produit aujourd'hui très recherché, particulièrement dans le cosmétique, mais également dans l'alimentaire, malgré le fait qu'il soit encore méconnu. Il n'est par ailleurs pas ou très peu produit à l'échelle artisanale, ce qui en ferait un produit non seulement original, mais également biologique et équitable, des notions recherchées aujourd'hui par de nombreux consommateurs.

En outre, la Guinée va devoir redynamiser son économie après des années difficiles et après le virus Ebola qui a ralenti toutes les activités économiques. Les bailleurs investissent aujourd'hui principalement dans le domaine de la santé, alors qu'il est primordial que la population se reprenne en mains, en redynamisant son secteur agricole et artisanal.

- 12.3.2 Risques et faiblesses du projet^{→15}

- Il existe en Guinée des risques sécuritaires non négligeables. La situation politique s'est calmée depuis quelques années, mais les tensions sont toujours latentes. Un retournement politique pourrait créer des problèmes d'approvisionnement en matériel ou d'évacuation des produits. Il faut tout de même noter que la situation est plutôt calme pour le moment.
- Les villages de montagne de Samaya sont des villages très enclavés

qui n'ont accès à aucun service de base (ni eau, ni électricité), les conditions de vie y sont très précaires, rendant la mise en place d'un tel projet compliqué.

- Le virus Ebola sévit encore en Guinée. Il n'a cependant pas touché la zone de Samaya et le gouvernement prend aujourd'hui toutes les mesures pour l'éradiquer. La première mission de terrain est prévue pour septembre 2015. La maladie devrait être éradiquée d'ici là. En outre, bien qu'étant un risque non négligeable, Ebola est également une raison supplémentaire pour mettre un projet en place dans un pays qui nécessite aujourd'hui de relancer son économie après de nombreux mois de marasme.

13 CONCLUSION

Le Projet Kibili est un projet ambitieux car il a pour objectif final une autonomie totale des bénéficiaires dans la gestion de l'unité de transformation ainsi que la redynamisation d'une région enclavée. Il est également ambitieux dans le sens qu'il traite les questions économiques, sociales et environnementales à un même niveau et apporte une réponse qui englobe de nombreux enjeux.

Malgré ou peut-être grâce à cette ambition, le projet Kibili a une probabilité élevée de réussite car il émane d'un projet commun entre une Union de producteurs motivée, une équipe de projet locale compétente et impliquée ainsi que l'équipe de coordination, formée d'expatriés, qui a une bonne connaissance du terrain et qui est prête à s'investir entièrement dans le projet.

Le Projet Kibili est en outre un projet qui se veut global car les résultats de recherche pourront servir à d'autres projets de ce type et ne se restreignent pas à la zone de Samaya. Alors que la deuxième et troisième phase du projet s'axe principalement sur la chaîne de montagne de Kibili, la première phase de recherche a un intérêt beaucoup plus large pour d'autres projets d'innovations agricoles.

En définitif, le Projet Kibili est un projet de développement local basé sur une réflexion globale en terme d'innovation paysanne et d'organisation sociale qui devrait permettre la redynamisation d'une région et apporter des solutions concrètes à d'autres zones plus ou moins similaires.



ANNEXES

CADRE LOGIQUE PHASE 1

| RESULTATS ATTENDUS, INDICATEURS ET ACTIVITES DE LA PREMIERE PHASE DU PROJET (résumé chap. 6) | | | |
|--|--|---|--|
| Objectifs et résultats attendus | Indicateurs objectivement vérifiables et sources de vérification | Suppositions importantes, conditions critiques, hypothèses | Activités prévues |
| <p><i>Objectif principal du projet</i> L'amélioration des circuits commerciaux et la valorisation des pertes post-récolte à travers l'extraction d'huile de l'avocat permettant une augmentation moyenne d'au moins 120 % du revenu des 160 producteurs touchés par le projet et leurs familles.</p> | <p>Indicateur (I) Augmentation moyenne du revenu des producteurs due à l'avocats de 120 % (trois études, avant, durant, post projet faites par un tiers)</p> <p>Diminution de 50 % des pertes de production</p> <p>Source d'informations: questionnaires aux producteurs</p> | <p>La zone est en sous-production (conditions climatiques, maladies, ...) Extension de la zone d'approvisionnement. La zone de Samaya est vaste et produit énormément, le projet se focalise sur 8 villages mais peut facilement être étendue si nécessaire.</p> <p>La zone est en sur-production Augmentation de la capacité de transformation et de stockage de la coopérative.</p> | |
| <p><i>Objectif de la première phase</i> Les recherches préalables nécessaires à la mise en place du projet sont menées et des décisions sont prises sur le scénario à choisir d'un point de vue technique et organisationnel</p> | | | Recherche/Action en Suisse, à Montpellier et en Guinée |
| <p>R1 Le processus d'extraction d'huile d'avocat le plus adapté à la zone est connu et une recherche sur les énergies renouvelable est initiée.</p> | <p>I1 Coûts de production, disponibilité des pièces sur place. Partenaires agréés pour une future mise en place d'un système d'énergies renouvelables.</p> <p>Sources d'information: calculs des coûts, artisans locaux</p> | <p>Difficulté de trouver un système d'extraction artisanale suffisamment rentable pour être viable</p> <p>L'ingénieur-e mène une étude comparative avec différentes hypothèses. Si la méthode artisanale n'est pas suffisamment productive, le projet peut se tourner vers un autre scénario, comme par exemple déplacer la zone de production de l'huile tout en travaillant avec les producteurs initiaux.</p> | <p>R1A1: Un-e ingénieur-e agronome mène une étude comparative sur les différents modes d'extraction et présente les différents scénarios selon les points forts et faibles de chacun en termes d'adaptation et de coûts. L'équipe de projet sélectionne ensuite le meilleur scénario. Des partenariats pour la mise en place d'un système d'énergie renouvelable sont explorés.</p> |
| <p>Et Les premiers essais sont réalisés et la/les presses achetée/s</p> | <p>I2 Liste des fournisseurs et coûts d'achat, de modification ou de conception de la presse.</p> <p>Source d'information: liste de contact élaborée par le/la stagiaire agronome</p> | <p>Trouver des fournisseurs prêts à concevoir une presse</p> <p>La presse n'existant peut-être pas sous la forme retenue, le/la stagiaire devra étudier les modifications à réaliser sur les presses existantes ou négocier éventuellement avec les fournisseurs la création d'une nouvelle presse spéciale pour l'huile d'avocat.</p> | <p>R1A1: Le/la stagiaire contacte les différents fournisseurs existants (si possible en Europe) pour ce type de presse.</p> <p>R1A2: Pour la phase pilote et selon le mode d'extraction retenu, une presse de faible capacité est conçue afin de réaliser les premiers essais sur le terrain.</p> <p>R1A3: L'huile produite est analysée par un laboratoire afin d'en déterminer la composition.</p> |

| | | | |
|---|--|---|--|
| <p>R2 Le mode d'organisation et de structuration légale à mettre en place pour gérer l'unité de transformation est connu</p> | <p>I3 Etude comparative qualitative sur les différents modes d'organisation pour la gestion de l'unité de transformation</p> <p>Source d'information: Mémoire réalisé par l'étudiant-e</p> | <p>Risques sanitaires</p> <p>Le virus Ebola a touché la zone et on ne peut envoyer des personnes sur le terrain.</p> <p>La mission est reportée jusqu'à nouvel avis et une étude basée sur la littérature nous permet d'obtenir des renseignements de base.</p> | <p>R2A1: Un-e étudiant-e en master à l'Institut de géographie, spécialisé/e dans développement, de l'Université de Lausanne réalise une première recherche bibliographique sur le mode d'organisation et de structuration de l'unité de transformation le plus adapté au contexte social de Samaya.</p> <p>R2A2: L'étudiant-e se rend deux mois sur le terrain afin de rencontrer les acteurs concernés et confirmer ses conclusions.</p> |
| <p>R3 Les partenariats au niveau gouvernemental et non gouvernemental sont mis en place.</p> | <p>I4 Des appels d'offres sont lancés et des contrats sont signés</p> <p>Sources d'information: appels d'offres, contrats, cahiers des charges</p> | <p>Contraintes imposées par le gouvernement</p> <p>Le gouvernement ralentit les processus administratifs et demande une somme importante pour la mise en place du projet.</p> <p>Les acteurs institutionnels déjà connus par l'équipe du projet sont approchés rapidement afin qu'ils aident aux différentes négociations pour l'implantation du projet.</p> | <p>R3A1: Les partenaires gouvernementaux sont rencontrés en septembre 2015 et les demandes officielles pour la mise en place du projet sont formulées.</p> <p>R3A2: Des tables rondes sont organisées avec les partenaires potentiels et un appel d'offres leur est lancé pour les différentes tâches à sous-traiter.</p> <p>R3A3: Les entreprises de construction sont rencontrées et des appels d'offres sont lancés pour la construction de l'abri et des lieux de stockage.</p> <p>R3A4: Les bénéficiaires, et partenaires sont pris en compte pour une auto-évaluation du projet. Des ONG ou bureaux d'études locaux seront convoqués pour des évaluations annuelles.</p> |
| <p>R4 Une collecte complémentaire de données est réalisée et un diagnostic est fait. Les bases de l'évaluation d'impact sont mises en place</p> | <p>I5 Récolte de données quantitatives et qualitatives</p> <p>Sources d'information: entretiens qualitatifs, diagnostic agraire et première phase de l'évaluation d'impact</p> | <p>Des biais liés aux personnes réalisant l'enquête qualitative rend les données inutilisables</p> <p>Les personnes réalisant l'enquête sont formées par nos partenaires locaux afin d'éviter toute altération des données</p> | <p>R4A1: L'équipe de projet complète le diagnostic réalisé par le PISA en 2013</p> <p>R4A2: Une stratégie d'évaluation d'impacts sur le long terme est mise en place et les questionnaires à remplir pour la première phase sont prêts.</p> <p>R4A4: Des entretiens participatifs sont menés dans les différents villages pour sensibiliser la population au projet et définir le lieu d'implantation de l'unité.</p> |
| <p>R5 Le terrain est loué ou acheté et les travaux de construction de l'unité sont lancés</p> | <p>I6 Contrat d'acquisition du terrain</p> <p>Sources d'information: autorités traditionnelles et institutionnelles</p> | <p>Difficultés d'acquisition d'un terrain</p> <p>Les autorités sont impliquées dès le début afin de les sensibiliser à l'importance du projet</p> | <p>R5A1: Le terrain choisi pour l'implantation du projet est négocié avec les autorités et loué ou acheté.</p> <p>R5A2: Un appel d'offres est lancé pour recruter un architecte et une entreprise.</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| <p>R6 Un business plan ainsi qu'une étude de marché et une enquête sur l'industrie de l'huile d'avocat sont réalisés</p> | <p>I7 Deux rapports d'études de marché et deux rapports de voyages d'études sont réalisés. Source d'information: L'équipe projet.</p> | <p>Les fonds viennent à manquer Les voyages d'études sont annulés.</p> | <p>R6A1 Un business plan est élaboré afin de connaître les objectifs en termes de rendement et de bénéfices nécessaires pour atteindre l'autonomie. R6A2 Une étude de marché est menée en Suisse afin de connaître plus en détail les débouchés existants. R6A3 Une étude de marché est menée sur le terrain pour connaître les potentialités de vente locales et nationales. Les groupements de femmes sont impliqués dans la vente à l'échelle locale. R6A4 Deux voyages d'études sont réalisés et permettent d'améliorer le fonctionnement du Projet Kibili grâce aux expériences déjà existantes.</p> |
| <p>R7 Des outils de communications sont mis en place et les liens sont actualisés hebdomadairement.</p> | <p>I8 Les outils sont en ligne. La vidéo est montée. Source de l'information: Le graphiste choisi.</p> | <p>L'offre marketing ne plaît pas aux bénéficiaires du Projet Kibili Une seconde offre sera proposée afin que tous les acteurs évoluant autour du Projet Kibili soient d'accord.</p> | <p>R7A1 Un responsable de communication est mandaté pour alimenter les sources en ligne et réaliser une vidéo de la première phase.</p> |

CADRE LOGIQUE PHASE 2

| RESULTATS ATTENDUS, INDICATEURS ET ACTIVITES DE LA DEUXIEME PHASE DU PROJET (résumé chap. 7) | | | |
|---|---|--|--|
| Objectifs et résultats attendus | Indicateurs objectivement vérifiables et sources de vérification | Suppositions importantes, conditions critiques, hypothèses | Activités prévues |
| <i>Objectif de la seconde phase</i> | | | |
| R1 Les travaux de construction des locaux de transformation et de stockage sont terminés et le matériel est acheminé | I1 Les locaux sont terminés et équipés Sources d'information: L'équipe du projet | Les travaux prennent du retard Une marge sur le planning est prise dès le début. | R1A1 Les travaux de construction ont été lancés lors de la première mission de terrain et se terminent dans le premier trimestre de 2016 R1A2 Le matériel nécessaire à l'unité est acheté lors du retour de la première mission et est acheminé dès la fin de la construction du bâtiment. Les machines sont opérationnelles et le petit matériel est disponible |
| R2 L'équipe nécessaire au bon fonctionnement du projet est recrutée | I2 Création d'un fichier des employés Sources d'information: L'équipe projet | Les emplois nécessitant des compétences particulières ne sont pas remplis par des personnes locales L'appel à candidature sera étendu en fonction des besoins | R2A1 Recrutement de l'équipe administrative, les employés de l'unité de transformation, le chauffeur et l'agronome R2A2 Formation du personnel aux différentes tâches qui leur incombent. Remise à niveau des connaissances si besoin |
| R3 Les producteurs sont formés sur des techniques d'entretien des arbres et de récolte | I4 Application du protocole de vérification de la qualité des produits Sources d'information: Producteurs d'avocats, employés de l'unité de production | Malgré la formation, la qualité des fruits et la santé des arbres ne s'améliorent pas suffisamment Le suivi et la formation sont étendus et les problèmes spécifiques rencontrés sont directement traités | R3A1 Suivi de la qualité des produits et formation des producteurs pour un meilleur entretien des arbres et de la production |
| R4 L'Union des producteurs est appuyée dans son organisation et dans sa structuration. Un dialogue est instauré avec les commerçants | I5 Sélection d'un prestataire de services Etablissement d'objectifs clairs pour l'Union des producteurs Sources d'information: Cahier des charges, séances participatives | Les commerçants ne s'impliquent pas dans le projet et y mettent un frein Des négociations seront entreprises entre eux et les partenaires locaux afin qu'ils comprennent ce qu'ils ont à gagner dans le projet | R4A1 Un prestataire de services sera sélectionné parmi les organismes locaux de développement et se chargera de la formation de l'Union R4A2 La formation doit responsabiliser les producteurs et les cadres des OPA. Mise en place d'une vision claire et formulation d'objectifs. Etablissement d'une communication efficace entre les membres. R4A3 Des entretiens sont menés avec les commerçants afin de les intégrer au projet. |

| | | | |
|--|---|--|--|
| <p>R5 Les activités de transformation sont lancées et l'huile est mise en bouteille</p> | <p>I6 Achat de 40 tonnes d'avocats Production de 3 tonnes d'huile 80% de l'huile est mise en bouteille</p> <p>Sources d'information: Employés de l'unité de production, statistiques de vente</p> | <p>La production n'atteint pas les objectifs fixés</p> <p>Les raisons pour lesquelles les objectifs n'ont pas été atteints sont analysées. L'unité de production est améliorée en conséquence et le personnel formé</p> | <p>R5A1 L'unité de transformation et le personnel sont opérationnels. Le protocole d'approvisionnement et le contrôle qualité mis en place durant la phase pilote sont également opérationnels.</p> <p>R5A2 40 tonnes d'avocats de qualité sont achetées sur l'année chez 120 producteurs. Environ trois tonnes d'huile sont produites et stockées durant l'année</p> <p>R5A3 Les emballages sont disponibles et 80% de l'huile est mise en bouteille et stockée pour l'exportation</p> <p>R5A4 Les 20% de l'huile restante sont valorisés en produits dérivés cosmétiques</p> |
| <p>R6 L'huile et ses produits dérivés sont vendus sur le marché local, national et international</p> | <p>I7 Vente aux différents fournisseurs</p> <p>Source d'information: Etude de marché</p> | <p>Certains marchés se montrent moins dynamiques que prévu</p> <p>De nouveaux débouchés sont étudiés et des partenariats conclus</p> | <p>R6A1 Une partie de l'huile destinée à l'exportation est vendue au détail.</p> <p>R6A2 Selon les résultats de l'étude de marché, une partie de la production est directement vendue à l'international comme huile de cuisine ou en produits dérivés</p> <p>R6A3 Selon les résultats de l'étude de marché, une partie de l'huile est vendue en gros à des entreprises de cosmétique, nationales ou internationales</p> <p>R6A4 Une partie de l'huile est vendue en Guinée ou dans la sous-région à des prix préférentiels en fonction de la demande.</p> |

CADRE LOGIQUE PHASE 3

| RESULTATS ATTENDUS, INDICATEURS ET ACTIVITES DE LA TROISIEME PHASE DU PROJET | | | |
|---|---|---|---|
| Objectifs et résultats attendus | Indicateurs objectivement vérifiables et sources de vérification | Suppositions importantes, conditions critiques, hypothèses | Activités prévues |
| Objectif de la troisième phase Diversifier et augmenter le rendement de la production d'huile d'avocat | | | |
| R1 La production d'huile est quadruplée par rapport à la phase de lancement. | I1 Quantité d'huile produite Nombre de familles impactées par le projet Source d'information: Employés de l'unité de production Equipe de suivi et évaluation | Si les voyages d'étude ne peuvent être entrepris L'amélioration de l'unité de production sera réalisée sur la base des propositions des producteurs en fonction de l'évaluation | R1A1 Un protocole d'élargissement des activités de l'Unité est mis en place. L'augmentation de la production d'huile est réalisable grâce à l'acquisition de nouvelles presses et à l'élargissement du nombre de producteurs par village touché. 80 nouvelles familles de producteurs sont touchés pour répondre aux besoins de l'Unité. R1A2 Le nombre d'animateurs et d'appuis à l'OPA et aux producteurs est augmenté. Les avocats produisent mieux, et l'OPA est à même d'appuyer ses membres sur les critères de qualités d'entretien et de récolte des avocats. R1A3 280 tonnes d'avocats de qualité sont achetées à des fins de transformation. |
| R2 La production est diversifiée grâce à la fabrication de produits dérivés et par la valorisation des sous-produits | I2 Nombre de produits transformés Pourcentage de pertes de produits de l'unité de transformation Sources d'information: Catalogue des produits du Projet Kibili Employé de l'unité de transformation | Si les voyages d'étude ne peuvent être entrepris L'élaboration de nouveaux produits sera réalisée grâce à la discussion avec des experts et selon les propositions des employés de l'unité de production | R2A1 De nouveaux partenariats avec des groupes de femmes et des jeunes de la région sont mis en place afin de diversifier les productions de l'unité de transformation. R2A2 Avec l'huile de moindre qualité, des savons ou autres produits cosmétiques dérivés sont fabriqués pour offrir un nouveau débouché commercial. Une valorisation des tourteaux d'avocat sera mise en place (il pourra par exemple être utilisé comme combustible et engrais de bonne qualité), ainsi qu'une valorisation des noyaux d'avocat (extraction de son huile). |

| | | | |
|--|---|--|---|
| <p>R3 La filière entière d'huile d'avocat est dynamique, organisée et structurée.</p> | <p>I3 Nombre d'acteurs au sein de la filière</p> <p>Fluctuation des prix d'achat et de vente entre tous les acteurs de la chaîne</p> <p>Nombre de points de vente des produits</p> <p>Pourcentage de vente du produit selon sa production</p> <p>Sources :</p> <p>Chargé de vente et de suivi évaluation</p> <p>Bureau d'étude indépendant chargée de l'évaluation finale</p> | <p>Restriction sur l'exportation de produits alimentaires vers l'Europe</p> <p>Recherche de nouveaux marchés, l'huile d'avocat se conserve</p> | <p>R3A1 L'entente entre les commerçants de la région, l'unité de transformation et l'OPA est officialisée et des contrats commerciaux sont mis en place entre ces trois entités et sont reconnus par l'état guinéen.</p> <p>R3A2 L'huile d'avocat respecte toutes les normes de qualité exigées pour sa commercialisation en Guinée comme en Europe.</p> <p>R3A2 L'acheminement de l'huile d'avocat est bien structuré jusqu'à ses points de ventes nationaux et internationaux. Des contrats et des partenariats sont mis en place entre les différents acteurs rencontrés pour le transport et la vente du produit.</p> <p>R3A3 Une analyse sur l'efficacité de la stratégie de communication et de marketing est réalisée en continu à travers des enquêtes auprès des consommateurs et les améliorations nécessaires sont faites.</p> |
| <p>R4 L'unité de transformation devient officiellement une Entreprise Guinéenne et est reconnue par des certificateurs internationaux.</p> | <p>I4 Nombre de certifications et de labellisations</p> <p>Vente dans des filières de soutien au développement durable et à l'agriculture familiale</p> <p>Source :</p> <p>Les certificateurs</p> <p>Les bilans trimestriels de l'ESS.</p> | <p>Apparition d'une maladie ravageuse, obligation d'utiliser un traitement chimique rapidement</p> <p>La certification organique prendra plus de temps à être obtenue.</p> | <p>R4A1 L'unité de transformation est autonome dans sa gestion et dans sa transparence, grâce à une équipe salariée nationale et internationale complète et formée.</p> <p>R4A2 La production d'huile d'avocat est reconnue par les certifications d'agriculture biologique européenne ainsi que par un label de commerce équitable.</p> |

TABLEAU DES ACTEURS

| Statuts | Acteurs évoluant autour du Projet Kibili | Zone d'intervention | Rôle théorique via Projet Kibili | Motivation et volonté d'implication dans le Projet Kibili | Autorité dans leurs mandats (rôle) | Moyens | Pouvoir et influence sur le Projet Kibili | Importance de prise en compte pour le Projet Kibili |
|---------------------|--|---------------------|--|--|---|---|---|---|
| Bénéficiaires | Producteur | Samaya Montagne | Propriétaires des avocats / Vente | Oui car augmentation de revenu et de niveau de vie | Importance dans les décisions et choix IT et de vente | Peu de moyens monétaires | Forces sociales importante | Oui |
| Personnes impactées | Commerçant | Samaya Montagne | Monopole d'achat et de vente des produits dans la zone | Si la qualité des produits augmente oui sinon non | Oui dans le prix d'achat et la quantité du produit | Monétaires et sociales | Oui | Oui |
| OPA | Union de Samaya Guyafere | Samaya Montagne | Services aux membres aux sein des villages | Il existe des personnes ressources | Peu de service, tourne au ralenti | Pas de moyens financiers ni de savoir faire | Oui | Oui dans l'implication de celle-ci |
| OPA | FOPBG | Basse Guinée | Représentation des membres et appui ponctuel | Services et acteur de terrain, motivé si contrat | Très peu par manque de professionnalisme | Manque de savoir faire | Oui dans l'informel | Peu |
| OPA | CNOPG | National | Appui institutionnel et registration légal des OPA | Suit la loi 014, motivé si contrat | Oui mais cela reste un travail de surface | Manque de savoir faire | Non | Peu |
| OPA | CCOP/K | Région de Kindia | Cadre de concertation entre OPA | Motivation existante mais besoin d'un cadre réglementaire précis | ? | ? | ? | ? |
| ONG | Trias | International | Soutien à l'agriculture familiale | Peut être intéressé par le projet | Oui, existence de personnes ressources formées | Oui | Non | Peu |
| ONG | Guinée 44 | National | Accompagnement structurel des OPA | Motivation mais priorités de projets déjà faites | Oui, existence de personnes ressources formées | Oui | Non | Peu |
| ONG | APEK agriculture | Région de Kindia | Appui structurel et organisationnel des OPA | ? | ? | ? | ? | ? |
| ONG | SARA | Région de Kindia | Structure d'Appui aux Réseaux des Agricultrices | ? | ? | ? | ? | ? |

| | | | | | | | | |
|-----------------------|---------------------------|------------------|---|---|--|---|--|--|
| ONG | RGTA | Région de Kindia | Appui à la Traction Animale et Développement Intégré | ? | ? | ? | ? | ? |
| ONG | AGUIDEP | Région de Kindia | Appui au développement des Entreprises Privées | ? | ? | ? | ? | ? |
| ONG | Station SACKO | Région de Kindia | spécialisé en séchage Agro-alimentaire | ? | ? | ? | ? | ? |
| ONG | ATC | Basse Côte | Appui aux activités post-récoltes/ transformation | Capacité d'intervenir dans les villages | ? | ? | ? | Oui dans l'implication des femmes dans la transformation |
| ONG | ACTUDEG | Région de Kindia | Appui à la gestion des fonds /comptabilité simplifié | Motivation et intérêt pour le projet | Oui, existence de personnes ressources formées | Savoir faire, capacité organisationnelle | Oui | Oui dans le bon fonctionnement du Projet Kibili |
| Institution national | CRA-F | Basse Guinée | Recherche technologie/ machine agro-alimentaire | Motivation mais peu de compétence en huile | Au minimum par faute de ressources | Manque de moyen financier | Non | Dans l'implication d'un partenariat de recherche |
| Institution national | IRAG | National | Recherche culture/IT | Basée en Guinée Forestière, peu de compétences en huile | Oui mais manque de moyens | Manque de moyen financier | Non | Non |
| Gouvernement local | Chef des villages | Samaya Montagne | Gestion des dynamiques au sien de la communauté | Interventions ponctuelles, volonté aléatoires | Oui | Oui | Acceptation du projet dans les PDL | Oui dans le bon fonctionnement du Projet Kibili |
| Gouvernement local | Sous préfecture de Samaya | Région de Samaya | Gestion administrative et politique de la province | Intérêt par le projet | Autorité existante mais non effective | défaillance dans le processus de décision, bureaucratie | Influence de représentation du Projet Kibili | Oui d'un point de vue légal et informel |
| Gouvernement Régional | Préfecture de Kindia | Basse Guinée | Gestion institutionnelle et administrative de la région | Intérêt par le projet | Autorité existante mais non effective | défaillance dans le processus de décision, bureaucratie | Influence mais multiple priorité | Oui d'un point de vue légal et informel |

| | | | | | | | | |
|-----------------------|------------------------------|-----------------|---|--|--|---|---|---|
| Gouvernement national | DRA | Natio-nal | Direction régionale de l'agriculture | Motivation existante, besoin d'un cadre réglementaire | Oui mais manque de volonté, recherche le profit | défaillance dans le processus de décision, bureaucratie | Influence administrative et législatif | Oui |
| Gouvernement national | Ministère de l'agriculture | National | Gestion des projets et dynamique touchant l'agriculture | Motivation existante, besoin d'un cadre réglementaire | Non sur le terrain, seulement dans le cadre législatif | défaillance dans le processus de décision, bureaucratie | Influence administrative et législatif | Oui |
| Gouvernement national | Ministère des grands projets | National | Registra-tion et Au-torisation d'implan-tation de projets | Motivation contrac-tuelle mais acteur incontournable | Oui | défaillance dans le processus de décision, bureaucratie | Influence administrative et législatif | Oui |
| Gouvernement national | Ministère du commerce | National | Autorisa-tion pour les flux de produits d'exporta-tions | Motivation existante, besoin d'un cadre réglementaire | Non sur le terrain, seulement dans le cadre législatif | défaillance dans le processus de décision, bureaucratie | Influence administrative et législatif | Oui |
| Gouvernement national | Port de Conakry | National | Stockage et auto-risation d'impor-tation et exporta-tion | Motivation contrac-tuelle mais acteur incontournable | Oui | Oui | Influence dans le bon fonctionnement du Projet Kibili | Oui |
| Religion | Autorité religieuse | Samaya Montagne | Autorité musul-mane/ prise de décision informel | Soutien au projet | Pouvoir informel | Oui | Influence forte dans le social, le réseautage | oui d'un point de vue informel et de pression sociale |
| Bureau d'étude | ?? | Basse côte | Consulta-tion indé-pendante /Suivi Evaluation | Intérêt contrac-tuel et motivation | Oui | Oui | Non | pour les suivis et évaluation ponc-tuelles |
| ONU | FAO | Basse côte | Mise en place de projet | Profession-nel pour les collectes d'informa-tions et le réseau | Oui | Oui | Non | pour les suivis et évaluations ponc-tuelles |

MATRICE DES ACTEURS

| | | | | | | | | | | | |
|--|----|----------------|-----------|---------|-------|---|--------|-----|-------------|---------------------|-----------------|
| Importance de l'acteur pour le Projet Kibili | 10 | | | | | | | | Commerçants | | Producteurs |
| | 9 | | | APEK | | | | | | Union de Samaya | |
| | 8 | FAO | CRA-F | AGUIDEP | | | | | | | |
| | 7 | Bureau d'étude | SARA | | | | | | AC-TUDEG | Chef de village | Port de Conakry |
| | 6 | IRAG | | | | | | ATC | | autorité religieuse | Ministère Comm |
| | 5 | | | | | | | | | | |
| | 4 | RGTA | | | | | CCOP-K | | Sous pref | DRA | Ministère GP |
| | 3 | Station SACKO | Guinée 44 | Trias | CNOPG | | FOPBG | | Pref Samaya | Ministère Agr. | |
| | 2 | | | | | | | | | | |
| | 1 | | | | | | | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Pouvoir et influence de l'acteur pour le Projet Kibili | | | | | | | | | | | |

Population impactée

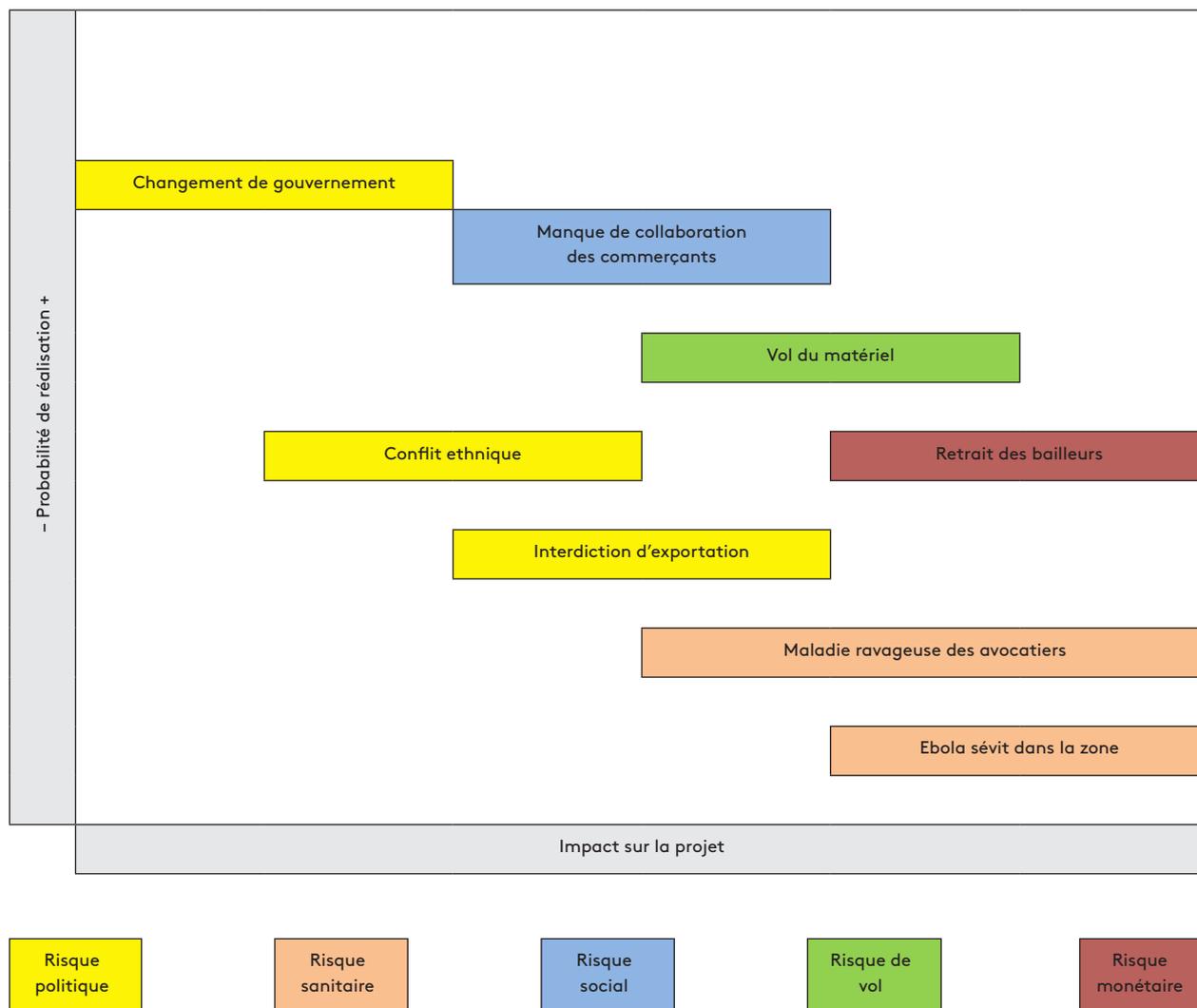
Acteur Administratif

Acteur prestation de service

Acteur de recherche

Acteur relationnel

MATRICE DES RISQUES



ORGANIGRAMME DE L'EQUIPE PROJET

Equipe projet (5 personnes)

| |
|-----------------------|
| Chef de projet |
| Clea Rupp |

| |
|-------------------------------|
| Coordination du projet |
| Mamadou Dian DIALLO |

| |
|---------------------------------|
| Chef de projet assistant |
| Romain Javaux |

| |
|---------------------------------|
| Cellule Suivi/Evaluation |
| Statisticien |
| A embaucher |

| |
|-------------------------------|
| Cellule Administrative |
| RAF Lebe Chérif |

Equipe salariés (16 personnes fin P3)

| |
|----------------------|
| Directeur ESS |
| A embaucher |

| Cellule organisationnel | Sécurité | Cellule technique | Cellule administrative | Cellule commerciale |
|--|------------------------------|--|---------------------------|----------------------------------|
| Responsable Appui producteurs A embaucher | Deux gardiens A embaucher | Responsable unité de transformation A embaucher | Secrétaire A embaucher | Responsable vente A embaucher |

| |
|----------------------------|
| 2 animateurs ruraux |
| A embaucher |

| |
|-------------------|
| 6 salariés |
| A embaucher |

| |
|-----------------------------|
| Transport |
| Un chauffeur A embaucher |

OBJECTIFS CHIFFRES PHASE DE LANCEMENT

| Variables | | Résultats | Unité | Par village | Au total |
|---|------|---|---------------|-------------|----------|
| Nombre de villages | 8 | Nombre total de producteurs/village | Individu | 10 | 80 |
| | | | | | - |
| Nombre de petits producteurs/village | 6 | Nombre de petits producteurs | Individu | 6 | 48 |
| Nombre de moyens producteurs/village | 3 | Nombre de moyen producteurs | Individu | 3 | 24 |
| Nombre de grands producteurs/village | 1 | Nombre de grand producteurs | Individu | 1 | 8 |
| | | | | | - |
| SAU (ha) /petit producteur | 1.0 | SAU total de petits producteurs | Hectare | 6 | 48 |
| SAU (ha) /moyen producteur | 2.0 | SAU total de moyens producteur | Hectare | 6 | 48 |
| SAU (ha) /grand producteur | 7.0 | SAU total de grand producteurs | Hectare | 7 | 56 |
| | | | | | - |
| Rendement Avocat (t/ha/an) petit producteur | 1.5 | SAU total d'Avocat | Hectare | 19 | 152 |
| Rendement Avocat (t/ha/an) moyen producteur | 1.0 | Rendement total Avocat | t/an | 22 | 176 |
| Rendement Avocat (t/ha/an) grand producteur | 1.0 | | | | - |
| | | | | | - |
| % de perte | 40% | Quantité totale de perte | t/ha/an | 8.8 | 70 |
| % d'avocat pleine saison (PS) | 65% | Quantité d'avocat total perdu saison pleine | t/PS | 5.7 | 46 |
| Temps de pleine saison (an) | 0.3 | Quantité d'avocat total perdu saison pleine | t/mois | 1.4 | 11 |
| Temps de pleine saison (mois) | 4.0 | | | | - |
| | | Huile produite total sur les pertes | t/an | 0.62 | 5 |
| | | Huile produite sur les pertes saison pleine | L/PS | 400 | 3'203 |
| | | Huile extraite saison pleine | L/mois | 100 | 801 |
| | | | | | - |
| Nombre de presses (unité) | 3 | Durée d'extraction totale | heure/an | 98 | 782 |
| Capacité (kg/h) par presse | 30.0 | Durée d'extraction saison pleine | heure/PS | 64 | 508 |
| % extraction huile d'avocat | 7% | Durée d'extraction saison pleine | heure/mois | 16 | 127 |
| | | Durée d'extraction saison pleine | heure/semaine | 4 | 29 |
| | | | | | - |

| | | | | | |
|--|-----|--|-------|-------|----------|
| Coût d'achat de 100 kg d'avocats (CHF) | 15 | Prix d'achat total des avocats | Euros | 1'320 | 10'560 |
| % Exporté | 80% | Chiffre d'affaire | Euros | 7'515 | 60'122 |
| Prix 1 L d'Huile exportée (CHF) | 15 | | | | |
| Prix 1 L d'Huile en Guinée (CHF) | 1.0 | | | | |
| | | Coût de fonctionnement (c.f annexe 10) | Euros | | 271'728 |
| | | Bénéfices (euros) | | | -211'606 |

OBJECTIFS CHIFFRES PHASE DE CROISSANCE

| Variables | | Résultats | Unité | Par village | Au total |
|---|-----|---|----------|-------------|----------|
| Nombre de villages | 8 | Nombre total de producteurs/village | Individu | 20 | 160 |
| | | | | | - |
| Nombre de petits producteurs/village | 14 | Nombre de petits producteurs | Individu | 14 | 112 |
| Nombre de moyens producteurs/village | 4 | Nombre de moyens producteurs | Individu | 4 | 32 |
| Nombre de grands producteurs/village | 2 | Nombre de grands producteurs | Individu | 2 | 16 |
| | | | | | - |
| SAU (ha) /petit producteur | 1.0 | SAU total de petits producteurs | Hectare | 14 | 112 |
| SAU (ha) /moyen producteur | 2.0 | SAU total de moyens producteurs | Hectare | 8 | 64 |
| SAU (ha) /grand producteur | 7.0 | SAU total de grands producteurs | Hectare | 14 | 112 |
| | | | | | - |
| Rendement Avocat (t/ha/an) petit producteur | 2.5 | SAU total d'Avocat | Hectare | 36 | 288 |
| Rendement Avocat (t/ha/an) moyen producteur | 2.0 | Rendement total Avocat | t/an | 72 | 576 |
| Rendement Avocat (t/ha/an) grand producteur | 1.5 | | | | - |
| | | | | | - |
| % de perte | 50% | Quantité totale de perte | t/ha/an | 36.0 | 288 |
| % d'avocat pleine saison (PS) | 65% | Quantité d'avocat total perdu saison pleine | t/PS | 23.4 | 187 |
| Temps de pleine saison (an) | 0.3 | Quantité d'avocat total perdu saison pleine | t/mois | 5.9 | 47 |
| Temps de pleine saison (mois) | 4.0 | | | | - |
| | | Huile produite total sur les pertes | t/an | 2.88 | 23 |
| | | Huile produite sur les pertes saison pleine | L/PS | 1'872 | 14'976 |
| | | Huile extraite saison pleine | L/mois | 468 | 3'744 |

| | | | | | |
|--|------|----------------------------------|---------------|--------|---------|
| | | | | | - |
| Nombre de presses (unité) | 10 | Durée d'extraction totale | heure/an | 90 | 720 |
| Capacité (kg/h) par presse | 40.0 | Durée d'extraction saison pleine | heure/PS | 59 | 468 |
| % extraction huile d'avocat | 7% | Durée d'extraction saison pleine | heure/mois | 15 | 117 |
| | | Durée d'extraction saison pleine | heure/semaine | 3 | 27 |
| | | | | | - |
| Coût d'achat de 100 kg d'avocats (CHF) | 17 | Prix d'achat total des avocats | Euros | 7'200 | 57'600 |
| % Exporté | 80% | Chiffre d'affaires | Euros | 35'136 | 281'088 |
| Prix 1 L d'Huile exportée (euros) | 15 | | | | |
| Prix 1 L d'Huile en Guinée (euros) | 1 | | | | |
| | | Coûts de fonctionnement | Euros | | 271'728 |
| | | Bénéfices (euros) | | | 9'360 |

BUDGET DETAILLE DU PROJET PHASE 1

PHASE PILOTE: RECHERCHE ACTION D'UN PROCÉDÉ D'EXTRACTION DE L'HUILE

| | | Nombre d'unité | Tarif unitaire | Coût total |
|-----------------------|--|----------------|----------------|------------|
| 1 | FONCTIONNEMENT | | | |
| 1.1 | Frais de personnel | | | |
| | EUROPE | | | |
| Salaire Equipe projet | Coordination générale | 12 | 2'300 | 27'600 |
| Salaire Equipe projet | Aide à la coordination | 12 | 1'300 | 15'600 |
| Salaire Equipe projet | Comptable | 12 | 300 | 3'600 |
| R1A1 | Stagiaire AgroSup | 6 | 600 | 3'600 |
| Salaire Equipe projet | Charges sociales pour 4 personnes au taux de 5.15% | 12 | 232 | 2'781 |
| | GUINÉE | | | |
| Salaire Equipe projet | Salaire coordinateur local | 3 | 200 | 600 |
| Salaire Equipe projet | Charges sociales 1 personne à 18% | 3 | 36 | 108 |
| | TOTAL FRAIS DE PERSONNEL | | 53'889 | |

| | | | | |
|--------------|---|----|---------------|-------|
| 1.2 | Services | | | |
| | SUISSE | | | |
| R1A1 | Mandat encadrement stagiaire par expert du CIRAD (TTC) (jour) | 10 | 700 | 7'000 |
| R1A1 | Recherche sur la conservation et le stockage de l'huile | 1 | 5'000 | 5'000 |
| R2A1 | Mandat civiliste "recherche sur l'économie sociale et solidaire" | 4 | 1'000 | 4'000 |
| R1A3 | Mandat "analyse de la composition de l'huile" | 1 | 3'000 | 3'000 |
| | Réalisation brochure communication et dossier recherche de fonds | 1 | 5'000 | 5'000 |
| | Mise en place d'outils de communication et community manager | 1 | 2'000 | 2'000 |
| | Réalisation d'un documentaire vidéo sur la première phase | 1 | 1'000 | 1'000 |
| | Recherche sur les sources d'énergie renouvelable (four solaire, système hydraulique simple et adapté,...) | 1 | 6'000 | 6'000 |
| | GUINÉE | | | |
| R2A2 R4A1 | Mandat diagnostic de terrain (Guinée) | | Equipe projet | |
| R4A2 | Mandat avec bureau d'étude pour mise en place du suivi/évaluation | 1 | 2'000 | 2'000 |
| R6A3 | Etude de marché | | Equipe projet | |
| R6A5 | Enquête de produit dérivé | 1 | 250 | 250 |

| | | | | |
|------|---|---------------|---------------|--------|
| R6A1 | Business Plan | Equipe projet | | |
| | Etude et pré-forage pour la mise en place d'une adduction d'eau à énergie solaire | 1 | 15'000 | 15'000 |
| | TOTAL SERVICES | | 50'250 | |

| | | | | |
|------------|---|---|--------------|-------|
| 1.3 | Frais de transport | | | |
| R1A2 | Acheminement presse en Guinée et frais de dédouanement | 1 | 2'000 | 2'000 |
| R1A2 | Location voiture (acheminement matériel Conakry-Samaya) | 1 | 300 | 300 |
| | TOTAL FRAIS DE TRANSPORT | | 2'300 | |

| | | | | |
|--------------------------------------|--|---|---------------|-------|
| 1.4 | Frais de déplacement | | | |
| | EUROPE | | | |
| R1A2 R2A2 | Déplacements Guinée | 4 | 1'500 | 6'000 |
| R1A1 | Déplacements Montpellier | 6 | 350 | 2'100 |
| R1A1 | Déplacements visites fournisseurs (France et Belgique) | 6 | 350 | 2'100 |
| R6A4 | Déplacement Nouvelle-Zélande | 2 | 2'000 | 4'000 |
| R6A4 | Déplacement Mexique | 2 | 1'500 | 3'000 |
| | GUINÉE | | | |
| R3A1 R3A4 R6A3 | Déplacement en Guinée (Kindia - Conakry) | 6 | 50 | 300 |
| R1A2 R2A2 R4A1 R4A3 R6A3 | Essence motos | 3 | 50 | 150 |
| | TOTAL FRAIS DE DEPLACEMENT | | 17'650 | |

| | | | | |
|------------------------------|--|---|--------------|-------|
| 1.5 | Achat de consommables | | | |
| R1A1 | Matière première (avocat) | 1 | 1'000 | 1'000 |
| R1A1 | Consommable laboratoire CIRAD | 1 | 6'000 | 6'000 |
| R3A2 R4A2 R4A3 R6A5 | Nourriture et eau (table ronde Guinée) | 8 | 100 | 800 |
| | TOTAL ACHAT CONSOMMABLES | | 7'800 | |

| | | | | |
|------------------|---|-----|--------------|-------|
| 1.6 | Frais de terrain | | | |
| Per Diem Terrain | Mission terrain 4 personnes durant 2 mois | 240 | 20 | 4'800 |
| | TOTAL FRAIS DE TERRAIN | | 4'800 | |

| 1.7 | Frais administratifs (quote-part du projet) | | | |
|--------------------------------------|---|----------------|-------|-------|
| Frais de fonctionnement | Fournitures bureau | 1 | 100 | 100 |
| Frais de fonctionnement | Frais courrier/téléphone | 1 | 200 | 200 |
| Frais de fonctionnement | Location local | 12 | 100 | 1'200 |
| Frais de fonctionnement | Impression rapport et catalogue(forfait) | 1 | 2'000 | 2'000 |
| TOTAL FRAIS ADMINISTRATIFS | | 3'500 | | |
| TOTAL FRAIS DE FONCTIONNEMENT | | 140'189 | | |

| 2 | INVESTISSEMENTS | | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|---------------|--------|--------|
| 2.1 | Investissements généraux projet | | | |
| Frais de fonctionnement | Achat moto tout-terrain | 2 | 1'600 | 3'200 |
| Frais de fonctionnement | Achat 4x4 | 1 | 15'000 | 15'000 |
| Frais de fonctionnement | Ordinateur coordinateur et comptable | 2 | 700 | 1'400 |
| TOTAL INVESTISSEMENT PROJET | | 19'600 | | |

| 2.2 | Investissements unité de transformation | | | |
|---|--|----------------|--------|--------|
| R3A3 R5A1 | Achat terrain | 1 | 1'000 | 1'000 |
| R1A2 | Achat première presse pour phase pilote | 1 | 5'000 | 5'000 |
| R5A2 | Construction du bâtiment pour l'unité (salle de transformation, salle de stockage, bureau,...) | 1 | 20'000 | 20'000 |
| TOTAL INVESTISSEMENTS UNITE TRANSFORMATION | | 26'000 | | |
| TOTAL FRAIS D'INVESTISSEMENTS | | 45'600 | | |
| TOTAL PREMIERE PHASE | | 185'789 | | |

BUDGET DEUXIEME ET TROISIEME PHASE DU PROJET

| BUDGET DEUXIEME ET TROISIEME PHASE DU PROJET | | | | | | | |
|--|--|--------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| | | PHASE DE LANCEMENT | | | | | |
| | Mise en place de l'unité de transformation | Nombre d'unité | Tarif unitaire | Coût total | Nombre d'unité | Tarif unitaire | Coût total |
| 1 | Fonctionnement | | | | | | |
| 1,1 | Frais de personnel projet | | | | | | |
| | Expatriés | | | | | | |
| | Chef de projet | 12 | 3 000 | 36 000 | 12 | 3 500 | 42 000 |
| | Assistant chef de projet | 12 | 2 000 | 24 000 | 12 | 2 500 | 30 000 |
| | Charges sociales 2 personnes au taux de 5.15% | 12 | 258 | 3 090 | 12 | 309 | 3 708 |
| | Locaux | | | | | | |
| | Coordinateur local | 12 | 200 | 2 400 | 12 | 250 | 3 000 |
| | Responsable administratif et financier | 12 | 150 | 1 800 | 12 | 200 | 2 400 |
| | Responsable suivi/évaluation | 12 | 150 | 1 800 | 12 | 200 | 2 400 |
| | Adjoint à la coordination | 12 | 150 | 1 800 | 12 | 200 | 2 400 |
| | Charges sociales 4 personnes au taux de 18% | 12 | 117 | 1 404 | 12 | 153 | 1 836 |
| | TOTAL FRAIS DE PERSONNEL PROJET | | | 72 294 | | | 87 744 |
| 1,2 | Frais de personnel unité de transformation | | | | | | |
| R2A1 | Responsable appui producteur | 12 | 130 | 1 560 | 12 | 170 | 2 040 |
| | Directeur | | | | 12 | 200 | 2 400 |
| R2A1 | 2 animateurs ruraux | 24 | 90 | 2 160 | 24 | 130 | 3 120 |
| R2A1 | Responsable unité de transformation | 12 | 130 | 1 560 | 12 | 170 | 2 040 |
| | Responsable vente | 12 | 130 | 1 560 | 12 | 170 | 170 |
| R2A1 | Cellule administrative (secrétaire) | 12 | 130 | 1 560 | 12 | 170 | 2 040 |
| R2A1 | Salariés transformation (4 personnes en première année et 6 personnes en deuxième année) | 48 | 90 | 4 320 | 72 | 130 | 9 360 |

| | | | | | | | |
|------------------|---|----|--------|---------------|----|-------|---------------|
| R2A1 | Sécurité (2 gardiens) | 24 | 80 | 1 920 | 24 | 120 | 2 880 |
| R2A1 | Chauffeur | 12 | 90 | 1 080 | 12 | 130 | 1 560 |
| R2A1 | Charges sociales 10 personnes au taux de 18% | 12 | 117 | 1 404 | 12 | 160 | 1 922 |
| | TOTAL FRAIS DE PERSONNEL UNITE TRANSFORMATION | | | 17 124 | | | 27 532 |
| | | | | | | | |
| 1,3 | Service | | | | | | |
| | Community manager (communication, modération des réseaux web et documentation) | 1 | 3 000 | 3 000 | 1 | 6 000 | 6 000 |
| | Élaboration de la charte graphique et du plan de communication du produit | 1 | 10 000 | 10 000 | 1 | 2 000 | 2 000 |
| | TOTAL SERVICE | | | 13 000 | | | 8 000 |
| | | | | | | | |
| 1,4 | Formations* | | | | | | |
| R2A2; | Formation en gestion simplifiée et fonctionnelle, remise à niveau OPA, | 3 | 1 200 | 3 600 | - | - | - |
| R3A1 | Formation sur IT et critères de qualité de l'avocat (80 producteurs et OPA N1, 80 producteurs N2) + animateurs du ministère de l'agriculture + les femmes des producteurs et jeunes | 3 | 1 500 | 4 500 | 3 | 1 500 | 4 500 |
| R4A1; R4A2; R4A3 | Formation sur la structuration de l'Union de Samaya Guyafere | 6 | 500 | 3 000 | 4 | 500 | 2 000 |
| R2A2; | Formation sur l'utilisation et la gestion et l'entretien des équipements et presses de l'équipe salarier | 2 | 500 | 1 000 | 1 | 500 | 500 |
| | Formation produits dérivés | | | | 2 | 500 | 1 000 |
| | TOTAL FRAIS DE FORMATIONS | | | 12 100 | | | 8 000 |

| 1,5 | Frais de transport (Europe/Guinée) | | | | | | |
|-------------------------------|---|-------|-------|---------------|--------|-------|---------------|
| R1A2; R5A3 | Acheminement presse-s en Guinée et emballage | 1 | 3 000 | 3 000 | 1 | 5 000 | 5 000 |
| R1A2 | Taxe importation (2%) | 1 | 60 | 60 | 1 | 40 | 40 |
| R1A2 | Location voiture pour import/export (acheminement matériel Conakry-Samaya-Conakry) | 4 | 200 | 800 | 7 | 200 | 1 400 |
| | Frais de transport (Guinée/Europe) | | | | | | |
| R6 | Container 20» Conakry-Marseille | 2 | 1 000 | 2 000 | 4 | 2 000 | 8 000 |
| R6 | Transport Marseille/Genève | 2 | 1 000 | 2 000 | 4 | 1 500 | 6 000 |
| R6 | Transitaire | 2 | 400 | 800 | 4 | 400 | 1 600 |
| R6 | Procédure administrative exportation | 2 | 400 | 800 | 4 | 400 | 1 600 |
| R6 | Carte d'exportateur | 2 | 100 | 200 | - | - | - |
| R6 | Taxe exportation | 3 200 | 0.5 | 640 | 16 000 | 0.5 | 3 200 |
| | TOTAL FRAIS DE TRANSPORT | | | 10 300 | | | 26 840 |
| | | | | | | | |
| 1,6 | Frais de déplacement | | | | | | |
| | Europe | | | | | | |
| | Déplacements Guinée (2 missions de terrain de deux personnes et 1 mission terrain 1 personne (communication)) | 5 | 1 500 | 7 500 | 5 | 1 500 | 7 500 |
| R6 | Déplacements visites fournisseurs emballage et presse (France et Belgique) | 3 | 300 | 900 | 3 | 300 | 900 |
| | Guinée | | | | | | |
| R2A2; R3A1; R4A1; R4A2; R4A3; | Essence motos, 4x4 et électrogène | 12 | 450 | 5 400 | 12 | 450 | 5 400 |
| | TOTAL FRAIS DE DEPLACEMENT | | | 13 800 | | | 13 800 |

| | | | | | | | |
|------------|---|-------|-----|---------------|-------|-----|---------------|
| 1,7 | Achat de consommables | | | | | | |
| | Guinée | | | | | | |
| R5A2 | Matière première (avocat) Unité: tonne | 70 | 150 | 10 500 | 288 | 200 | 57 600 |
| R3A1; R4A3 | Nourriture et eau (tables rondes) | 12 | 100 | 1 200 | 12 | 100 | 1 200 |
| R5A3 | Emballages cartons pour bouteille | 1 000 | 2 | 1 500 | 4 000 | 2 | 6 000 |
| R5A3 | Emballage transport | 200 | 2 | 400 | 800 | 2 | 1 600 |
| | Europe | | | | | | |
| R5A3 | Emballages (bouteille 50ml) | 6 000 | 1,0 | 6 000 | 6 000 | 1,0 | 6 000 |
| R5A3 | Cubitainer (cuve plastique pliable 50L réutilisable) | 200 | 10 | 2 000 | 800 | 10 | 8 000 |
| | TOTAL ACHAT CONSOMMABLE | | | 21 600 | | | 80 400 |
| | | | | | | | |
| 1,8 | Frais de terrain | | | | | | |
| | Mission terrain 2 personnes durant 2 fois 3 mois + 1 fois 1 personne 1 mois | 390 | 20 | 7 800 | 390 | 20 | 7 800 |
| | TOTAL FRAIS DE TERRAIN | | | 7 800 | | | 7 800 |
| | | | | | | | |
| 1,9 | Frais administratifs et frais d'équipement | | | | | | |
| | Suisse (quote-part projet) | | | | | | |
| | Fournitures bureau | 1 | 200 | 200 | 1 | 200 | 200 |
| | Frais courrier/téléphone | 1 | 500 | 500 | 1 | 500 | 500 |
| | Guinée | | | | | | |
| R1A1 | Location local bureau projet | 12 | 100 | 1 200 | 12 | 100 | 1 200 |
| R2A2 | Fournitures bureau (forfait mensuel) | 12 | 20 | 240 | 12 | 20 | 240 |
| R1A2 | Communication téléphone et internet (forfait mensuel pour toute l'équipe de projet) | 12 | 50 | 600 | 12 | 50 | 600 |
| R1A1 | Entretien bâtiment (forfait annuel) | 1 | 500 | 500 | 1 | 500 | 500 |
| | Entretien presse (forfait annuel) | 1 | 500 | 500 | 1 | 500 | 500 |

| | | | | | | | |
|------------|--|---|--------|---------|----|-------|---------|
| | Entretien moto et voiture (forfait annuel) | 3 | 500 | 1 500 | 3 | 500 | 1 500 |
| | TOTAL FRAIS ADMINISTRATIFS | | | 5 240 | | | 5 240 |
| | TOTAL FONCTIONNEMENT | | | 173 258 | | | 263 356 |
| | | | | | | | |
| 2 | Investissements | | | | | | |
| 2,1 | Investissements unité de transformation | | | | | | |
| R1A2 | Achat matériel bureau (2 tables, 12 chaises) | 1 | 500 | 500 | 1 | 500 | 500 |
| R1A2 | Achat presses | 4 | 2 500 | 10 000 | 7 | 2 500 | 17 500 |
| R1A2 | Achat petit matériel pour la transformation (récipients, couteaux, pesons) | 1 | 2 000 | 2 000 | 2 | 1 000 | 2 000 |
| R1A2 | Cuve de stockage huile (capacité 1500 litres) | 5 | 1 000 | 5 000 | 10 | 1 000 | 10 000 |
| R1A2 | Cuve de stockage eau (capacité de 2000 litres) | 1 | 1 500 | 1 500 | 1 | 1 500 | 1 500 |
| | Construction château d'eau à énergie solaire | 1 | 35 000 | 35 000 | | | |
| | Mise en place d'un système énergétique solaire et hydraulique | 1 | 30 000 | 30 000 | | | |
| | TOTAL INVESTISSEMENTS UNITE TRANSFORMATION | | | 84 000 | | | 31 500 |
| | | | | | | | |
| | TOTAL FONCTIONNEMENT ET INVESTISSEMENTS | | | 257 258 | | | 296 856 |
| | | | | | | | |
| | Budget total Projet Kibili | | | | | | 741 903 |

BUDGET COÛTS DE FONCTIONNEMENT

| N° | Rubriques | Unité | Quantité | Prix unitaire (CHF) | Prix total (CHF) |
|----------|----------------------|---|----------|---------------------|------------------|
| 1 | Personnel | Frais de personnel Europe | | | |
| | | Responsable vente et supervision | 12 | 4 000 | 48 000 |
| | | Adjoint de vente et supervision | 12 | 3 000 | 36 000 |
| | | Charges sociales 2 personnes au taux de 5.15% | 12 | 361 | 4 326 |
| | | Frais de personnel unité de transformation | | | |
| | | Responsable appui producteur | 12 | 170 | 2 040 |
| | | Directeur | 12 | 250 | 3 000 |
| | | 2 animateurs ruraux | 24 | 130 | 3 120 |
| | | Responsable unité de transformation | 12 | 170 | 2 040 |
| | | Cellule administrative (secrétaire) | 12 | 130 | 1 560 |
| | | Salariés transformation (6 personnes) | 72 | 130 | 9 360 |
| | | Sécurité (2 gardiens) | 24 | 120 | 2 880 |
| | | Chauffeur | 12 | 130 | 1 560 |
| | | Charges sociales 10 personnes au taux de 18% | 12 | 292 | 3 499 |
| | | TOTAL FRAIS DE PERSONNEL UNITE TRANSFORMATION | | | 117 385 |
| 2 | Déplacement | Frais de déplacement personnel | | | |
| | | Europe (supervision en Guinée) | | | |
| | | Déplacements Guinée (2 missions de terrain de 2 mois de deux personnes) | 4 | 1 500 | 6 000 |
| | | Déplacements Europe Commercial (4 déplacements) | 2 | 1 500 | 3 000 |
| | | Guinée | | | |
| | | Essence motos 4x4 | 12 | 300 | 3 600 |
| | | TOTAL FRAIS DE DEPLACEMENT | | | 12 600 |
| 3 | Administratif | Frais administratifs | | | |
| | | Suisse (commercialisation) | | | |

| | | | | | |
|----------|----------------------|---|-------|--------|---------------|
| | | Fournitures bureau | 1 | 100 | 100 |
| | | Frais courrier/téléphone | 1 | 500 | 500 |
| | | Guinée | | | |
| | | Fournitures bureau (forfait mensuel) | 12 | 50 | 600 |
| | | Communication téléphone et internet (forfait mensuel pour toute l'équipe de projet) | 12 | 50 | 600 |
| | | TOTAL FRAIS ADMINISTRATIF | | | 1 800 |
| | | | | | |
| 4 | Manutention | Entretien | | | |
| | | Entretien bâtiment (forfait annuel) | 1 | 500 | 500 |
| | | Entretien presse (forfait annuel) | 1 | 500 | 500 |
| | | Entretien motos et voiture (forfait annuel) | 3 | 500 | 1 500 |
| | | TOTAL FRAIS ENTRETIEN | | | 2 500 |
| | | | | | |
| 5 | Achat produit | Achat de consommables | | | |
| | | Guinée | | | |
| | | Matière première (avocat) Unité: tonne | 288 | 200 | 57 600 |
| | | Emballages cartons pour bouteille | 1 000 | 2 | 1 500 |
| | | Emballage transport | 800 | 2 | 1 600 |
| | | Achat petit matériel pour la transformation (récipients, couteaux, pesons) | 2 | 1 000 | 2 000 |
| | | Europe | | | |
| | | Emballages (bouteille 50ml) | 6 000 | 2 | 12 000 |
| | | Cubitainer (cuve plastique pliable 50L réutilisable) | 10 | 10 | 100 |
| | | TOTAL FRAIS ACHAT PRODUIT | | | 74 800 |
| | | | | | |
| 6 | Transport | Cout d'exportation | | | |
| | | Déplacement Kindia Port Conakry | 2 | 400 | 800 |
| | | Coût de location d'entrepôt | 2 | 300 | 600 |
| | | Container 20» Conakry-Marseille | 2 | 2 000 | 4 000 |
| | | Transport Marseille/Genève | 2 | 10 000 | 20 000 |

| | | | | | |
|--|--|--|---|-----|----------------|
| | | Transitaire | 2 | 400 | 800 |
| | | Procédure administrative exportation | 2 | 400 | 800 |
| | | Carte d'exportateur | 2 | 100 | 200 |
| | | TOTAL FRAIS D'EXPORTATION | | | 27 200 |
| | | | | | |
| | | TOTAL FONCTIONNEMENT ET INVESTISSEMENTS | | | 236 285 |
| | | | | | |
| | | Réserve 15% (dépenses imprévues) | | | 35 443 |
| | | | | | |
| | | BUDGET Total du cout de fonctionnement de l'ESS | | | 271 728 |

| PROJET KIBILI PHASE PILOTE (P1) | | | 2015 | | | | | | | | | | 2016 | | | Responsable | | |
|------------------------------------|-----|--|------|-------|--------|------|-----------|------|------|-----|-----|--------|---------|---------|------|-------------|--|----------------------------|
| | | | Mars | Avril | Mai | Juin | Juillet | Août | Sept | Oct | Nov | Déc | Janvier | Février | Mars | | | |
| R1 | 1 | Le processus d'extraction d'huile d'avocat le plus adapté à la zone est connu, les premiers essais sont réalisés et la/les presses sont achetées | | | | | | | | | | | | | | | | |
| R1A1 | 1.1 | Une étude comparative de différentes méthodes d'extraction d'huile est menée par un/e stagiaire ingénieur/e agronome | | | France | | | | | | | | | | | | | Stagiaire Agro-Sup + CIRAD |
| R1A2 | 1.2 | Une fois la méthode d'extraction choisie, une presse est achetée/modifiée/conçue et est acheminée sur le terrain pour réaliser les premiers essais | | | | | | | ZI | | | | | | | | | Stagiaire Agro-Sup + CPA |
| R1A3 | 1.3 | Suite aux essais, l'huile produite est ramenée en Suisse afin d'être analysée et de savoir quel est sa composition exacte. A la suite de l'analyse, la composition à inscrire sur l'étiquette est connue. | | | | | | | | | | Suisse | | | | | | CP + Entreprise Privée |
| R2 | 2 | Le mode d'organisation et de structuration légale à mettre en place pour gérer l'unité de transformation est connu. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| R2A1 | 2.1 | Une étude permettra de montrer les avantages et inconvénients de chaque mode d'organisation et de structuration afin de définir lequel est le plus adapté au contexte du projet | | | | | En Suisse | | | | | | | | | | | Etudiant Uni + CP |
| R2A2 | 2.2 | L'étudiant-e se rendra deux mois sur le terrain afin de finaliser sa recherche. Il dressera un tableau exhaustif des différents modes d'organisation existants en Guinée pour réaliser une étude comparative et définir quel est le mode d'organisation le plus adapté au projet | | | | | | | | ZI | | | | | | | | Etudiant uni |
| R3 | 3 | Les partenariats sont mis en place | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|----|----|--|-------------------------|----------|
| R3A1 | 3.1 | Les partenaires gouvernementaux et institutionnel seront rencontrés lors de la mission de terrain de septembre et des demandes officielles leur seront formulées pour la mise en place du projet et pour l'obtention des autorisations d'exportation. | | | | | | | | | ZI | | | France ZI Conakry | CPA |
| R3A2 | 3.2 | Des tables rondes entre partenaires potentiels seront agendées. Les ONG locales seront informées de la mise en place du projet et impliquées si elles le souhaitent. Des appels d'offres seront mises en place pour définir les prestataires de services | | | | | | | | | ZI | | | | C |
| R3A3 | 3.3 | Les entreprises de construction seront rencontrées et un appel d'offre sera lancé pour la construction de l'abri pour l'unité de transformation et les lieux de stockage. | | | | | | | | | | ZI | | | C + CP |
| R3A4 | 3.4 | Des partenariats seront mis en place pour les évaluations ponctuelles et continues du projet (ONG, Bureau d'étude) | | | | | | | | | | | | ZI et Conakry | CP + CPA |
| R4 | 4 | Une collecte de données et des entretiens sont menés pour confirmer et compléter le diagnostic existant et mesurer la situation initiale avant l'implantation du projet. | | | | | | | | | | | | | |
| R4A1 | 4.1 | L'équipe projet complètera le premier diagnostic PISA durant la mission de terrain de septembre à l'aide de questionnaires et d'entretiens afin de compléter les données manquantes. Un diagnostic agraire sera également mené afin de comprendre les dynamiques existantes au sein de la zone d'intervention. | | | | | | | | | | ZI | | ZI | CP + CPA |
| R4A2 | 4.2 | Une stratégie de collecte des données et d'utilisation des données sera réfléchi par l'équipe du projet, en collaboration avec ses partenaires et les bénéficiaires, lors de colloques destinés à cet effet. Une cellule du projet sera dédiée à cet effet. | | | | | | | | | | | | ZI | CP + C |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------|-----|--|--|--------|--|---------|--|--|--------|--|--|----|----|----------|
| R4A3 | 4.3 | Des séances d'information participatives seront menées dans les différents villages pour sensibiliser la population au nouveau projet et pour profiter de leur connaissance de la région afin de définir le lieu d'implantation de l'unité, | | | | | | | ZI | | | | ZI | AC + C |
| R5 | 5 | Le terrain est loué ou acheté et les travaux de construction de l'unité sont lancés | | | | | | | | | | | | |
| R5A1 | 5.1 | Le terrain choisi pour l'implantation du projet est négocié avec les autorités traditionnelles et institutionnelles et il est loué ou acheté. | | | | | | | ZI | | | | | CP + C |
| R5A2 | 5.2 | L'architecte et l'entreprise de construction sont sélectionnés sur appel d'offre et les travaux de construction seront lancés durant la mission de terrain, selon un cahier des charges à établir ultérieurement. | | | | | | | ZI | | | | | C |
| R6 | 6 | Un business plan ainsi qu'une étude de marché et une enquête sur l'industrie de l'huile d'avocat sont réalisés | | | | | | | | | | | | |
| R6A1 | 6.1 | Un business plan est monté afin de connaître de façon précise les objectifs en terme de rendement et de bénéfice nécessaires pour atteindre une autonomie de l'unité | | | | | | | France | | | | | CPA |
| R6A2 | 6.2 | Une étude de marché complémentaire est menée en Suisse avant la première mission de terrain afin de connaître plus en détail les différents débouchés existants. | | Suisse | | | | | | | | | | CP |
| R6A3 | 6.3 | Une deuxième étude de marché est réalisée durant la mission de terrain afin de connaître les potentialités de vente locales et nationales (Conakry). Les groupements de femmes transformatrices de la région seront rencontrés à cette occasion pour en discuter. | | | | | | | ZI | | | | | C |
| R6A4 | 6.4 | Deux voyages d'études seront mis en place en fonction des financements reçus à cet effet au sein du projet. En effet, des centres de transformations d'avocats en huile (extraction à froid) destinées à l'alimentation existent, au Mexique et en Nouvelle Zélande. | | | | Mexique | | | | | | NZ | | CP + CPA |

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|-----|---|--|--|--|--|--|--|--|-----------------|--|--|-----------|--|--|-----------------|
| R7 | 7 | Une étude marketing est menée | | | | | | | | | | | | | | |
| R7A1 | 7.1 | Un graphiste/designer est engagé pour mener une réflexion sur le packaging, l'étiquetage et la stratégie de marketing en parallèle des différentes activités. | | | | | | | | | | | En Suisse | | | |
| | | | | | | | | | | Phase terrain 1 | | | | | | Phase terrain 2 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | CP + Graphiste |

| |
|---|
| Recherche technique |
| Terrain d'implantation unité |
| Enquêtes et Etudes économique, social, organisationnelle et agronomique |
| Partenariat Technique, de suivi/contrôle |
| Partenariat Administratif et commerciale |
| Voyage d'études |
| Sensibilisation Bénéficiaire du KIBILI |

Directrice de L'ONG
Clea Rupp
Rue de la Vigie 3
1003 Lausanne

Lancement du projet
Mars 2015

Fin du projet
Mars 2018

Budget global
CHF 741'903.-

