



**PROGRAMME DE COMPÉTITIVITÉ DE
L'AFRIQUE DE L'OUEST
PROFIL D'INVESTISSEMENT RÉGIONAL - RÉSUMÉ**

CHAÎNE DE VALEUR DE LA MANGUE



Financé par
l'Union européenne

Mis en œuvre par :





© Centre du commerce international 2022

L'ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications pour une diffusion plus large. De courts extraits de cet article peuvent être librement reproduits, avec mention de la source. Une autorisation doit être demandée pour une reproduction ou une traduction plus étendue. Une copie du matériel réimprimé ou traduit doit être envoyée à l'ITC.

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

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

Téléphone : +41-22 730 0111

Fax : +41-22 733 4439

Courriel : itcreg@intracen.org

Internet : <http://www.intracen.org>

Sauf indication contraire, toutes les photographies figurant dans cette publication sont ©Shutterstock.com. Les photographies sont utilisées à des fins d'illustration et peuvent ne pas être une représentation exacte du produit décrit.



Financé par
l'Union européenne



PROGRAMME DE COMPÉTITIVITÉ DE L'AFRIQUE
DE L'OUEST
PROFIL D'INVESTISSEMENT RÉGIONAL - RÉSUMÉ

CHAÎNE DE VALEUR DE LA MANGUE

Mars 2022

REMERCIEMENTS

Ce profil d'investissement a été préparé dans le cadre du Programme de compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (WACOMP) qui est financé par l'Union européenne. Le WACOMP est mis en œuvre par le Centre du commerce international et l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) en collaboration avec la Commission de la Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Le WACOMP est déployé dans tous les États membres de la CEDEAO plus la Mauritanie. Le WACOMP se concentre sur quatre chaînes de valeur sélectionnées, à savoir la mangue, le textile/les vêtements, les technologies de l'information et de la communication et le manioc. Il vise à renforcer la compétitivité des pays d'Afrique de l'Ouest et à améliorer leur intégration dans le système commercial régional et international, grâce à un niveau accru de production, de transformation et de capacités d'exportation des secteurs privés, conformément aux stratégies industrielles et des PME régionales et nationales.



Des contributions spéciales à la rédaction de ce rapport ont été fournies par :

Victor Avah, Mamadou Dabo, Jean Bosco Dibouloni, Mohamed Ali Niang, Sekongo Soungari

Assurance qualité :

Centre du commerce international (ITC), Section de la facilitation des échanges et des politiques pour les entreprises (TFPB) ; TCA Ranganathan, consultant externe ; Qasim Chaudry, chargé de programme associé (TFPB) ; Yvan Rwananga, consultant en politique commerciale (TFPB)

Auteur : Nitidæ et Abdoulaye Seck
Conception : Iva Stastny Brosig, Design plus d.o.o
Rédacteur : Vanessa Finaughty

Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne représentent pas la position officielle du Centre du commerce international ou de la Commission de la CEDEAO.

© Centre du commerce international 2022



Table des matières

PRÉFACE	2
1. POURQUOI INVESTIR DANS LA CEDEAO ?	5
1.1. MACROÉCONOMIE DE LA CEDEAO	5
1.2. MESURES INCITATIVES DE LA CEDEAO POUR LES INVESTISSEURS	6
2. POURQUOI ET COMMENT INVESTIR DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DE LA MANGUE DANS LA CEDEAO	7
2.1. LA CEDEAO DANS LE SECTEUR INTERNATIONAL DE LA MANGUE	7
2.2. PRODUCTION À FORT POTENTIEL COMMERCIAL	7
2.3. OPPORTUNITÉS ET ACTIVITÉS STRATÉGIQUES	8
2.4. POINTS CLÉS POUR UN INVESTISSEMENT RÉUSSI	9
3. PROFILS PAYS	11
CÔTE D'IVOIRE	12
SÉNÉGAL	14
MALI	16
BURKINA FASO	18
GHANA	20



PRÉFACE

COMMISSION DE LA CEDEAO



Le profil régional d'investissement sur la chaîne de valeur de la mangue est développé dans le cadre du Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (WACOMP) financé par l'Union européenne et mis en oeuvre par l'Organisation des Nations Unies pour

le Développement Industriel (ONUDI) et le Centre du Commerce International (CCI) de Genève.

Le programme WACOMP vise à renforcer la compétitivité économique de l'Afrique de l'Ouest et développer différentes chaînes de valeur nationales et régionales dont les suivantes à savoir le manioc, la mangue, les textiles et les vêtements et les Technologies de l'Information Communication et à améliorer le climat des affaires dans la région.

Le présent profil d'investissement est une ressource à partager et un recueil d'informations présentant le potentiel de la région dans le domaine de la chaîne de valeur de la mangue. Il est conçu pour soutenir le secteur privé dans sa quête de nouvelles idées de projets et faciliter les prises de décisions d'investissement.

Son élaboration participe de la mise en oeuvre de la politique régionale d'industrialisation de l'Afrique de l'Ouest, de la politique communautaire des investissements et de la politique commerciale et de la CEDEAO.

Avec une production de plus de 1700000 tonnes par an de mangues, la région est le plus grand producteur de mangues du continent et l'un des plus grands producteurs de mangues au monde. Seulement moins de 20% des mangues produites sont de nos jours transformées, offrant ainsi de multiples opportunités pour le commerce, l'investissement et la fabrication de produits dérivés de la mangue.

La population de l'Afrique de l'Ouest excède aujourd'hui plus de 397 millions d'habitants et l'offre actuelle de produits transformés à base de mangue ne permet pas encore de satisfaire les besoins du marché. Avec la mise en oeuvre de

la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF), il s'agira de satisfaire un marché africain s'élevant à plus de 1,4 milliard d'habitants.

La commission de la CEDEAO se réjouit de la publication de cet outil de promotion des investissements en Afrique de l'Ouest et saisit cette occasion pour remercier ses partenaires pour leur accompagnement et leurs efforts dans sa conception et sa rédaction.

Aux utilisateurs futurs de ces profils, nous souhaitons un très bon usage.

M. Mamadou TRAORE

Commissaire chargé de l'Industrie
et de la Promotion du Secteur Privé



DÉLÉGATION DE L'UNION EUROPÉENNE AU NIGERIA ET À LA CEDEAO



À l'UE, nous nous réjouissons de la coopération dynamique entre nous, les Communautés économiques régionales (CER) et le secteur privé dans toute la région. L'étude sur le profil d'investissement est soutenue par le Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (WACOMP). Il s'agit de l'un de nos programmes phares mis en œuvre en Afrique de l'Ouest. En tant que programme dédié à l'amélioration de la compétitivité de la région dans plusieurs chaînes de valeur, il devient impératif de présenter les potentiels de certaines de ces chaînes de valeur développées. Afin de stimuler les investissements (locaux et internationaux), de créer des emplois, en particulier pour les jeunes, dans un monde qui lutte et se remet de la pandémie de COVID, il n'y a pas de meilleur moment que maintenant pour promouvoir les opportunités d'investissement en Afrique de l'Ouest/CEDEAO.

Nous soutenons donc de tout cœur les publications des profils d'investissement de la CEDEAO pour la mangue, les technologies de l'information et de la communication (TIC), le textile et le manioc. Dans le secteur de la mangue, environ 4% de la production mondiale de mangues a lieu en Afrique de l'Ouest et un pourcentage substantiel des mangues produites est exporté vers l'Europe et d'autres parties du monde. Grâce à l'amélioration des pratiques de production, de transformation et de conditionnement, le secteur connaîtra une croissance considérable.

Attirer les investissements et créer un environnement propice aux affaires est la clé d'une diversification et d'un développement réussis des économies de la région, voire du continent tout entier. Cela est également vrai pour les chaînes de valeur de la mangue, des TIC, du textile et du manioc. La facilitation des investissements est au cœur de l'initiative "Global Gateway" de l'UE, qui vise à ce que les institutions et les États membres de l'UE mobilisent conjointement jusqu'à 300 milliards d'euros d'investissements dans des secteurs sélectionnés. L'UE est également partenaire de l'Afrique dans le cadre du plan d'investissement extérieur de l'UE (PEI). L'UE s'engage ainsi à créer des emplois, à stimuler les économies et à offrir aux populations un avenir meilleur.

Ce rapport fournira aux investisseurs des informations pertinentes sur la manière de tirer parti des opportunités offertes par les chaînes de valeur, de la production au marché. En saisissant les opportunités d'investissement stratégiques, les investisseurs contribueront au développement économique de la région.

Je tiens à remercier l'ITC et nos autres partenaires de WACOMP pour avoir entrepris cette étude très utile des profils d'investissement dans 4 secteurs critiques (Mangue, TIC, Textile et Manioc) qui stimulera et soutiendra les investissements dans les secteurs public et privé, les gouvernements et les populations d'Afrique de l'Ouest.

Cecile TASSIN-PELZER

Cheffe de la coopération, Délégation de l'Union européenne au Nigeria et à la CEDEAO





1. Pourquoi investir dans la CEDEAO ?

1.1. MACROÉCONOMIE DE LA CEDEAO

UNE RÉGION RICHE EN RESSOURCES AVEC UN POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

L'un des avantages de la région est sa localisation géographique, puisqu'elle se trouve au **carrefour d'importantes routes** reliant l'Europe, les Amériques et le reste de l'Afrique. La région bénéficie également d'un **vaste éventail de ressources naturelles**, allant du désert saharien aride et semi-aride du nord et du Sahel à la mousson tropicale et à la forêt tropicale du sud. Cette richesse largement inexploitée offre de vastes possibilités de développement économique.

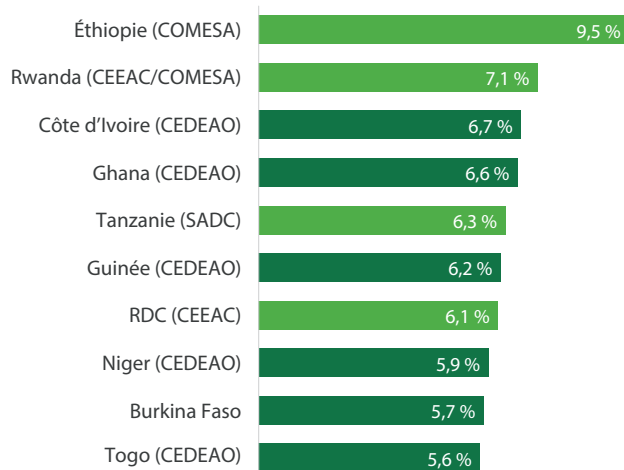
UNE RÉGION PACIFIQUE, SÛRE ET STABLE

La région est devenue un endroit plus paisible pour vivre et faire des affaires. Bien que certains pays de la région aient récemment été confrontés à des troubles politiques, d'autres ont été classés par la Banque mondiale parmi les plus **stables politiquement et les moins violents** du continent. La création en juin 2015 de la Division de la facilitation de la médiation (MFD) constitue un instrument important pour la prévention, la gestion, la résolution des conflits, le maintien de la paix et la sécurité. La région est également systématiquement en avance sur le reste du continent en ce qui concerne les indicateurs de la Banque mondiale relatifs à la **qualité de la gouvernance**.

CONDUIRE À UNE FORTE PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

La région abrite six des dix **économies africaines ayant connu la croissance la plus rapide** au cours de la dernière décennie, avec une croissance moyenne de 5,6 % (Togo) à 6,7 % (Côte d'Ivoire). La région de la CEDEAO a connu la plus forte **augmentation des exportations totales**, avec un taux moyen de 5,1% par an, pour atteindre 196,2 milliards de dollars en 2018 à prix constants (la troisième plus importante parmi les communautés économiques régionales). En outre, la région a toujours été un **lieu attrayant pour les investissements étrangers**, comme le montrent les flux relativement importants d'investissements directs étrangers (IDE) qui ont réagi positivement à l'amélioration de l'environnement réglementaire. L'augmentation par un facteur de 2,2 dans la région, ou de manière équivalente, à un taux annuel de 9 % en 2019, est de loin la plus importante en Afrique.

Croissance du PIB réel des économies africaines à la croissance la plus rapide (2010-2019)



Source : Auteur, sur la base des données de la Banque mondiale.

36,8 / 100

Gouvernance mondiale
« Stabilité politique/absence de violence »

55,8 / 100

Indice de liberté économique de la Banque mondiale

1.2. MESURES INCITATIVES DE LA CEDEAO POUR LES INVESTISSEURS



UN CADRE COMMERCIAL AMÉLIORÉ

La région se caractérise notamment par la libre circulation des biens et des services grâce à la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires, un tarif extérieur commun, des mécanismes de surveillance de la stabilité macroéconomique et une monnaie unique (le franc CFA) pour le sous-groupe de huit pays qui constituent l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). Grâce à l'**environnement commercial** actuel, le démarrage d'une entreprise est beaucoup plus facile et moins coûteux dans la région de la CEDEAO, en moyenne, par rapport aux autres communautés économiques régionales (CER) africaines. En ce qui concerne les **infrastructures** physiques (solides), selon l'indice de développement des infrastructures en Afrique, la région est à la traîne des autres CER, mais une amélioration notable suggère qu'elle est en train de rattraper son retard, car elle s'est lancée dans d'ambitieux programmes de développement des infrastructures régionales et nationales.



UNE STRATÉGIE RÉFLÉCHIE POUR ATTIRER LES INVESTISSEMENTS

Afin d'attirer les IDE, d'augmenter les exportations, de créer des emplois et de générer des retombées en termes de productivité, chacun des pays de l'Afrique de l'Ouest a développé au moins une **zone économique spéciale** (ZES). L'objectif général est de renforcer la tendance des industries manufacturières et de services à se concentrer géographiquement dans les villes et les groupements industriels, afin de « construire des infrastructures résilientes, de promouvoir une industrialisation durable et d'encourager l'innovation ». ¹ Si les performances qualitatives des ZES en Afrique tendent à être limitées, ces dispositifs restent néanmoins des instruments attrayants et viables pour les politiques industrielles. ² En ce qui concerne la promotion des investissements, en particulier les IDE, l'un des cadres clés au niveau régional est le **Code commun des investissements de la CEDEAO** (ECOWIC), qui s'applique aux droits et obligations des États membres et des investisseurs.



AVEC DES RÉFORMES STRUCTURELLES POUR CONTINUER À AMÉLIORER LE PAYSAGE DES AFFAIRES ET DES INVESTISSEMENTS

Les réformes ambitieuses et profondes en cours devraient, à juste titre, modifier structurellement le paysage du commerce et de l'investissement dans la région. Ces réformes s'inscrivent dans le cadre de programmes bien pensés. Le **Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (WACOMP)** vise à renforcer la performance, la croissance et la contribution de l'industrie, du commerce régional et des exportations de certaines chaînes de valeur, et à améliorer le climat des affaires aux niveaux national et régional. La **politique industrielle commune de l'Afrique de l'Ouest (PICA)** vise à accélérer l'industrialisation de la région. Le **Programme du système qualité en Afrique de l'Ouest (PSQAO)** vise à renforcer l'infrastructure de la qualité pour une plus grande efficacité, une compétitivité accrue et une meilleure participation au commerce intrarégional et interrégional. Le cadre stratégique pour la stratégie de développement du secteur privé vise à faire du secteur privé un moteur dynamique de la croissance économique. Au niveau continental, la **Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf)** permettra de réduire davantage les barrières commerciales, de faciliter la libre circulation des personnes et de la main-d'œuvre ainsi que le droit de résidence et d'établissement, et d'accroître les investissements.

Face à la concurrence accrue pour attirer les entreprises internationales, les pays d'Afrique de l'Ouest ont sans doute une carte à jouer. Dans la mesure où les investisseurs sont bien conscients de tous ces développements positifs, les entreprises internationales prêtes à s'installer dans la région bénéficieront sans aucun doute d'excellents rendements, tout en faisant partie d'un cheminement collectif vers un plus grand dynamisme économique et social et l'émergence d'un acteur économique dominant en Afrique et au-delà.

¹ Il s'agit de l'un des objectifs de développement durable (ODD, le 9e) des Nations Unies, qui aurait été adopté à l'instigation des délégations africaines.

² Des développements supplémentaires sont disponibles dans Newman, C. et Page, J. (2017). « Industrial clusters: The case for Special Economic Zones in Africa ». Document de travail Wider 2017/15. Extrait de <https://www.wider.unu.edu/publication/industrial-clusters-1#:~:text=The%20case%20for%20Special%20Economic,to%20learning%20and%20technology%20transfers.>

2. Pourquoi et comment investir dans la chaîne de valeur de la mangue dans la CEDEAO

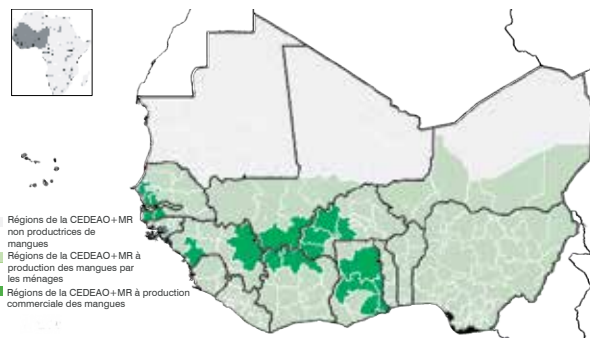
2.1. LA CEDEAO DANS LE SECTEUR INTERNATIONAL DE LA MANGUE

UNE PRODUCTION CONSIDÉRABLE RÉPARTIE SUR TOUTE LA RÉGION

Grâce à leur robustesse, leur adaptabilité et leur forte productivité, les manguiers **occupent presque toutes les zones rurales et urbaines** de la région de la CEDEAO. Comme on peut le voir sur la figure ci-dessous, la quasi-totalité de la production commerciale est concentrée entre les lignes isohyètes 750 mm et 1 500 mm, qui correspondent au climat semi-aride sahélo-soudanais.

L'**amplitude de la production de mangues** en Afrique de l'Ouest (CEDEAO et Mauritanie) a été estimée à une production totale de plus de 2 380 000 tonnes de mangues fraîches en 2020, ce qui représente environ 4 % de la production mondiale. La production de la CEDEAO est principalement concentrée sur le deuxième trimestre de l'année, avec peu de concurrents sur le marché européen à cette période, les autres gros producteurs à cette époque de l'année (Mexique et Inde) étant plus éloignés de l'Europe.

Région de production de la mangue dans la CEDEAO et en Mauritanie



Source : Nitidae Consultant.

2,38 million t

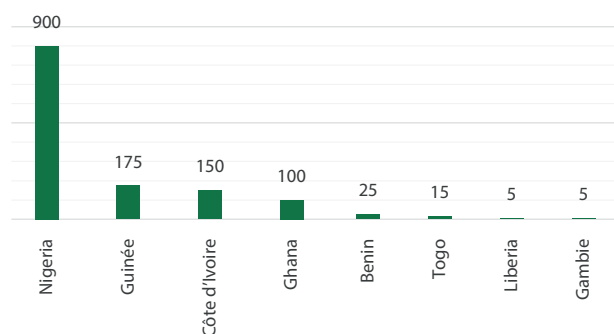
Production de mangues de la CEDEAO

4 %

de la production mondiale

2.2. PRODUCTION À FORT POTENTIEL COMMERCIAL

Estimation de la production de mangues en Afrique de l'Ouest (en milliers de tonnes)



Source : Consultant, sur la base d'entretiens avec des représentants du secteur.

Cependant, dans la plupart des pays producteurs, comme en Afrique de l'Ouest, la **majeure partie de la production n'est pas commercialisée**, même sur les marchés intérieurs. Néanmoins, en 2019, avec 90 000 tonnes exportées, la CEDEAO était la 7^e origine

exportatrice de mangues au niveau mondial. Le commerce mondial de la mangue (hors réexportation) a connu une croissance très rapide et continue au cours des 20 dernières années, avec une croissance annuelle moyenne de 7,2 % (+75 000 tonnes/an). La **croissance des exportations de la mangue de la CEDEAO** au cours de la même période a été légèrement supérieure, avec un rythme moyen de +8,3 %/an (+4.500 tonnes/an). La part de marché de la CEDEAO dans le commerce mondial est passée de 4,2 % en 1999 à 5,1 % en 2020. Un autre succès de la CEDEAO est l'augmentation de la valeur de ses exportations. La valeur annuelle des exportations a augmenté en moyenne de 12 %/an sur la période 1999-2019, pour atteindre plus de 165 millions de dollars.

7^e

origine des mangues exportées dans le monde entier

+8,3 %

Croissance moyenne des exportations de mangues de la CEDEAO depuis 1999

2.3. OPPORTUNITÉS ET ACTIVITÉS STRATÉGIQUES

<p>Exportations de mangues fraîches</p> <p>Le principal sous-secteur de la chaîne de valeur de la mangue en termes de valeur est l'exportation de mangues fraîches. La première option pour un investisseur intéressé par l'exportation de mangues fraîches est d'investir uniquement dans le commerce, en achetant l'offre existante auprès de petits et moyens agriculteurs (les plus gros agriculteurs exportent généralement eux-mêmes ou sont déjà liés par contrat à un exportateur). La seconde consiste à investir dans une grande plantation de mangues pour gérer directement la production. Les deux options peuvent être combinées, ce qui pourrait rendre l'entreprise encore plus rentable et moins risquée.</p>	<p>Exportations : Facteurs clés de succès</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion de la qualité au niveau de la récolte, de la sélection, de la manutention et du conditionnement ▪ Délai de transport : Réguler le flux afin d'éviter toute perte, baisse de qualité ou variation de stock ▪ Coordination avec d'autres exportateurs pour équilibrer l'offre sur les marchés de destination
<p>Purée et jus de mangue</p> <p>Le sous-secteur de la purée et du jus de mangue est une partie dynamique du marché de la mangue. En effet, dans le premier pays de la CEDEAO, le Mali, plusieurs entreprises ont réussi sur ce marché. La demande mondiale de jus de fruits tropicaux a augmenté au cours des dernières années. Les boissons à base de mangue sont l'une des catégories de jus de fruits dont la croissance est la plus rapide, dépassant les boissons gazeuses en termes de croissance en volume.³</p>	<p>Purée et jus de mangue : Facteurs clés de succès</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diversification des produits (transformation de plusieurs fruits tropicaux) ▪ Orientation sur la multiplicité de clients ▪ Sécurité alimentaire - certifications de qualité et d'impact ▪ Intégration verticale et/ou alliances productives ▪ Un emballage attrayant et un marketing moderne
<p>Mangue séchée</p> <p>La mangue séchée est un sous-secteur dynamique avec une croissance rapide dans les pays spécialisés de la CEDEAO. Deux pays sont devenus des plaques tournantes pour la mangue séchée transformée : le Burkina Faso et le Ghana. Le secteur, dans ces pays, connaît un fort développement, avec l'ouverture de nouvelles entreprises et installations chaque année. Le sous-secteur de la mangue séchée est alimenté par une demande dynamique, principalement sur le marché de l'exportation, mené par l'Union européenne et les États-Unis.</p>	<p>Séchée : Facteurs clés de succès</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Valorisation des mangues tachetées/abîmées rejetées par les exportateurs de produits frais ▪ Embauche d'employés hautement qualifiés ▪ Valorisation des déchets pour la production d'énergie ▪ Diversification des produits (transformation de plusieurs fruits tropicaux)
<p>Certification : Mangue biologique et commerce équitable</p> <p>Les certifications biologiques et de commerce équitable ajoutent beaucoup de valeur aux exportations de mangues fraîches et aux produits transformés à base de mangue. La grande majorité du marché de la mangue certifiée est le marché de l'exportation, notamment pour l'Union européenne et les États-Unis. Le marché le plus dynamique pour la mangue certifiée est la certification biologique, un marché qui croît de plus de 10 % par an. La mangue est 2^{ème} fruit certifié biologique le plus consommé en Europe. L'autre marché des produits certifiés est celui du commerce équitable, avec une croissance annuelle d'environ 8 % depuis 2015.</p> <div data-bbox="571 1361 758 1630" style="border: 1px solid green; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center;"> <p>2^{ème} fruit biologique le plus consommé en Europe</p> </div>	<p>Certification : Facteurs clés de succès</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Investir dans l'identification des organisations d'agriculteurs et le soutien à la certification collective ▪ Partenariat avec les agences de développement et les ONG ▪ Partenariat avec d'autres entreprises pour développer des « zones d'approvisionnement biologique » sur plusieurs produits (par exemple, mangue, noix de cajou, sésame et karité)

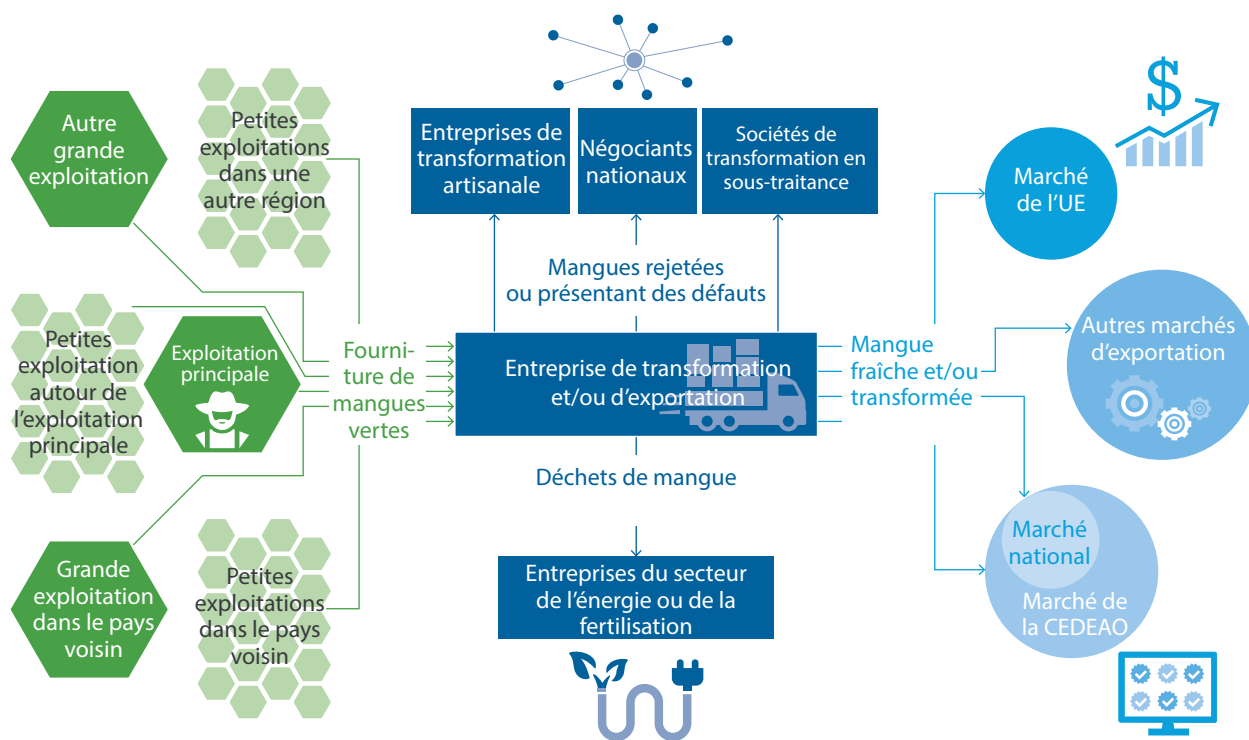
2.4. POINTS CLÉS POUR UN INVESTISSEMENT RÉUSSI

DIVERSIFIER LES ACHATS ET LES MARCHÉS

En raison de la brièveté de la période de production dans toutes les zones de production de mangues du monde, du caractère périssable du fruit et des risques inhérents à tout investissement agroalimentaire, la concentration de l'approvisionnement sur une seule zone de production ou la focalisation

de la commercialisation sur un seul marché ne sont pas des stratégies adaptées à moyen et long terme. Comme schématisé ci-dessous, les investissements réussis reposent sur une diversité de fournisseurset de points de vente.

Figure 26 : Stratégies de diversification dans la chaîne de valeur de la mangue



Source : Consultant.

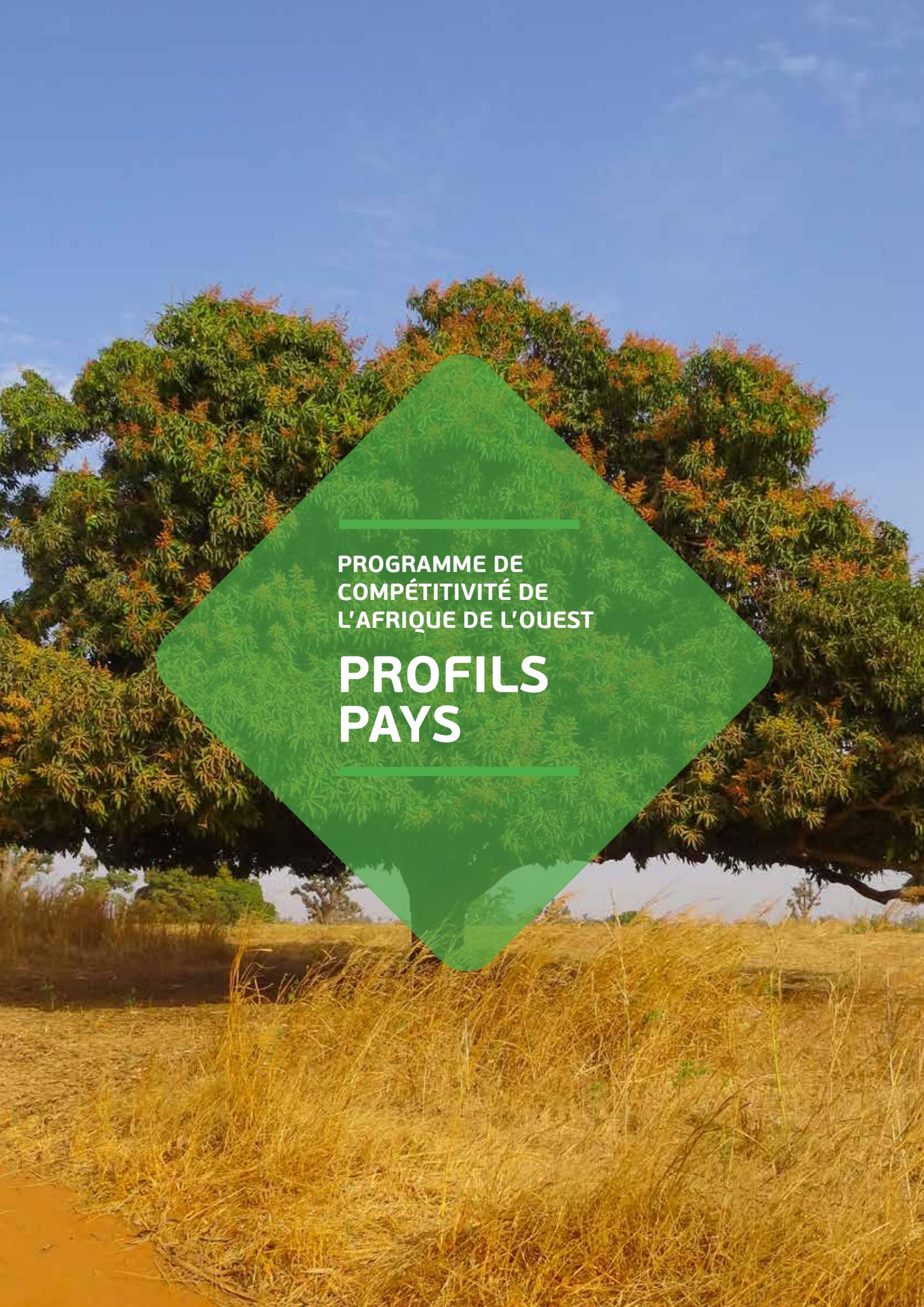


INVESTISSEMENT DANS LA QUALITÉ

Avec plusieurs mouches à fruits qui s'attaquent à la mangue en Afrique, la qualité doit être préservée du champ à l'usine de conditionnement/transformation. Grâce à des contrôles stricts sur l'ensemble de la chaîne de valeur, les investisseurs peuvent limiter les pertes pendant la conservation et le transport et, par conséquent, le rejet des conteneurs. L'exportation de mangues fraîches et transformées nécessite des investissements importants dans le **contrôle de la qualité** pour réussir. La tarification et la capacité à négocier des conditions contractuelles avantageuses avec des clients à l'étranger sont souvent fortement

basées sur la réputation et les garanties de la qualité du produit livré. La qualité est aussi une occasion d'obtenir des bonus. Même si la **certification en matière de sécurité alimentaire** n'est pas obligatoire en vertu de la législation européenne, la plupart des importateurs européens établis exigeront un certain type de certification en matière de sécurité alimentaire. Dans l'industrie des jus de fruits, le développement le plus récent est la certification SGF⁴ qui vise à accroître la sécurité, la qualité et la concurrence loyale dans le secteur des jus de fruits par le biais de l'autorégulation industrielle.





PROGRAMME DE
COMPÉTITIVITÉ DE
L'AFRIQUE DE L'OUEST

**PROFILS
PAYS**

ZOOM SUR LE PAYS :

CÔTE D'IVOIRE



1. INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Démographie et territoire	
Population	25,7 millions
Superficie	322 463 km ²
Monnaie	Franc CFA (XOF)
Langues	Français (officiel), Agni, Baoule, Mande, Senofu

Commerce	
Principaux produits exportés	Cacao ; huiles et combustibles minéraux ; fruits et noix comestibles
Principaux produits importés	Huiles et combustibles minéraux ; céréales ; véhicules

Dynamisme économique	
PIB, nominal	58,8 milliards de dollars
Croissance du PIB (réel, 2014-2019)	7,4 %
IDE, flux entrants	1 milliard de dollars
Investissement privé intérieur brut	10,9 milliards de dollars

C'est la première économie, en termes de PIB, de l'Afrique de l'Ouest francophone, la troisième de toute la sous-région, derrière le Nigeria et le Ghana, et la huitième d'Afrique. Dans l'ensemble, l'environnement commercial de la Côte d'Ivoire a considérablement évolué au cours de la dernière décennie. Le fort dynamisme de l'économie, l'environnement politique et social de plus en plus stable, la convivialité du cadre juridique et réglementaire et la disponibilité d'intrants de qualité et à faible coût sont autant de facteurs clés qui font de la Côte d'Ivoire une destination favorable aux investissements étrangers.

Produits de vente de la production commercialisée en 2019.

7 t/ha

Rendement moyen.

+51 %

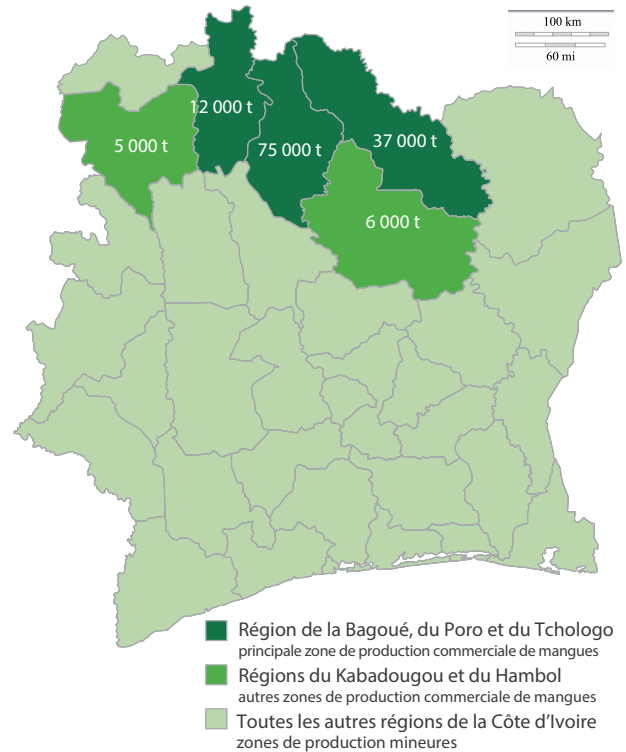
Croissance des exportations des mangues 2019 vs 2015.

150 000 t

Production de mangues.

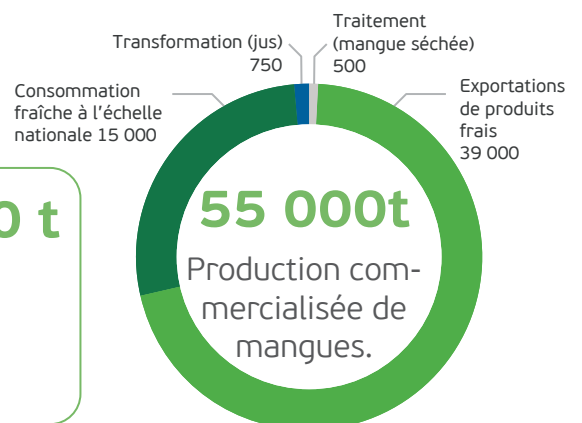
37 % de la production de mangues est commercialisée

2. PRODUCTION DE MANGUES PAR RÉGIONS



Source : Consultants, basé sur des entretiens avec l'industrie.

La Côte d'Ivoire est le plus grand exportateur de mangues en Afrique de l'Ouest. La culture de la mangue est répandue dans tout le pays, mais la production commerciale est concentrée dans les régions du Nord. Les quantités de mangues commercialisées en Côte d'Ivoire ont connu une croissance forte et continue des années 1990 à 2016. Les exportations de mangues ont été relativement stables au cours des dernières années.



Saison d'exportation (Mars-Avril) Saison de production (Mars-August)

Source : Consultant, sur la base des données de l'Office d'aide à la commercialisation des produits alimentaires (OCPV), des douanes et de l'industrie.

3. SWOT

Le secteur de la mangue en Côte d'Ivoire			
Forces			
PRODUCTION DE MANGUES : <ul style="list-style-type: none"> Conditions pédoclimatiques favorables Pépinières disponibles 	MANGUE FRAÎCHE : <ul style="list-style-type: none"> Demande élevée La mangue ivoirienne appréciée par rapport à celle d'autres origines Localisation et saisonnalité du marché européen 	MANGUE SÉCHÉE : <ul style="list-style-type: none"> Peut être conservé plus longtemps (12 et 18 mois), bon goût, vitamines et usages multiples Une demande d'exportation croissante 	JUS : <ul style="list-style-type: none"> Stockage à long terme Apprécié par la classe moyenne locale
Faiblesses			
PRODUCTION DE MANGUES : <ul style="list-style-type: none"> Pas de supervision technique Maladies Vergers vieillissants Faibles rendements La chaîne de valeurs 	MANGUE FRAÎCHE : <ul style="list-style-type: none"> Caractère saisonnier et courte saison d'exportation (deux mois) Faible qualification de la main-d'œuvre Mouches à fruits Exportations concentrées sur un marché (UE) 	MANGUE SÉCHÉE : <ul style="list-style-type: none"> Saisonnalité des matières premières et ; Maîtrise limitée du processus de séchage Absence de chambres froides pour le stockage Coûts d'investissement élevés Manque de techniciens et de pièces de rechange 	JUS : <ul style="list-style-type: none"> Saisonnalité Investissement élevé Rareté des travailleurs qualifiés Prix élevés pour les classes inférieures
Opportunités			
PRODUCTION DE MANGUES : <ul style="list-style-type: none"> Demande internationale croissante Secteur de la transformation en pleine expansion Augmentation du nombre d'entreprises exportatrices 	MANGUE FRAÎCHE : <ul style="list-style-type: none"> Matière première à faible coût Bonne demande Marchés émergents Quai aux fruits Infrastructures routières 	MANGUE SÉCHÉE : <ul style="list-style-type: none"> Demande internationale croissante Main-d'œuvre à faible coût Matière première disponible en grande quantité 	JUS : <ul style="list-style-type: none"> Consommation locale croissante de la part de la classe moyenne
Menaces			
PRODUCTION DE MANGUES : <ul style="list-style-type: none"> Spéculation Aucun traitement contre les mouches des fruits 	MANGUE FRAÎCHE : <ul style="list-style-type: none"> Installations de stockage limitées Absence de contrôle strict de la qualité Retard à l'exportation Contrat rigide 	MANGUE SÉCHÉE : <ul style="list-style-type: none"> Faible qualité du produit fini Défaut de qualité 	JUS : <ul style="list-style-type: none"> Prix élevés du produit fini

4. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

Traitement des mangues sèches	Conditionnement et exportation de la mangue fraîche	Transformation de la mangue fraîche en purée et en jus
<ul style="list-style-type: none"> Production importante avec traitement local non développé Mangues refusées à l'exportation Possibilité de diversification des fruits 	<ul style="list-style-type: none"> Tirer parti d'une bonne infrastructure Bonne appréciation de l'« Origine Côte d'Ivoire » sur les marchés européens 	<ul style="list-style-type: none"> Concurrence encore faible Diversité des fruits tropicaux disponibles Bon écosystème industriel et infrastructures d'exportation

5. CONTACTS

Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricoles (FIRCA)	Le FIRCA mobilise les ressources des secteurs agricoles, de l'État et des partenaires de développement pour financer les programmes de développement du secteur.	Tél. : (+225) 07 08 91 25 94 E-mail : info-cdg-fadci@firca.ci
Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI)	Le CEPICI accompagne les investisseurs dans toutes les étapes de leur investissement.	Tél. : +225 27 20 3 11400 Email:infos.cepici@cepici.ci

ZOOM SUR LE PAYS : SÉNÉGAL



1. INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Démographie et territoire	
Population	16,3 millions
Superficie	192 530 km ²
Monnaie	Franc CFA (XOF)
Langues	Français (officiel), Wolof, Mandinka, Jola (Diola), Pular, Serere

Commerce	
Principaux produits exportés	Huiles et combustibles minéraux, perles, pierres précieuses et métaux, poissons et crustacés
Principaux produits importés	Huiles et combustibles minéraux ; céréales ; véhicules

Dynamisme économique	
PIB, nominal	23,6 milliards de dollars US
Croissance du PIB (réel, 2014-2019)	6,4 %
IDE, flux entrants	4,2 milliards de dollars US
Investissement privé intérieur brut	5,8 milliards de dollars US

Le Sénégal est la 10^{ème} économie la plus compétitive d'Afrique et la 3^{ème} d'Afrique de l'Ouest, en grande partie grâce à ses institutions fortes et historiquement reconnues. La compétitivité et la capacité d'innovation de l'économie sénégalaise, la solidité et la stabilité du cadre institutionnel et juridique, ainsi que le climat des affaires contribuent à faire du pays une destination viable pour les investisseurs étrangers.

Produits de vente de la production commercialisée en 2019.

5 t/ha

Rendement moyen.

+10%

Croissance des exportations des mangues 2019 vs 2015.

130 000 t

Production de mangues.

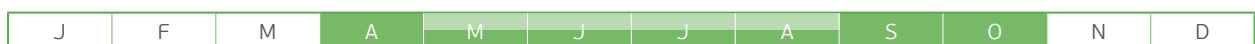
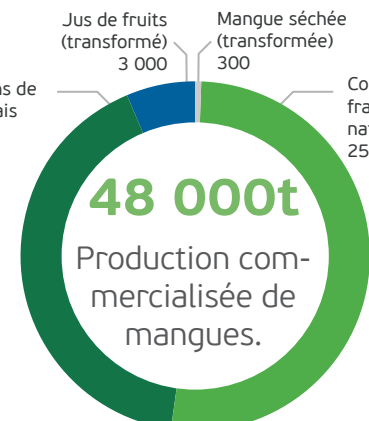
37% de la production de la mangue est commercialisée

Exportations de produits frais 20 000

Jus de fruits (transformé) 3 000

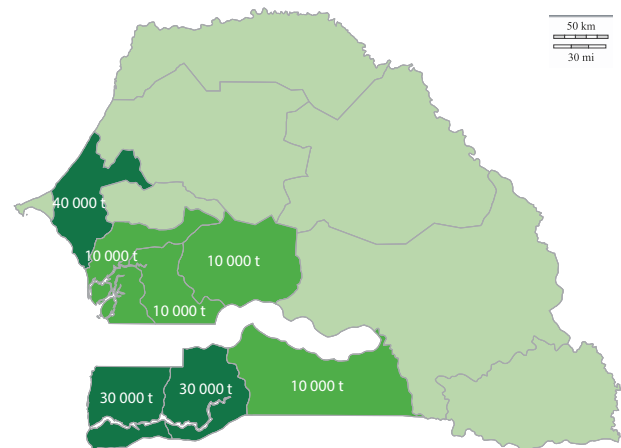
Mangue séchée (transformée) 300

Consommation fraîche à l'échelle nationale 25 000



Saison d'exportation (Mai-Aout) Saison de production (Avril-Octobre)

2. PRODUCTION DE MANGUES PAR RÉGIONS



- Région de Thiès, de Ziguinchor et de Sédhiou principale zone de production commerciale de mangues
- Régions de Fatick, de Kaolack, de Kaffrine et de Kolda autres zones de production commerciale de mangues
- Toutes les autres régions du Sénégal zones de production mineures

Source : Consultants, basé sur des entretiens avec l'industrie.

On estime que le secteur de la mangue génère un revenu direct pour 25 000 personnes au Sénégal. Les **petits exploitants** sont les plus nombreux. Ils possèdent 70 % des surfaces de mangues, et ces vergers à petite échelle font en moyenne 1 à 10 ha. Les **vergers intermédiaires** ont une superficie de mangues de 10 à 50 ha. Ce modèle se développe au Sénégal, car les exportateurs de mangues fraîches qui n'ont pas de plantations de mangues comptent sur eux pour s'approvisionner. Les **vergers commerciaux** sont gérés par des entreprises. Leur superficie est de plus de 50 ha de manguiers, avec des rendements atteignant 20 à 40 tonnes/ha.

3. SWOT

Le secteur de la mangue au Sénégal			
Forces			
PRODUCTION DE MANGUES :	MANGUE FRAÎCHE :	MANGUE SÉCHÉE :	JUS :
<ul style="list-style-type: none"> Période de production retardée par rapport aux autres pays producteurs Faible utilisation de produits chimiques Coopération entre producteurs et exportateurs 	<ul style="list-style-type: none"> Existence de centres de conditionnement Existence d'un laboratoire d'analyse certifié Mangue sénégalaise appréciée Fenêtre d'exportation favorable 	<ul style="list-style-type: none"> Variété locale en Casamance Expérience positive de certains entrepreneurs individuels Bonne conservation 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilité de sacs aseptiques toute l'année
Faiblesses			
PRODUCTION DE MANGUES :	MANGUE FRAÎCHE :	MANGUE SÉCHÉE :	JUS :
<ul style="list-style-type: none"> Vieux vergers (35 ans en moyenne) La plupart des vergers sont mal entretenus Pertes élevées Faible niveau de certification Aucune connaissance du marché 	<ul style="list-style-type: none"> Prix au producteur élevés Pertes élevées dans les centres de conditionnement Coûts logistiques élevés à Ziguinchor Faibles connexions sous-régionales 	<ul style="list-style-type: none"> Faible niveau de production et de consommation au niveau local Faible valorisation du sous-produit Kent le plus utilisé 	<ul style="list-style-type: none"> Manque de travailleurs qualifiés
Opportunités			
PRODUCTION DE MANGUES :	MANGUE FRAÎCHE :	MANGUE SÉCHÉE :	JUS :
<ul style="list-style-type: none"> Demande croissante de mangues fraîches Augmentation de la production de pulpe 	<ul style="list-style-type: none"> La demande croissante de produits biologiques n'est pas satisfaite au niveau des importateurs 	<ul style="list-style-type: none"> Innovation existante pour la transformation et la valorisation des sous-produits Industrie cosmétique en pleine croissance au Sénégal et demande internationale d'ingrédients naturels 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilité de créer un nouveau produit Innovation existante pour la transformation et la valorisation des sous-produits Une industrie cosmétique en pleine croissance
Menaces			
PRODUCTION DE MANGUES :	MANGUE FRAÎCHE :	MANGUE SÉCHÉE :	JUS :
<ul style="list-style-type: none"> Pression foncière Mouches à fruits 	<ul style="list-style-type: none"> Rejet 	<ul style="list-style-type: none"> Technologies mal utilisées et coûteuses (absence de stocks et mauvaise qualité) 	<ul style="list-style-type: none"> Prix élevés

4. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

Fourniture de services au secteur de la mangue	Transformation du jus de mangue en Casamance	Infrastructures à température contrôlée pour l'exportation de mangues fraîches
<ul style="list-style-type: none"> Croissance rapide entraînant une forte demande de services modernes tels que les pépinières, les systèmes d'arrosage, le greffage, l'élagage et les services de soins aux arbres 	<ul style="list-style-type: none"> Nouvelle Agropole au sud de Ziguinchor pour accueillir des usines de transformation de fruits et cibler particulièrement la chaîne de valeur de la mangue Améliorer les infrastructures d'exportation 	<ul style="list-style-type: none"> Demande stimulée par la croissance des exportations Possibilité d'assurer la liaison de la chaîne du froid entre les infrastructures d'exportation et les zones de production

5. CONTACTS

Agence Sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX)	Agence de soutien à l'exportation du Sénégal	Ndiassé Ngom Tél. : 773605596
Agence de Promotion de l'Investissement et des Grands Travaux (APIX)	Agence de soutien aux investissements au Sénégal	Tél. : (+221) 33 849 05 55 E-mail : infos@apix.sn Site web : http://investinsenegal.com

ZOOM SUR LE PAYS :

MALI



1. INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Démographie et territoire	
Population	19,7 millions
Superficie	1,2 million de km ²
Monnaie	Franc CFA (XOF)
Langues	Français (officiel), mandingue, soninké, bomu, bozo, dogon, peul et senufu, etc.

Commerce	
Principaux produits exportés	Perles, pierres et métaux précieux ; coton ; animaux vivants et produits de l'élevage
Principaux produits importés	Huiles et carburants minéraux ; véhicules ; machines et équipements électriques

Dynamisme économique	
PIB, nominal	17,5 milliards de dollars US
Croissance du PIB (réel, 2014-2019)	5,2 %
IDE, flux entrants	494 millions de dollars US
Investissement privé intérieur brut	3,9 milliards de dollars US

L'économie malienne a connu une trajectoire de croissance soutenue, avec des taux supérieurs à 5 % en moyenne sur la période 2016-20. Cela est dû en grande partie à un secteur agricole robuste et à un secteur minier florissant. La disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée et d'une énergie à un coût compétitif, le dynamisme de l'économie, les fortes incitations du gouvernement, la position centrale du commerce transfrontalier dans la sous-région et un système bancaire et financier sain et ouvert représentent des éléments clés de l'attractivité du Mali pour les capitaux étrangers à la recherche de destinations commerciales favorables en Afrique de l'Ouest.

Produits de vente de la production commercialisée en 2019.

5 t/ha

Rendement moyen.

+57%

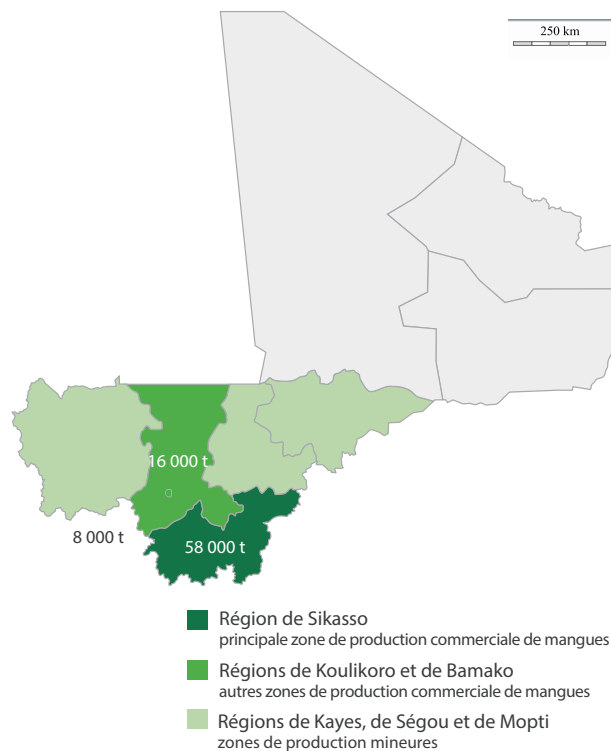
Croissance des exportations des mangues 2019 vs 2015.

350 000 t

Production de mangues.

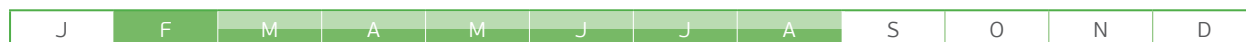
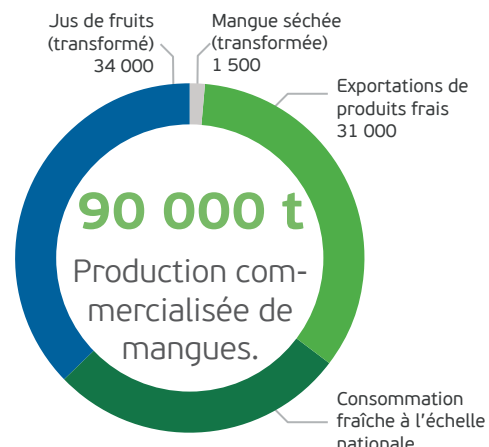
26 % de la production de la mangue est commercialisée

2. PRODUCTION DE MANGUES PAR RÉGIONS



Source : Consultants, basé sur des entretiens avec l'industrie.

La mangue est la plus grande culture fruitière au Mali, avec environ 100 000 hectares cultivés par plus de 5000 producteurs commerciaux de mangues. Les producteurs sont pour la plupart des **petits exploitants agricoles** aux cultures diversifiées, pour lesquels la mangue représente une source de revenus essentielle. Il n'existe qu'une poignée de **vergers commerciaux et professionnels**, de 20 à 100 ha, avec une forte densité de plantation de 400 arbres par hectare et une irrigation goutte-à-goutte dans certains cas.



Saison d'exportation (Mai-Août) Saison de production (Février-Août)

Source : Consultant, basé sur les données de l'Interprofession Malienne de la Mangue (IMF).

3. SWOT

Le secteur de la mangue au Mali	
Forces <ul style="list-style-type: none"> Conditions agro-écologiques favorables Situé stratégiquement avec (sept) voisins Membre de l'UEMOA, de la CEDEAO et de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) Marché national en expansion : la mangue est le principal fruit consommé par les consommateurs urbains et ruraux 	Faiblesses <ul style="list-style-type: none"> Faible niveau de formation pour les crèches Piètres infrastructures de transport vers l'intérieur Piètres infrastructures de transport vers l'extérieur Infrastructures de stockage inadéquates et manquantes Manque d'emballages adéquats et diversifiés Difficultés d'accès à un financement abordable et adapté
Opportunités <ul style="list-style-type: none"> Intensification potentielle des vergers de manguiers dans le cadre des fonds de protection du climat Potentiel de diversification des produits Adoption des énergies renouvelables Tirer pleinement parti de la loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA) pour pénétrer le marché américain La demande locale croissante de jus de mangue n'est actuellement pas satisfaite 	Menaces <ul style="list-style-type: none"> Vieillessement et destruction des vergers, et érosion des sols Manque d'éducation des agriculteurs La réputation de qualité de la mangue malienne n'est pas bonne Les normes européennes deviennent plus strictes en matière de sécurité alimentaire Instabilité politique

4. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

Production des mangues biologiques	Transformation de mangues biologiques	Stockage, transport, logistique et conditionnement
Production de mangues biologiques : les vergers de manguiers sont vieillissants, les terres sont accessibles et peu coûteuses et, dans de nombreuses zones de production, l'utilisation de produits chimiques est peu courante.	Transformation des mangues biologiques : les deux entreprises nationales de transformation ne sont pas en mesure de répondre à la forte demande et il y a de la place pour d'autres investisseurs dans ce secteur.	Stockage, transport, logistique et emballage : la plupart des matériaux d'emballage sont importés et les infrastructures d'emballage et d'exportation de la mangue fraîche sont encore insuffisantes par rapport à la production élevée et à la forte demande internationale.

5. CONTACTS

Interprofession Filière Mangue	Association nationale de la mangue	Moctar Fofana Tél. : +223 66 73 54 12
Agence pour la promotion des Investissements (API Mali)	Agence de soutien des investissements au Mali	Tél. : +223 20 22 95 25 E-mail : info@apimali.gov.ml Site web : https://apimali.gov.ml/

ZOOM SUR LE PAYS :

BURKINA FASO



1. INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Démographie et territoire	
Population	20,3 millions
Superficie	273 600 km ²
Monnaie	Franc CFA (XOF)
Langues	Français (officiel), Mossi, Mooré, Dioula, Peul, Fulfuldé, Gourmantché

Commerce	
Principaux produits exportés	Perles, pierres et métaux précieux ; coton ; fruits et noix comestibles
Principaux produits importés	Huiles et carburants minéraux ; véhicules ; matériel électrique

Dynamisme économique	
PIB, nominal	15,7 milliards de dollars US
Croissance du PIB (réel, 2014-2019)	6,2 %
IDE, flux entrants	208 millions de dollars US
Investissement privé intérieur brut	4,1 milliards de dollars US

L'économie du Burkina Faso s'est engagée dans une forte trajectoire de croissance. Au cours des cinq années précédant la pandémie à COVID-19, le taux de croissance était de 6,2 % en moyenne, le 4^e plus important en Afrique de l'Ouest et le 8^e en Afrique. Une forte croissance et un environnement macroéconomique stable dans le contexte général d'une amélioration de la qualité et de la sécurité des institutions sont des facteurs clés qui font du Burkina Faso l'une des destinations sous-régionales favorables aux investisseurs.

Produits de vente de la production commercialisée en 2019.

5-10 t/ha
Rendement moyen.

+56 %
Croissance des exportations des mangues 2019 vs 2015.

150 000 t
Production de mangues.

44 % de la production de la mangue est commercialisée

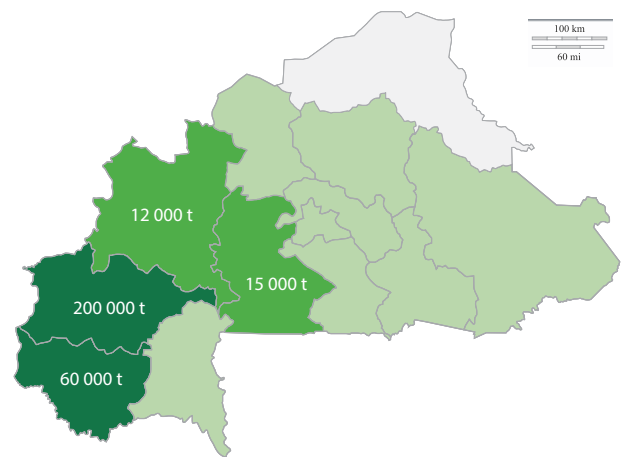


Saison de production (Février-Août)

Source : Consultant, basé sur des entretiens avec l'industrie et des statistiques douanières.

5 Bureau de Géographie du Burkina (BGB).

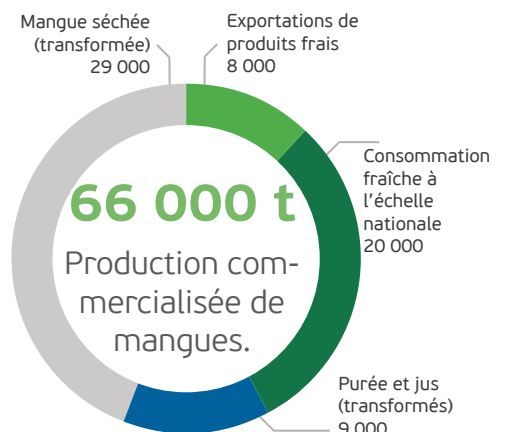
2. PRODUCTION DE MANGUES PAR RÉGIONS



- Régions des Hauts-Bassins et des Cascades principale zone de production commerciale de mangues
- Régions du Centre-Ouest et de la Boucle du Mouhoun autres zones de production commerciale de mangues
- Toutes les autres régions du Burkina, sauf la région du Sahel

Source : Consultant, basé sur des entretiens avec l'industrie et des statistiques douanières.

Selon l'Association Interprofessionnelle Mangue du Burkina (APROMAB), la filière mangue génère un chiffre d'affaires de plus de 15 milliards de francs CFA par an. La mangue reste **le premier fruit** au Burkina Faso et constitue 56 % de la production fruitière nationale.⁵ La production annuelle de mangues repose essentiellement sur les **petits producteurs** (15 000 à 20 000 agriculteurs). Un grand nombre de ces producteurs sont organisés en **coopératives** ou en associations de producteurs.



3. SWOT

Le secteur de la mangue au Burkina Faso	
Forces <ul style="list-style-type: none"> Bonne répartition de la production Secteur expérimenté dans les produits secs Un marché biologique en pleine croissance en Europe Présence de prestataires de services dans les différents domaines menés par les acteurs de la filière mangue 	Faiblesses <ul style="list-style-type: none"> Faible accès aux intrants et aux matériels agricoles Emballages coûteux et difficiles à trouver sur le marché Manque de connaissance du marché pour les mangues transformées Coût élevé de la logistique des exportations Manque de confiance entre les acteurs Très faible capacité institutionnelle et de gestion des organisations professionnelles Financement insuffisant du secteur
Opportunités <ul style="list-style-type: none"> Début de la structuration des prestataires de services Un marché biologique en pleine croissance en Europe Fort potentiel pour la certification biologique Ouverture des parties prenantes à l'expérimentation de nouvelles technologies 	Menaces <ul style="list-style-type: none"> Ravageurs et maladies (mouche des fruits et cochenille) Fluctuation des prix à la production Forte concurrence des exportations de mangues fraîches des autres pays d'Afrique de l'Ouest

4. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

Systèmes de production innovants	Valorisation dessous-produitset déchets de la mangue	Services d'équipement et de maintenance
Dans un contexte de dynamisme des exportations et du secteur de la transformation au Burkina Faso, l'investissement dans des modèles de production innovants avec une part d'autoproduction sur des vergers modernes et de grande taille et une part de maraîchage avec des petits exploitants dans un rayon de quelques dizaines de kilomètres autour de la plantation peut être un excellent investissement.	Avec la forte croissance de la transformation de la mangue au Burkina Faso, la quantité de déchets de mangue a rapidement augmenté. Les rejets, les pelures et les noyaux de mangues sont presque toujours évacués comme déchets, alors qu'ils pourraient être utilisés à des fins énergétiques dans un pays enclavé où le coût du carburant est élevé.	Fourniture d'équipements de transformation et de services d'entretien pour le secteur de la transformation en pleine expansion : alors que le secteur est déjà vaste et en pleine expansion, la plupart des équipements de transformation et des services d'entretien sont importés individuellement par chaque entreprise de transformation. La fourniture de ces équipements au niveau local pourrait être très lucrative.

5. CONTACTS

Agence pour la promotion des exportations (APEX)	Agence d'appui à l'exportation du Burkina Faso	Tél. : (+226) 25311300/01 E-mail : info@apexb.bf
Association Interprofessionnelle Mangue du Burkina (APROMAB)	Association nationale de la mangue	Tél. : (+226) 20 98 09 89 E-mail : apromaburkina@yahoo.fr



ZOOM SUR LE PAYS :

GHANA



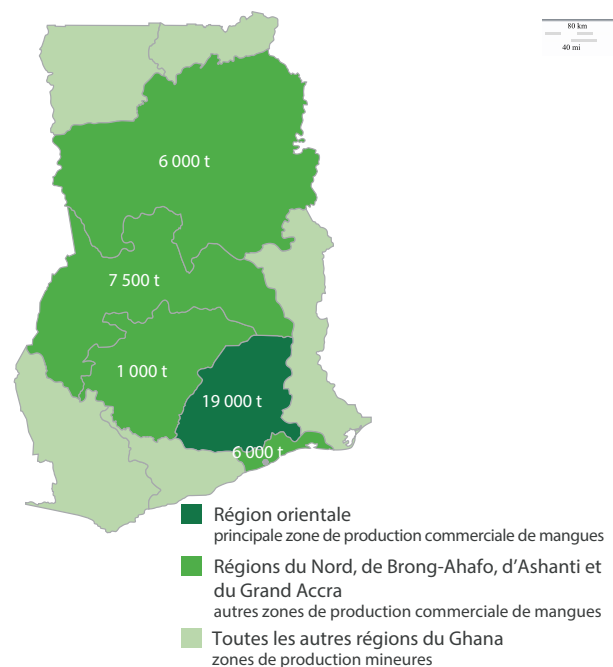
1. INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Démographie et territoire	
Population	30,4 millions
Superficie	227 540 km ²
Monnaie	Ghanaian Cedi GHS
Langues	Anglais (officiel), Akan, Ewe, Dagbani, Dangme

Commerce	
Principaux produits exportés	Perles, pierres et métaux précieux ; huiles et combustibles minéraux ; cacao
Principaux produits importés	Véhicules, machines et équipements électriques, céréales

Dynamisme économique	
PIB, nominal	67 milliards de dollars US
Croissance du PIB (réel, 2014-2019)	6,1 %
IDE, flux entrants	2,3 milliards de dollars US
Investissement privé intérieur brut	9,6 milliards de dollars US

2. PRODUCTION DE MANGUES PAR RÉGIONS



Source : Consultants, basé sur des entretiens avec l'industrie.

Le Ghana est l'économie la plus compétitive d'Afrique occidentale et la 8^{ème} d'Afrique. Cette performance est due à la solidité de ses institutions et à l'adoption la plus large des technologies de l'information et de la communication (TIC) en Afrique de l'Ouest, ainsi qu'à l'étendue de ses compétences et de sa capacité d'innovation. La qualité élevée et le faible coût de la main-d'œuvre et de l'énergie, ainsi que la convivialité et le dynamisme de l'environnement commercial, font du Ghana l'une des destinations africaines les plus favorables aux investisseurs étrangers.

La chaîne de valeur de la mangue est estimée à **28 millions de dollars**, ce qui représente 7 % du revenu total généré par l'industrie horticole. Environ 81 000 ha sont consacrés à la culture de la mangue au Ghana. Il existe environ 2 000 à 3 000 producteurs de mangues, et les **exploitations de taille moyenne** (12 à 40 ha) et les **exploitations commerciales** (plus de 40 ha) dominent la production.

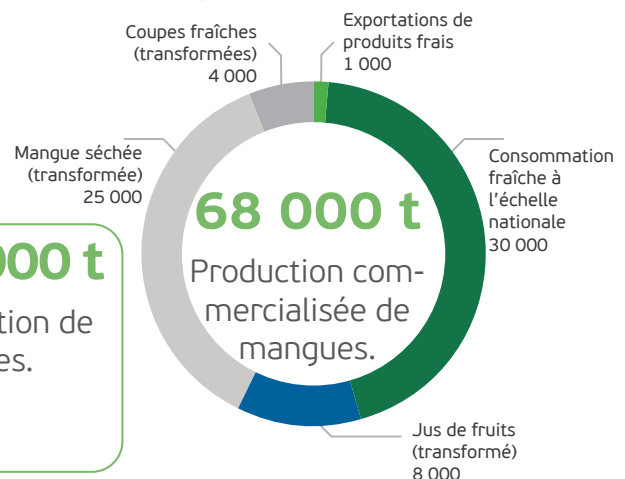
Produits de vente de la production commercialisée en 2019.

69 % de la production de la mangue est commercialisée

Rendement moyen des exploitations commerciales de mangues :
de 4 tonnes/ha (petites exploitations)
à 7 tonnes/ha (grandes exploitations)

+27 %
Croissance des exportations de mangues 2019 vs 2015.

99 000 t
Production de mangues.



Saison de production (Novembre est inclus pour la mangue du Sud)

Source : Consultants, basé sur des entretiens avec l'industrie.

3. SWOT

Le secteur de la mangue au Ghana	
Forces <ul style="list-style-type: none"> Des associations de producteurs et des organisations associatives fortes et l'Autorité de développement des cultures arboricoles (TCDA) qui coordonnent les activités liées à la mangue tant au niveau national que régional Les producteurs ont une bonne appréciation de la pertinence des bonnes pratiques agricoles et des certifications internationales Participation passée et actuelle des partenaires de développement La zone sud bénéficie de deux saisons de récolte 	Faiblesses <ul style="list-style-type: none"> Accès limité au financement de la production en raison des risques perçus et du caractère saisonnier de l'agriculture et des activités liées à l'agriculture Faible productivité Mauvaises pratiques post-récolte dans la manutention et le transport des fruits Difficulté pour les opérateurs de maintenir les certifications internationales en raison des coûts associés Forte dépendance à l'égard du soutien extérieur Irrigation insuffisante
Opportunités <ul style="list-style-type: none"> Le secteur compte des entreprises internationales de transformation des boissons bien établies Les importations de mangues de l'UE continuent de croître Les transformateurs de mangues et de fruits au Ghana sont toujours à la recherche de mangues à des fins de transformation Présence d'un centre de conditionnement communautaire 	Menaces <ul style="list-style-type: none"> Prévalence élevée de la maladie des taches noires bactériennes (BBS) Perte post-récolte due à des installations de stockage inadéquates

4. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

Production innovante de mangues en association avec d'autres cultures fruitières	Transformation des mangues et d'autres fruits	Culture de la mangue avec irrigation par goutte à goutte
<p>Une production innovante, avec des systèmes de cultures intercalaires incluant plusieurs fruits pour permettre une production continue tout au long de l'année et approvisionner le secteur de la transformation en plusieurs types de fruits.</p>	<p>Profitez de la croissance rapide du secteur de la transformation des fruits au Ghana en investissant dans la transformation de purée, de jus, de tranches ou de mangue séchée, complétée par des activités similaires avec d'autres fruits (entre autres, l'ananas, la noix de coco, la goyave, la papaye, le fruit de la passion et l'avocat). Le Ghana offre un écosystème agro-industriel attrayant.</p>	<p>Forte demande de mangues de la part du secteur de la transformation et faible offre pendant la basse saison (notamment février-mars et septembre-octobre). Grâce à l'irrigation au goutte-à-goutte et à l'induction florale, il est possible de produire des mangues en contre-saison dans la ceinture sèche du centre et du sud du Ghana. Cette production peut viser les transformateurs nationaux, mais aussi les marchés d'exportation de produits frais et les marchés nationaux de produits frais.</p>

5. CONTACTS

Association des producteurs et exportateurs de papayes et de mangues du Ghana (PAMPEAG)	Association nationale de la mangue	Bassam Aoun Tél. : +233 (0) 244 375 131 E-mail : bef_farmevelyn1991@yahoo.com
Autorité ghanéenne de promotion des exportations (GEPA)	Agence soutenant les exportations du Ghana	Tél. : + 233-302740909 E-mail : gepa@gepa.gov.gh



