

## Philippe Honomou,

représentant commercial de la Fédération nationale des planteurs de café de Guinée

# « Être attentif à ce qui se passe sur le marché mondial »

### Comment est née la Fédération ?

Auparavant, le café était une importante production en Guinée. Sous l'ancien Président Sékou Touré, la production avait quasiment disparu. C'est en 1988 qu'un programme de relance du café a démarré, surtout orienté vers la plantation de variétés améliorées. Soutenu par l'Agence française pour le développement, ce programme a mis en place des groupements de 12 à 15 membres. En 1993, date de naissance de la Fédération, on a commencé à faire de la commercialisation de café. Depuis cette date, chaque année, la fédération commercialise entre 200 et 500 tonnes. Ce n'est pas énorme par rapport à la production locale (25 000 t), mais cela suffit pour tirer les prix vers le haut. Quand les commerçants offrent un prix médiocre, on achète un peu plus cher et ils sont obligés de suivre.

La fédération compte près de 15 000 planteurs de café (environ 15% des planteurs de la région). Elle est structurée localement par des groupements regroupés en 105 zones puis en 5 unions sous préfectorales de planteurs de café (UPPC) regroupées dans la fédération. A chaque niveau, il y a des planteurs élus et responsables. Nous avons aussi quelques salariés, détachés de l'administration mais aussi contractuels (2 par unions et 2 au niveau de la fédération : un secrétaire général et un secrétaire). C'est nous qui choisissons le personnel détaché. Nous octroyons aussi des primes si leur travail nous convient.

### Comment êtes-vous devenu attaché commercial de la fédération ?

J'ai 37 ans. J'ai été à l'école jusqu'en terminale puis ai travaillé deux ans comme matelot. Ça marchait mal. En 1990, je suis rentré au village, à Gbaya près de Nzérékoré, où mon père avait des terres. J'ai commencé à plan-

ter du café et je faisais aussi le commerce de café avec le Sénégal. En 1993, je suis devenu gérant du magasin de la fédération à Nzérékoré, puis attaché commercial de la fédération à Conakry en 1994. Mais je continue mes cultures: j'ai 3 ha de café sélectionné et 3,5 ha de bas fonds.

### En quoi consiste votre travail ?

Je suis basé à Conakry pendant toute la campagne de commercialisation du café de décembre à juin. Mon premier rôle est d'informer la fédération et ses unions des prix du café sur le marché mondial et à Conakry, mais aussi sur les taux de change du dollar. Je communique toutes ces informations chaque jour car ça varie beaucoup. Ce qui permet à la fédération de mieux fixer ses prix d'achat et de contrer les commerçants locaux. Au début, l'information sur les prix mondiaux nous était rapportée par la structure d'appui au projet. Maintenant, nous nous débrouillons seuls : je consulte les revues (Marchés tropicaux), la radio... Je m'occupe aussi des contacts avec nos partenaires à Conakry (AFD, service de coopération, commerçants et exportateurs), en relation avec Sidiki Camara, le président de la fédération.

### Quels sont les principales préoccupations de la fédération ?

La première concerne la commercialisation du café par la route vers le Sénégal. Le gouvernement a décidé en 1997 de fermer la frontière terrestre pour l'écoulement du café vers le Sénégal pour contrôler les exportations via Conakry. Pour nous, cela diminue les opportunités de vente : les commerçants sénégalais qui venaient en Guinée forestière faisaient monter les prix. On estime à 3000 t le café exporté vers le Sénégal. Notre présence à la FIARA de Dakar nous a per-



mis d'aborder cette question avec le ministre de l'Agriculture du Sénégal et avec le CNCR. L'autre revendication concerne le taux d'intérêt des crédits de campagne pour l'entretien des plantations. Ce taux est actuellement à 24% par an et nous voudrions le voir baisser à 12%.

Il y a aussi la diversification des productions. Nous faisons aussi du palmier, de la banane, du riz, productions que la fédération devrait pouvoir également soutenir. Enfin, à moyen terme, nous avons en projet une unité de torréfaction pour valoriser la production de café de qualité que nous expérimentons et qui nous a donné 20 tonnes cette année. ■

*Entretien réalisé  
à la FIARA de Dakar  
par Denis Pesche*