

**INSTITUT NATIONAL AGRONOMIQUE EL- HARRACH- ALGER**  
DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIE RURALE  
THÈSE En vue de l'obtention du DIPLOME DE MAGISTER en sciences Agronomiques  
Spécialité : Economie Rurale Option : Développement Rural

# **LES EFFETS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR L'INDUSTRIE D'ANANAS AU GHANA**

**Réalisé et présenté par : Alhassan ABUBAKARI**  
**Directeur de thèse** : Mr. Slimane BEDRANI (Professeur agrégé  
2007

Devant le jury : **Président** :Mr. Foued CHEHAT (Maître de Conférences) **Examineur** :Melle.  
Fatima BRABEZ (Chargée de cours)



# Table des matières

Remerciements . .	5
Résumé . .	6
Abstract . .	7
INTRODUCTION GÉNÉRALE . .	8
I - OBJECTIF DU TRAVAIL . .	9
II - PLAN DE TRAVAIL . .	9
CHAPITRE I - BILAN DE LA LITTÉRATURE . .	11
I - INTRODUCTION . .	11
II-LA DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS ET LES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT . .	11
IV - PRODUCTION D'ANANAS AU GHANA . .	15
IV. 1 - CONDITIONS REQUISES POUR L'EXPORTATION D'ANANAS . .	16
IV.2-LES POLITIQUES COMMERCIALES INTERIEURE AFFECTANT L'EXPORTATION D'ANANAS AU GHANA . .	16
IV. 3 - IMPORTANCE DES POLITIQUES DE COMMERCE EXTÉRIEUR . .	18
V - CONCLUSION . .	20
CHAPITRE II -PROBLEMATIQUE ET METHODE . .	21
I - INTRODUCTION . .	21
II - PROBLÉMATIQUE . .	21
II. 1- HYPOTHÈSES . .	22
III- MATÉRIAUX ET MÉTHODES . .	22
III.1 - RÉGION D'ÉTUDE (GHANA) . .	23
III.2 - CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DU GHANA . .	24
III.3 - LES ZONES DE L'ÉTUDE . .	25
III. 4 - POPULATION ET TECHNIQUES D'ÉCHANTILLONNAGE . .	26
III.5 - METHODE DE COLLECTE DES DONNEES . .	28
III.6 - METHODE D'ANALYSE DES DONNEES. . .	29
III.7- CONCLUSION. . .	29
CHAPITRE III - RÉSULTATS ET DISCUSSIONS . .	30
I - INTRODUCTION . .	30
II -LES ACTIVITÉS DE PRODUCTION DES CULTIVATEURS D'ANANAS . .	32
III - POLITIQUE COMMERCIALE ET LES PERSPECTIVES D'EXPORTATION D'ANANAS. . .	38
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS . .	51
I - CONCLUSION GENERALE . .	51
II - LES DÉCOUVERTES EMPIRIQUES ET LES THÉORIES DE DÉVELOPPEMENT . .	52
III - LES RECOMMANDATIONS DES CONTRAINTES IDENTIFIÉES . .	54
BIBLIOGRAPHIE . .	58
OUVRAGES . .	58
REVUES ET ARTICLES . .	60
MÉMOIRES ET THÈSES . .	63
LES SOURCES INTERNET . .	63

<b>ANNEXES . .</b>	<b>64</b>
Annexe 1 : Le questionnaire pour les producteurs et exportateurs d'ananas . .	64
Annexe 2 : Questionnaire de Conseil Ghanéen de Promotion d'Exportation (CGPE), de la Société de financement d'exportation (SFE) et du Ministère de la nourriture et de l'agriculture (MOFA) . .	65
Annexe 3 : Le P.I.B. Réel et la Croissance Par Capta Réelle Du PIB (de 1970 à 2004) . .	67
Annexe 4 : La tendance des exportations d'ananas au Ghana . .	67
Annexe 5: Les objectifs des plantes de CGPE et les réalisations actuelles de SNTE, 1987-1992 . .	68
Annexe 6: Contribution des exportations non traditionnelles à la valeur totale d'exportation (FOB), 19984 – 1992a . .	68
Annexe 7: Production et Distribution d'ananas au Ghana . .	69

## Remerciements

Au terme de ce travail je tiens vivement à remercier le Professeur Monsieur Slimane BEDRANI pour avoir accepté de diriger ce travail et pour l'aide et les conseils qu'il m'a apporté tout au long de réalisation de ce travail.

Mes remerciements vont également à Monsieur Foued CHEHAT qui m'a fait l'honneur de présider le jury de cette thèse.

Que Mademoiselle Fatima BRABEZ trouve ici l'expression de mes vifs remerciements pour avoir accepté d'examiner ce travail.

J'adresse mes remerciements à tous les dirigeants, administrateur et membres des GEPC, MOFA, EFC qui ont accepté de répondre a nos interrogations.

Mes sincères remerciements vont aussi à ma famille et mes amis pour leur soutien moral et leur encouragement.

Je remercie également l'ensemble de personnel du Département d'économie rurale de l'INA.

En fin, que tous ceux qui ont de près ou de loin apporté leur aide et formuler leurs conseils tout au long de la réalisation de ce travail, trouve ici l'expression de ma profonde gratitude.

## Résumé

Ce travail étudie les effets de la politique intérieure et extérieure de l'industrie d'ananas au Ghana en s'appuyant sur l'exportation. Il nous montrera une vue d'ensemble sur le secteur non traditionnel d'exportation au Ghana, l'exportation d'ananas en particulier, son opération et également les problèmes auxquels les producteurs et exportateurs font face. D'une manière générale, l'étude traite les faillites des politiques des institutions telles que CGPE, CFE, MOFA etc. Ensuite il va essayer d'identifier les politiques de commerce intérieur et extérieurs affectant la croissance de l'exportation d'ananas au Ghana ainsi que le revenu des producteurs. Elle essaie en outre de faire comprendre si les revenus tirés de l'industrie d'ananas étant la plus grande entreprise d'exportation non traditionnelle peuvent amener une croissance positive et importante à l'avenir.

Les deux dernières décennies au Ghana ont été caractérisées par des efforts frénétiques du gouvernement pour ressusciter l'économie par intermédiaire des réformes de l'ajustement structurel recommandées et soutenues par les agences donatrices, en particulier la banque mondiale et les Fonds Monétaire International. Le secteur non traditionnel d'exportation a été accordé beaucoup d'importance dans le développement économique dû à la détérioration persistante en termes de commerce pour les exportations traditionnelles principales du pays telles que le cacao, le bois de construction, et les minerais (l'or, le diamant, la bauxite et le manganèse).

Cependant, malgré la grande espoir du gouvernement et du Conseil de promotion d'exportation du Ghana et des agences donatrices, le succès du secteur non traditionnel d'exportation (exportations d'ananas) est moyens, une situation qui exige plus de planification visionnaire stratégique et une formulation politique pour permettre le secteur d'atteindre son objectif.

Mots clés : filière ananas-Ghana, ajustement structurel, exportation non traditionnelle, politique commerciale.

## Abstract

The study examines the effects of domestic and foreign trade policies on pineapple exportation in Ghana. It shall also bring into focus the overview of the Ghana non-traditional export sector (pineapple), its performance, problems faced by the producers and exporters of the pineapple. It shall comprehensively discuss the policy dilemmas of institutions (GEPC, EFC, and MOFA) supporting the export diversification derives. Finally it seeks to identify the effects of domestic and foreign trade policies affecting pineapple exports growth and how it affects farmers' cash income.

The past two decades in Ghana has been characterised by frantic government efforts to resuscitate the economy through the structural adjustment reforms recommended and supported by donor agencies, particularly the World Bank and the International Monetary Fund. The non-traditional export sector has been accorded unparalleled attention in economic development due to persistent deterioration in terms of trade for the country's major traditional exports such as cocoa, timber and minerals like gold, diamond bauxite and manganese.

However, despite the high expectations of the government and the Ghana Export Promotion Council, the achievements of the non-traditional export sector (pineapple) has been moderate, a situation that demands more visionary strategic planning and policy formulation.

**Key words:** pineapple industry-Ghana, structural adjustment, non-traditional export, trade policies.

### خلاصة :

هذا العمل يدرس تأثير السياسة الداخلية والخارجية لصناعة الأناناس في غانا حيث أنها تركز على الصادرات. هذه الدراسة توضح لنا نظرة شاملة على القطاع الغير تقليدي لصادرات غانا. تصدير الأناناس بصفة خاصة ، مستعملاته و المشاكل التي يواجهها المنتجون والمصدرون بصفة عامة. هذه الدراسة تعالج إخفاقات السياسة في الهيئات مثل CGPE,

... MOFA CFE,

و بانفاني هذه الدراسة نحاول تشخيص سياسات التجارة الداخلية و الخارجية التي تسمح بنمو تصدير الأناناس في غانا و أيضا مردودات المنتجين. ومن ناحية أخرى توضح ما إذا كانت المردودات المستخرجة من صناعة الأناناس (بصفاتها اكبر مؤسسة للتصدير الغير تقليدي) يمكنها جذب نمو ايجابي و مهم في المستقبل. على مدى العشرين سنة الأخيرة في غانا خصصت بالجهد الفعال للحكومة لإحياء الاقتصاد بواسطة تعديلات ضبط البنبة المسجلة و المستمرة بالوكالات المنفقة، بالأخص البنك العالمي و صندوق النقد الدولي. القطاع الغير تقليدي منح انتباها كثيرا في التطور الاقتصادي بسبب إلتفاف أجل التجارة بالنسبة للتصدير التقليدي الأصلي للدولة مثل الكاكاو أخشاب البناء و المعادن الثمينة (الأذهب، الماس، البوكسيت و المنغنيز).

إلا أن رغم الأمل الكبير للحكومة و مجلس دفعة التصدير لغانا و الوكالات المنفقة و نجاح القطاع الغير تقليدي للتصدير (تصدير الأناناس) متوسط. هناك حالة تتطلب رؤى استراتيجيه و صياغة سياسية تسمح للقطاع بأدراك هدفه.

### الكلمات الأساسية:

ضبط البنبة، تصدير غير تقليدي ، سياسة تجارية

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

Durant les deux dernières décennies la production des fruits frais et des légumes pour exportation s'est accrue dans plusieurs pays subsahariens. Ces produits sont souvent appelés des cueillettes non traditionnelles d'exportation, pour mettre en valeur sur la hausse récente des exportations en comparaison avec les croissances des récoltes traditionnelles d'exportation comme le cacao, café et le coton (Tsutomu, 2004). La production des fruits et des légumes dans l'Afrique subsaharienne était surtout destinée aux marchés européens. « Les sources des fruits et des légumes pour les marchés européens ont changé géographiquement, il y a 40ans, de la frange méditerranéenne durant des années 1960 à l'est et au sud de l'Afrique après les années 1970s, et encore plus récemment à l'ouest de l'Afrique après les années 1980s » (Barret et Brown, 1996).

« L'augmentation d'exportation des fruits et des légumes de l'Afrique subsaharienne vers les marchés européens peut être attribuée à de nombre facteurs. Primo, l'augmentation de la demande des fruits frais et des légumes par des consommateurs européens particulièrement pendant l'hiver. Deuzio, la compétitivité prix des fournisseurs africains dont la position sur le marché dépend de leur coût de production. Les changements récents de la politique vers des stratégies plus libéralisées dans la plupart des pays africains ont aussi contribué à la croissance du secteur d'exportation » (Tsutomu, 2004). En outre, certains gouvernements africains tiennent à diversifier leur base d'exportation pour remédier leurs économies vulnérables qui dépendent largement de quelques récoltes traditionnelles d'exportation (Jaffee, 1992 ; Barrett et Brown, 1996 ; Stevens et Kennan, 2000).

Les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) et la politique de libération des marchés de ces dernières 20 années au Ghana ont transformé le secteur agricole de bien des façons. Pour ses exportations le Ghana a compté sur le cacao, l'or, le bois, ensemble desquels il tirait plus de 70% du revenu d'exportation (Yeboah, 2005). Cependant, après la baisse persistante des prix du cacao et de l'or pendant les années 1980s et 1990s, il y a eu le besoin urgent de diversifier la base ghanéenne d'exportation. Les efforts de diversifier la base d'exportation ont conduit à la promotion du bois, de l'aluminium, des produits maritimes, des produits horticoles, de l'ananas, du poivron, entre autres, généralement appelés produits non traditionnels d'exportation. (ISSER, 2002).

« Ces efforts de diversification ont reçu beaucoup de soutien de la Banque Mondiale et de l'USAID, ainsi l'ananas est depuis lors devenu la récolte agricole non traditionnelle d'exportation la plus importante » (Boslie et Muller, 2002). La production d'ananas a donné de l'emploi et du revenu aux populations dans des régions à ananas au Ghana, et ainsi son exportation a été déterminante pour minimiser l'émigration de la jeunesse vers les villes à la recherche de l'emploi. « Les sociétés coopératives que les agriculteurs ont fondées pour la production d'ananas ont été actives dans leurs projets de développement communautaires, finançant la construction des écoles et fournissant d'autres facilités de base » (FAO, 2004).

L'ananas, frais ou transformé, se trouve dans le monde entier. Au moins deux ananas sur cinq sont commercialisés sur le marché international ; ils sont vendus frais ou transformés : avec les jus et fruits cannés comptant environ 80% du total. L'ananas joue un rôle important dans des économies de beaucoup de pays. Le succès international est manifestement un résultat incontestable de l'utilisation de ce fruit pour la transformation



(Fruitrop, 2003). Le marché mondial de l'ananas est massivement adapté à l'exportation, 36% de la production mondiale d'ananas, soit cinq (5) millions sur 14 millions de tonnes sont commercialisés et exportés. Les produits transformés de l'ananas tels que les jus, dominent largement ce marché, constituant 80% du commerce. Cependant, le marché d'ananas frais a grandi rapidement. Les exportations d'ananas frais sont réparties entre les exportateurs de l'Amérique latine et de l'Afrique subsaharienne. Les deux marchés majeurs pour les importations sont ceux des Etats-Unis et de l'Union européenne (Daniélou et Ravry, 2005).

Sur le marché mondial, la production et la consommation d'ananas fait à l'heure actuelle à peu près 13.5 millions de tonnes métriques par année. Le commerce global d'ananas est de \$1,8 milliards par an en total. Les pays de l'Ouest Africain produisent à peu près 10% du total ou 1,35 million de tonnes métriques d'ananas chaque année. De ce total, 210 000 tonnes métriques sont exportées vers les marchés européens et les Etats-Unis. Les ananas constituent une grande opportunité pour l'Afrique de l'ouest, et le Ghana est bien placé pour tirer avantage de la croissance de la demande sur le marché européen. Les ananas font partie des nouvelles exportations championnes du Ghana, une des alternatives réussies aux marchés de bois, d'or, et de cacao qui ont traditionnellement fourni la plus grande partie du revenu ghanéen. Début 1980, le Ghana a exporté 2 000 tonnes d'ananas et des milliers de personnes, aujourd'hui, gagnent leur vie dans le secteur ananas ([www.technoserve.org](http://www.technoserve.org)).

## I - OBJECTIF DU TRAVAIL

Dans le cadre de cette thèse, une évaluation pour l'ensemble des producteurs et exportateurs d'ananas au Ghana n'est pas réalisable. Il a donc été décidé que cette évaluation serait faite pour un certain nombre de zones et de coopératives. Pour la pertinence de cette analyse, nous avons choisi 4 zones situées dans diverses régions et dans lesquels les producteurs ont des systèmes productifs également similaires. A travers cette étude notre but est d'identifier les effets de la politique Nationale et Internationale sur l'industrie ghanéenne d'ananas.

## II - PLAN DE TRAVAIL

La recherche est divisée en trois chapitres : Le chapitre 1 est composé de la revue documentaire se concentrant sur les théories du développement, la production d'ananas au Ghana, l'importance de la politique commerciale nationale et internationale, l'initiative de la politique nationale de soutien du secteur d'exportation non traditionnel, la politique nationale affectant l'exportation d'ananas au Ghana, les exigences de l'exportation. Le chapitre 2 est composé de l'énoncé du problème et exprime notre intérêt pour ce champ de recherche. Ce chapitre confirme notre question de recherche majeure pour vérifier l'hypothèse de l'étude. Le chapitre présente les méthodes et les matériaux utilisés pour la recherche et il éclaire les caractéristiques socio-économiques de la zone d'étude (Ghana), la collecte des données et les analyses. Les données premières en forme de questionnaire et des données secondaires de plusieurs unités ont été utilisées. Les données et les informations du conseil ghanéen pour la promotion des exportations, les exportateurs ghanéens d'ananas par fret naval, le FAO, l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC), l'unité de développement

horticole du département de service des cultures, le département des services vulgarisation agricole, et les services de réglementation et de protection des plantes du ministère de l'alimentation et de l'agriculture (MOFA) ont été consultés. Le chapitre 3 présente les résultats et discussions basés sur l'analyse des données obtenues de l'enquête et les données secondaires. Les résultats ont été interprétés par la méthode statistique descriptive en utilisant des pourcentages.

# CHAPITRE I - BILAN DE LA LITTÉRATURE

## I - INTRODUCTION

Les théories de commerce international montrent que le commerce peut être avantageux pour tout ceux qui y participent. Le commerce peut autoriser un choix plus étendu et des prix bas pour le consommateur et une haute rentabilité pour les pays qui y participent. Pour arriver à cela, la théorie du commerce international explique que chaque pays a des avantages particuliers ou des méthodes particulières qui peuvent être adoptés ou employés de manière sélective ou en combinaison pour acquérir une plus grande efficacité et de cette façon acquérir une plus grande prospérité économique. Cela nous invite à poser les questions suivantes :

Qu'est-ce que la littérature relève de la diversification des exportations ?

Quelle est la politique domestique et internationale du commerce gouvernant l'exportation d'ananas ?

Comment cette politique influe-t-elle sur l'exportation d'ananas au Ghana ?

Les questions ci-dessus sont primordiales pour évaluer les effets de la politique domestique et du commerce international sur l'exportation d'ananas. Qu'est-ce que la littérature empirique suggère ? L'utilisation de cet avantage ou l'adoption d'une voie particulière dépend entièrement des circonstances progrès à chaque pays.

## II-LA DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS ET LES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT

Le commerce et la politique commerciale sont considérés parmi les déterminants les plus importants de la performance économique, et cet avis est largement soutenu par la théorie et par l'évidence empirique. Cependant, à l'heure actuelle, la relation entre le commerce, la politique de commerciale et le développement économique est complexe, et l'information empirique n'est pas sans ambiguïté (Rodrik, 1999). Il est indiscutable que la performance de l'exportation a beaucoup d'importance sur le développement dans les pays en voie de développement. Les exportations doivent s'étendre suffisamment pour atteindre les objectifs raisonnables de développement dans de tels pays. Mais les exportations de produits primaires traditionnels ne semblent pas être suffisantes (Berge Daniel et al, 1994). Il est généralement admis que la performance d'exportation peut être profondément influencée par la politique du gouvernement, bien que la question de la politique et des instruments de cette politique qui est la plus important reste sans réponse. Dans le contexte africain subsaharien, dans lequel la plupart des pays sont économiquement impuissants, le commerce

et la politique commerciale convenables ont toujours été très importants pour la croissance et le développement.

Le commerce international a joué un rôle important dans le développement africain au XIXe et au XXe siècle et continuera sans doute d'en faire autant au XXIe siècle. L'échange international a créé l'opportunité pour plus de spécialisation, une capacité considérablement accrue à l'importation des biens et des services qui augmente de plus en plus la productivité. Nombreux sont ceux qui parlent du développement économique africain et d'autres pays à bas revenu, particulièrement les plus 'petits', comme dépendant du développement de l'exportation. Malheureusement le commerce et la politique qui y est liée doivent être construits dans un environnement économique international, lequel est hostile à beaucoup d'exportations traditionnelles africaines. Le facteur aggravant c'est que les marchés d'exportation traditionnels sont très instables, et durant ces dernières années l'instabilité sur le marché international s'est accrue. L'économie globale semble continuer d'être tumultueuse, situation qui a été connue durant les deux dernières décennies (Aryeete et Kanbur, 2005).

Export-led Growth (ELG<sup>1</sup>), est une stratégie avec la quelle l'exportation et le commerce international en général jouent un rôle important dans la croissance économique et le développement d'un pays. Il y a eu récemment un changement général vers la stratégie ELG au niveau mondial. Ce changement a été considéré comme étant dû aux bénéfices économiques potentiels, et cette stratégie s'accorde aux pays en voie de développement et aux pays développés.

Premièrement, la croissance des exportations devrait conduire à la croissance de la production, de l'emploi et de la consommation, ensemble qui conduirait à une hausse de la production d'un pays (Jung et Marshall, 1985). Pour que les firmes atteignent des économies d'échelle, il leur faut un secteur d'exportation actif élargi d'où des coûts unitaires réduits. Cela peut être attendu car un secteur d'exportation permet à un pays de faire des profits avec ces avantages comparatifs, en se spécialisant non seulement dans la production des produits qui utilisent intensivement ses facteurs abondants, mais aussi là où le prix par unité est le plus bas (Tyler, 1981). Cela conduit généralement à une répartition efficace des ressources. Cette efficacité est en suite mise en valeur par l'exposition à la concurrence internationale qui pousse les firmes à adopter une technologie moderne et à produire des produits de qualité qui satisferont la demande des consommateurs plus sophistiqués sur le marché international (Mayer, 1996).

Deuxièmement, le commerce peut bénéficier à un pays avec des externalités positives d'exportation qui conduisent à une productivité accrue et à la croissance économique (Bradford, 1994 ; Sengupta et Espana, 1994). Les pays qui se sont engagés dans le commerce sont d'ailleurs supposés être plus capable de répondre à des conditions externes non favorables et celles dû à la stratégie interne de développement (Balassa, 1984). Cependant on se demande toujours si la stratégie ELG sera aussi avantageuse pour des économies basées sur de petites ressources comme celles de l'Afrique subsaharienne. Certaines études empiriques indiquent que la croissance économique dans les pays du tiers monde ne résulte pas forcément de la diversification ou de la croissance des exportations. Cependant, les études sur les pays particuliers et sur un groupe(s) de pays donnent des résultats contradictoires (Addo, 1996).

La croissance ou la diversification des exportation et la croissance économique sont affectées par divers facteurs tels que les conditions politiques et économiques externes et

---

<sup>1</sup> 8 ELG ; *La Croissance due à l'Exportation*

domestiques, l'efficacité des institutions du secteur public et privé, les qualifications des entrepreneurs, l'état du marché d'exportation et importation et les progrès technologiques (Fosu, 1990; Truett, 1992; Ukpolo, 1994; Yaghmaian, 1995; Barrett et Brown, 1996).

« Plusieurs théories et stratégies, y compris celles du commerce international, ont été discutées dans les ouvrages de développement économique à partir de trois larges perspectives » (Conyers et Hills, 1990; Kirmani, 1995; Grant et Agnew, 1996). Chaque perspective est appropriée mais pas suffisante pour expliquer toutes les variations ou tendances dans le développement économique des pays en voie de développement. Les théoriciens dominants du développement économique et du commerce néoclassique maintiennent que le commerce international est l'axe principal au développement.

Alors, pour tirer parti de tous les profits du commerce, il faut qu'il y ait : une réduction des barrières commerciales, un mouvement international libre du capital, une diffusion des connaissances et des progrès techniques. « L'avantage comparatif, le principe de base sur lequel s'appuie le commerce international, exige la spécialisation dans la production du produit ayant le coût comparatif le plus bas pour chaque pays qui s'engage dans le commerce international. La spécialisation dans la production va augmenter la production mondiale ; de plus, si les pays échangent quelques quantités de marchandises spécialisées (basé sur les termes agréés et le rapport de coût comparatif), ils seront avantagés et nul ne sera désavantagé. L'origine de ce principe est dans les travaux de deux économistes, Adam Smith et Stuart Mills » (Yaghmaian, 1995).

Quelques avantages du bien-être de la libéralisation commerciale dans le contexte d'une compétition défectueuse ont été identifiés :

Un plus grand accès pour les consommateurs à des produits sur le marché intérieur dont les prix internationaux sont inférieurs à leurs prix internes.

Un accès à une plus grande variété de modèles pour les divers produits disponibles. L'expansion de la production dans les secteurs où les prix excèdent le coût marginal.

L'expansion de la production dans les secteurs soumis aux économies d'échelle,

Les effets positifs sur les termes de l'échange.

Les effets positifs sur la productivité (Ocampo, 1993; Kirmani, 1995).

Yaghmaian (1995) constate que 'le libre cours' pour la version d'offre de la théorie commerciale néoclassique invite les pays en voie de développement à se spécialiser dans la production et l'exportation des matières premières ou des produits de base en échange des produits finis des pays développés.

Une spécialisation adaptée à l'exportation, une stratégie de développement avec les caractéristiques des nouveaux pays industrialisés de la région Pacifique d'Asie, plus particulièrement Singapour, la Corée du sud, Taiwan et Hongkong, est liée au principe de l'avantage comparatif. Les partisans de cette stratégie soutiennent que les avantages viennent de la spécialisation dans la fabrication d'exportations à bas salaires et à travail intensif. Contrairement à cette opinion positive, Bello (1992) précise quelques faillites inhérentes dans le modèle de la spécialisation adaptée à l'exportation :

Les marchés d'exportation pouvaient devenir plus protectionnistes.

L'agriculture dans ces pays se fait éliminer, avec des implications sur la sécurité alimentaire.

Les conséquences écologiques de l'industrialisation ont atteint une proportion de crise.

La classe ouvrière n'accepte plus la légitimité du modèle et de sa répression associée au travail.

Le manque d'un secteur sophistiqué de haute technologie dans ces pays signifie qu'ils n'ont pas évité la grave dépendance vis-à-vis des économies plus avancées, particulièrement dans le cas du Japon.

On peut en tirer quelques leçons telles que l'utilité d'un rôle fortement interventionniste de l'Etat dans l'industrie, mais les perceptions générales du modèle exportateur d'industrialisation ne sont plus valides. Le rôle de l'Etat a toujours été un facteur majeur pour la croissance industrielle dans les 'nouveaux' pays industrialisés. Des investissements sélectifs et la libéralisation commerciale restrictive pour les importations ont été retenus pour soutenir et maintenir la stratégie d'industrialisation exportatrice.

Ocampo (1993) in Agosin et Tussie Eds pensent que la politique réparatrice offerte par le FMI et la banque mondiale aux pays en voie de développement dévie des mesures prises par les interventions des pays dits nouveaux à l'industrialisation dans le processus de développement économique. Les analystes déclarent en outre que la guerre des devises, l'abolition de la restriction sur les importations des produits des Etats-Unis, et la protection des technologies a miné la crédibilité du modèle de stratégie exportatrice.

La théorie de la dépendance établit un lien dans les pays en voie de développement avec le commerce international. Ce lien montre un rôle faible et subjugué des pays en voie de développement (états satellites) en comparaison avec le rôle impérialiste et exploiteur des pays développés (états métropoles). Les satellites sont perçus comme producteurs et exportateurs fondamentalement de produits de base, les métropoles à leur tour, comme les producteurs et les exportateurs des produits fabriqués. Dans ce rapport, qui a résulté de la colonisation et de l'impérialisme, des pays en voie de développement sont empêchés de créer le capital domestique nécessaire, l'esprit d'entreprise et les aptitudes technologiques requises pour la croissance économique et le développement (Todaro, 1989; Agosin et Tussie, 1993). Les théories de la dépendance soutiennent également que l'avantage comparatif dans le secteur de l'agriculture, du textile et de l'habillement n'a pas été entièrement réalisé en raison des barrières commerciales imposées par les métropoles. De plus, les théoriciens soutiennent que la théorie commerciale néoclassique n'explique pas convenablement comment les termes de l'échange défavorables et les balances de paiements empêchent la croissance économique des pays du tiers monde (Rodney, 1989).

Une littérature plus récente sur le commerce international indique que la formulation des théories commerciales concernant les pays en voie de développement devrait tenir compte des caractéristiques principales du marché imparfait dans lequel ils entretiennent des relations commerciales. Ces caractéristiques comprennent ;

La dominance technologique et le protectionnisme accentué par les pays développés.

La montée en puissance et en influence de diverses firmes multinationales.

La production de produits de remplacement synthétiques pour les produits de base traditionnels des pays en voie de développement.

La fuite des capitaux des pays sous développés vers les pays développés (Owusu Sekyere, 1992; Wong et Kirmani, 1995; Yeates, 1995).

Des distorsions des méthodes de production domestiques dues principalement à des influences externes telles que la baisse des prix de marchandises, les taux du change défavorables, et les restrictions à l'exportation ont été citées comme des raisons favorisant le commerce entre les pays en voie de développement (commerce dit 'sud-sud'). Ces raisons

justifient les interventions des gouvernements pour restructurer les modèles de production et pour orienter les primes de rendement institutionnelles vers des unités de production spécifiques. « Le 'commerce sud-sud' présente des moyens d'apprentissage par la pratique, des exigences technologiques partagées et des avantages de la technologie appropriée censément incorporés dans les moyens de production produits par les pays en voie de développement » (Todaro 1989; Agosin et Tussie, 1993).

Les théoriciens médiateurs de l'Etat soulignent le fait que les deux théories néoclassique et de dépendance n'expliquent pas très bien la situation des pays en voie de développement. Ils maintiennent que les facteurs contextuels locaux sont très décisifs pour comprendre les variations de la performance économique. Les capacités administratives, les idéologies et les pratiques politiques, la perception de la crise et des faillites économique, l'autonomie technocratique, et la puissance exercée par les fonctionnaires publics, voilà les facteurs importants qui expliquent les variations de la performance économique. Ces facteurs expliquent les différences même entre les pays qui étaient par le passé sous la même suprématie coloniale (Grant et Agnew, 1996 ; Mohan, 1996).

En outre que si le terme développement économique doit avoir une signification analytique dans les pays en voie de développement, on doit lui reprocher la possibilité de stagnation ou affaiblissement politique. La croissance économique exige des changements de base de l'attitude et un climat politique favorable et stable.

Cependant, un contre- argument est opposé : une grande partie des faillites politiques internes dans les pays en voie de développement ont des racines coloniales. « En fait, beaucoup de pays en voie de développement n'ont jamais vraiment été politiquement et économiquement indépendants dans leurs efforts de développement : l'intervention, la dictature et l'exploitation étrangères les ont déroutés » (Mohan, 1996; Ould-Mey, 1994).

## IV - PRODUCTION D'ANANAS AU GHANA

Selon le bulletin de l'investissement du MOFA (1997), l'ananas est composé de deux espèces importantes en commerce qui sont le Smooth Cayenne et le Sugar loaf. Cependant, le Smooth Cayenne qui contient un niveau bas de sucre et plus de fruit est plus connu et on le cultive sur une grande échelle pour l'exportation et il se vend sur forme des fruits frais et de jus frais sur le marché local.

Les régions de grande production au Ghana sont les régions de Greater Accra, les régions centrales et orientales (Seini, 2002). En plus d'avoir un environnement biophysique idéal, ces régions offrent aussi un avantage de proximité aux ports (aérien et naval), et aux centres urbains et zones industrielles. Les parties principales utilisées pour planter les ananas sont : des rejets, des cimes, entre autres qu'on peut obtenir chez les agriculteurs privés. Les matériaux préférés sont les rejets car ils offrent une plus grande uniformité de taille et de développement de champ et il lui faut 12 à 18 mois pour mûrir. La majorité des plantations d'ananas sont de type pluvial, mais les champs irrigués deviennent de plus en plus populaires. Les conditions préférées des agriculteurs d'ananas sont les précipitations moyennes variant de 1000 à 1800mm par an, les températures variant de 25° à 35°C, un pH de 4.5 à 5 et un sol sableux, léger, argileux, et terreux.

Les produits agro chimiques et les engrais chimiques ou organiques sont disponibles chez les distributeurs privés dans tout le pays. Les investisseurs peuvent importer leurs

propres produits chimiques authentifiés comme étant sans danger pour l'environnement. La plupart des ananas du Ghana sont produits à petite échelle. TechnoServe (2004) croit que si ces agriculteurs améliorent la qualité, l'industrie d'ananas deviendrait ensuite un générateur majeur de revenu et de devises étrangères pour le Ghana et un conducteur important de la croissance économique rurale.

### IV. 1 - CONDITIONS REQUISES POUR L'EXPORTATION D'ANANAS

---

L'évaluation et l'emballage sont importants pour le marché d'exportation. Les critères pour l'évaluation de la qualité incluent la couleur, la taille et le goût. Après la récolte, les fruits pour l'exportation doivent être emballés et transportés rapidement à l'entrepôt dans des cartons aérés.

Environ 6 à 8 fruits peuvent être mis dans un carton et transportés à l'entrepôt, à l'aéroport ou au port maritime avec les véhicules qui assurent le minimum d'écrasements des fruits. Un certain nombre de facteurs influencent la fraîcheur des fruits à leur arrivée à destination (outre-mer). Par conséquent, pour assurer la fraîcheur des fruits, les exportateurs doivent observer les précautions suivantes : une récolte surveillée, départ opportun, emballage soigneux (chargement et empilement), réglage de température de pré rafraîchissement à la réfrigération avec une ventilation suffisante, éviter l'emballage des fruits d'ananas dans la proximité immédiate de marchandises fortement parfumées de sorte que les fruits ne prennent pas la saveur de ces marchandises.

« La réfrigération immédiate de l'ananas pour un stockage à long terme est très importante » (MOFA, 1997). De préférence, les véhicules qui transportent l'ananas des fermes à l'entrepôt et à l'aéroport ou au port maritime doivent avoir les compartiments frigorifiés. Le pré rafraîchissement est nécessaire pour garder la fraîcheur des fruits qui se maintient à une bonne température à bord de 7°C à 10°C durant l'expédition, cela dépend du temps de stockage nécessaire et de la maturité du fruit. Les fruits, en dessous de ces températures, risquent d'être endommagés par le froid. Il faut que les fruits crus soient entre 10° et 13°C. La durée maximum des fruits maintenus dans de bonnes conditions est de 4 semaines.

### IV.2-LES POLITIQUES COMMERCIALES INTERIEURE AFFECTANT L'EXPORTATION D'ANANAS AU GHANA

---

La concentration du marché (spécialisation et qualité) est l'une des politiques domestiques affectant les exportations d'ananas du Ghana. La concentration porte sur la variété d'ananas qu'il (le Ghana) exporte, le Ghana en a ayant plusieurs. Par rapport à la concentration du produit, le problème c'est que les exportateurs ghanéens d'ananas sont fortement dépendants de Smooth Cayenne<sup>2</sup> et dans une moindre mesure de Sugar loaf. Cependant, ces variétés sont actuellement faiblement demandées sur le marché d'exportation. Ceci est le résultat du problème de marketing et de la faible demande des variétés traditionnelles selon les bulletins de faits du CGPE. La variété qui a connaît une forte demande est celle de MD2.

---

<sup>2</sup> Smooth Cayenne, Sugar Loaf, Queen MD, ce sont des différentes espèces (variétés) d'ananas parmi d'autres au Ghana, celles-ci apparaissent plus souvent car elles sont exportables.



La forte dépendance vis-à-vis du climat et les installations insuffisantes pour l'irrigation signifie qu'une mauvaise saison pourrait avoir un effet dramatique sur les chiffres d'exportation. Il n'y a pas de valeur ajoutée sinon, elle est très faible. Ceci signifie que sur le marché le Ghana ne peut concurrencer qu'avec les produits bruts ou les produits semi manufacturés. Le commerce est gouverné donc à un degré considérable par les prix des produits. Puisque le Ghana échange les produits bruts, il est soumis à des éléments exogènes indépendants de sa volonté. L'élévation et la chute de prix des matières premières rendent le Ghana vulnérable à la pression extérieure. La nature non diversifiée de ses produits signifie que le Ghana a très peu de marchés sur lesquels il peut exporter. Les exportations du Ghana ne vont encore une fois qu'à quelques pays. Une demande en baisse dans ces pays signifie une baisse considérable des revenus d'exportation pour le Ghana. Puisque beaucoup de ces pays sont technologiquement avancés et qu'ils possèdent un niveau de vie plus élevé, les produits à forte valeur ajoutée du Ghana auront une difficulté à percer ces marchés.

Addo (1996) a parlé de l'insuffisance de financement institutionnel comme étant une autre politique domestique. Les agences du gouvernement (CGPE, MOFA, et EFC) responsables pour le fonctionnement régulier des SNTS sont mal financées. Les contraintes financières de ces agences amènent au problème des normes, des exigences d'exportation et les manques de connaissances des agriculteurs. Un autre facteur important est le milieu de concurrence (la technologie moderne). Certains des exportateurs n'ont pas assez de connaissances des techniques modernes d'emballage. Ceci a comme conséquence des dommages pour les produits emballés en mer et leur rejet ultérieur par les consommateurs européens. En raison de ceci, Ghana n'a pas pu concurrencer les pays plus développés. Ceci a moulé la composition des exportations du Ghana au cours des années. Les pays développés ont un avantage concurrentiel lié à la technologie, aux finances et à la main-d'oeuvre habile exigées pour l'échange.

Le commerce d'ananas est touché par la politique du gouvernement sur les normes. Le secteur de services de vulgarisation n'a pas été correctement constitué pour former les agriculteurs sur les normes appropriées exigées par les marchés internationaux. La maturation et le mûrissement forcés exigent l'utilisation des produits chimiques.

Il y a des modèles concernant le niveau du résidu des produits chimiques dans un produit, il s'appelle le Niveau Maximum de Résidu (NMR). Le NMR est le niveau maximal de résidu de produit chimique dans un fruit considéré inoffensif pour la consommation. Souvent les producteurs dépassent le standard de NMR durant l'exercice de la maturation et le mûrissement forcés d'ananas.

Une autre politique domestique qui empêche développement de la production d'ananas est celle du libre-échange. L'introduction de la politique de libre-échange permet aux pays voisins de déverser des flots d'ananas de bonne qualité et moins coûteux dans les marchés ghanéens. Cela a un effet négatif sur la demande d'ananas produits au Ghana d'où le revenu et la capacité des agriculteurs ghanéens est gravement touchée. Alors que les agriculteurs étrangers reçoivent les subventions de la part de leurs gouvernements respectifs, cette politique est quasi inexistante pour les agriculteurs ghanéens ; en conséquence, ils sont incapables de produire moins cher. Ceci entraîne le rationnement chimique d'où des produits de mauvaise qualité ce qui les rend incapables de concurrencer sur le marché domestique comme sur le marché étranger.

Stanton (2000) a identifié la production à petite échelle comme étant un facteur majeur des challenges qui se posent aux producteurs ruraux ; il suggère alors que la formation des coopératives est l'un des moyens pour surmonter ce problème. Le résultat de contrainte

de crédit c'est que il finit par ne pas être capable de satisfaire la demande des industriels. Durant la période de forte demande, les producteurs /exportateurs sont peu fiables ; souvent ils ignorent leurs engagements envers les exportateurs habituels et vendent à d'autres exportateurs qui leur offrent des prix élevés. Ce scénario rend difficile pour les exportateurs de s'engager dans de contrats à long terme avec les clients européens. En outre, la qualité des fruits des producteurs aux exportateurs ne peut pas toujours être garantie car les exportateurs n'ont aucune connaissance des pratiques agronomiques et culturelles appliquer aux fruits pour atteindre les normes des marchés internationaux. Ces pratiques s'étendent des niveaux de pesticides, des niveaux de sucre, de la forme et de l'emballage. Les agriculteurs devraient se conformer aux accords sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (les SPS dans le contexte de l'OMC).

En outre, la politique du gouvernement ghanéen pour le commerce d'exportation est celle des priorités politiques : le problème de réseaux de communication dans des régions à ananas. Les régions principales de production sont les régions centrales et orientales du Ghana. Les routes d'accès dans ces régions de production ne sont pas dans les meilleures des conditions. Ceci va entraîner des dommages pour les récoltes en cours de route, donc, une augmentation des pertes. En raison des manoeuvres politiques et de la lutte pour s'accrocher au pouvoir, la politique du gouvernement privilège le développement sur des secteurs où il a un mandat massif.

La politique d'imposition des taxes indirectes affecte la productivité des agriculteurs dans les marchés domestiques. L'élévation des prix du carburant affecte gravement le coût des machines et du transport. Les charges fiscales sur les pièces détachées des machines sont payées indirectement par les agriculteurs en termes de tarif pour le convoyage de leur marchandise vers les marchés locaux.

### **IV. 3 - IMPORTANCE DES POLITIQUES DE COMMERCE EXTÉRIEUR**

---

Pendant les deux dernières décennies, les pays en voie de développement ont réalisé une croissance comparativement significative de leurs exportations de fruits et de produits végétaux, frais et transformés et aujourd'hui ces produits représentent 21% de toutes les exportations agro-alimentaires des pays du tiers monde (Diop et Jaffee, 2005 ; Jaffee et Masakure, 2005). L'importation mondiale des fruits frais et des légumes frais des pays en voie de développement a augmenté de \$8.98 milliards entre 1980 et 1981 à \$23.88 milliards entre 2000 et 2001. Par rapport aux produits frais, les exportations des pays en voie de développement ont augmenté plus que celles des fruits tropicaux traditionnels (les ananas et les bananes) et des légumes tempérés hors saison dans le but d'y inclure une grande variété d'articles.

Ce commerce a été stimulé par des revenus élevés ; le changement des structures démographiques augmente la demande du consommateur pour la variété de produit frais, pour la fraîcheur et la salubrité et pour la disponibilité toute l'année. Il a été facilité par une réduction de tarifs douaniers, par les accords d'accès préférentiels spéciaux et également par les améliorations de production et technologies après récolte et de logistique internationale en chaîne de froide.

« Cependant le marché et le contexte réglementaire de ce commerce changent rapidement de manière à mettre la barre haute pour des nouveaux débutants et font de nouveaux défis et pressions sur les fournisseurs existants des pays en voie de développement » (Jaffee et Masakure, 2005). Byrne (2004) a observé qu'il est important

pour l'Union Européenne de dialoguer avec les pays en voie de développement puisque les normes sanitaires élevées des marchés européens continuent à les empêcher d'échanger favorablement.

Les règlements sanitaires et phytosanitaires (SPS) imposés par les pays industrialisés, réduisent considérablement les opportunités d'exportation des pays en voie de développement (Wiig et Kolstad, 2005). Ceci est particulièrement vrai par rapport à la fourniture des légumes frais aux marchés de l'Union Européenne. Les consommateurs européens sont très concernés par la prévention alimentaire et aussi par les conditions éthiques et environnementales dans lesquelles on produit et distribue la nourriture. Les alarmes alimentaires récentes et d'autres événements du genre pendant la décennie dernière ont augmenté la méfiance de beaucoup de consommateurs européens en ce qui concerne la sécurité de leur nourriture. Cela a provoqué ainsi des soucis sur la crédibilité et l'efficacité des systèmes réglementaires de prévention alimentaire. La commission de l'Union Européen, les pays et gouvernement concernés ainsi que les firmes principales ont répondu à ces soucis en renforçant et élargissant le déploiement des produits et normes de processus, en changeant les réglementations, en rehaussant les mesures d'exécution réglementaires ou en utilisant le code de pratique privé. Ces développements ont relevé l'intérêt parmi les pays industrialisés à encourager l'échange avec ces pays. Beaucoup d'attention a été attribuée aux problèmes potentiels et les barrières associées à l'effort pour renforcer et harmoniser la prévention alimentaire officielle et aussi pour les normes connexes de l'UE (Chan et King, 2000 ; Buurma et al. 2001). Comparativement, moins d'attention a été attribuée aux normes privées en développement et aux réactions potentielles des fournisseurs des pays en voie de développement devant des telles normes (Dolan et al, 1999 ; Dolan et Humphery, 2000).

Il y a plusieurs politiques de commerce extérieur qui affectent les exportations d'ananas des pays en voie de développement comprenant le Ghana. D'après Jaffee (2003), certains des développements les plus importants qui ont un impact sur le commerce de produits frais incluent :

Le changement de responsabilité de maîtrise de la prévention alimentaire de MOFA et leur transfert au ministre de la santé et de la consommation, et ensuite la création des agences consultatives de prévention alimentaire spécialisées et indépendantes.

Le passage et la consolidation ultérieure de la législation fixant le règlement de l'hygiène alimentaire, comprenant les obligations pour les firmes de mettre en œuvre un système qui garantisse la traçabilité des produits et des matières premières choisis.

Une initiative de l'U.E pour appliquer un critère fort pour la santé et l'environnement au contrôle et à l'enregistrement des produits chimiques agricoles, pour produire les niveaux tolérants des résidus de pesticides dans les aliments, et pour renforcer également la surveillance et l'exécution de ces règles.

Une initiative de l'U.E pour des mesures protectrices harmonisées et renforcées contre l'introduction des maladies des plantes.

Les règles pour des arrangements de contrôle de qualité renforcés et puis harmonisés des fruits, des légumes et d'autres produits..

La politique agricole commune de l'Union Européenne qui subventionne les frais de production des agriculteurs européens à un impact négatif sur les pays en voie de développement, le Ghana y compris.

Les agriculteurs européens sont capables de produire des produits de qualité et de réduire les frais. Ceci rend les produits des pays sous développés moins concurrentiels dans les marchés domestiques comme dans les marchés étrangers.

Les producteurs d'ananas ne bénéficient pas de telles subventions et par conséquent, les frais de production sont très élevés et il y a moins de produits de qualité en raison du rationnement des intrants (Nyanteng et Seini, 2002). D'ailleurs, les politiques protectionnistes parfois introduites par l'U.E pour protéger leurs agriculteurs en utilisant le système de contingents pour les nations en voie de développement sont un autre facteur limitant la production d'ananas.

Parfois, les agriculteurs des pays sous développés sont malheureux car ils ne peuvent pas exporter leurs produits sur le marché européen à cause de ce système de contingents. Ceci détruit l'industrie d'ananas car le surplus n'est pas demandé dans les marchés locaux à cause de l'afflux des produits de grande qualité et moins chers des marchés étrangers. De fait des frais de transport très élevés, les exportateurs du Ghana ne sont pas capables d'égaliser les prix des produits des autres pays.

## V - CONCLUSION

Le chapitre ci-dessus donne une vue d'ensemble sur le commerce international et ses avantages associés. Diverses théories de développement et leur application expliquent le sujet. Les politiques commerciales domestiques du Ghana qui affectent des exportations d'ananas, les politiques internationales ont un impact sur les exportations d'ananas et les conditions d'exportation de l'ananas.

# CHAPITRE II -PROBLEMATIQUE ET METHODE

## I - INTRODUCTION

Ce chapitre se concentre sur la façon dont l'étude a été effectuée et souligne le domaine et la méthode a été utilisée pour la collecte des données et des analyses. L'accent est aussi mis sur les caractéristiques socio-économiques dans la zone d'étude (Ghana) et il énonce les raisons de notre intérêt pour ce champ d'étude, la question principale et l'hypothèse de l'étude.

Le chapitre décrit les techniques/procédures d'échantillonnage et present des instruments utilisés pour la collecte des données sur le terrain. Il y a également une carte de Ghana montrant la localisation du Ghana aussi bien que les régions de production d'ananas où l'étude a été effectuée. L'étude a été effectuée dans quatre districts de quatre régions sur cinq du Ghana où ananas est produite. La recherche a été effectuée entre le 20 novembre 2005 et le 10 Avril 2006.

## II - PROBLÉMATIQUE

Le Commerce peut être un moteur pour le développement susceptible de sortir des millions de gens de la pauvreté, mais beaucoup de pays en voie de développement ont beaucoup de contraintes qui les empêchent de participer dans le système de commerce global (mondial). « La politique nationale et internationale est identifiée comme la source d'altérations des marchés et affectent la croissance de la production commerciale. Ces politiques sont étroitement liée : le changement de l'un a des répercutions sur l'accomplissement des buts de l'autre. La politique commerciale en influençant directement les importations et les exportations, agit sur le prix intérieur et le revenu; et la politique de production en changeant de production et de prix peut affecter la capacité d'un pays à rivaliser sur le marché au niveau mondial » (Nelson et al, 2005).

En vue de la nécessité urgente pour le Ghana de diversifier sa base à l'exportation suite à la baisse constante des prix de la récolte traditionnelle exportable par exemple la cacao et le bois, et la nécessité d'élever le revenu et d'améliorer le bien être des membres de la communauté avec la possibilité de produire des bien non traditionnelles exportables comme l'ananas, le gouvernement ghanéen a donc proposé et exécuté une politique pour aider les agriculteurs ghanéens à entrer dans la production d'ananas qui est une récolte exportable avec une forte demande sur le marché européen (Yeboah, 2005). Cette vision du gouvernement a été payante. Ainsi, l'ananas est devenu la récolte non traditionnelle d'exportation la plus importante. En raison de l'importance des exportations dans l'économie ghanéenne, le secteur a reçu depuis lors beaucoup de soutien de la banque mondiale,

l'USAID<sup>3</sup>, et le Fonds Monétaire International (FMI). La filière a connu une croissance appréciable en termes de volumes d'exportations depuis son commencement de 1986 à 2002 (FAO<sup>4</sup>, 2004).

Cependant, en dépit de grandes espérances du gouvernement et du conseil ghanéen de promotion et de production de la récolte non traditionnelle d'exportation, les objectifs du secteur d'exportation (SNTE<sup>5</sup>) n'ont pas été entièrement réalisés. La politique nationale et extérieure d'exportation et d'importation n'offre pas à la filière ananas l'opportunité de bien se développer. Le manque des subventions pour les agriculteurs ghanéens en général et pour les producteurs d'ananas en particulier amoindrit la capacité des agriculteurs pour rivaliser avec leurs homologues à l'étranger qui jouissent de subventions agricoles importantes en particulier les pays développés.

De ce fait, la question qu'on se pose et à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :

«Quels sont les effets de la politique commerciale nationale et internationale actuelle sur les producteurs et exportateurs d'ananas au Ghana? »

Afin de répondre à la question posée, étant donnée la situation actuelle des producteurs et exportateurs d'ananas et la nature des problèmes rencontrés, nous avons émis les hypothèses suivantes :

### II. 1- HYPOTHÈSES

---

1. Actuellement, la politique commerciale nationale et internationale affecte la filière ananas au Ghana par une insuffisance des infrastructures de base, un accès restreint au financement, l'insuffisance de l'information utile pour rivaliser sur le marché international.

2. Les producteurs et exportateurs d'ananas reçoivent un faible revenu de leurs exportations à cause d'une politique commerciale défavorable. Les producteurs à petite échelle, qui forment la majorité, en souffrent, parce qu'ils sont dans une position marginalisée dans la chaîne des exportations.

## III- MATÉRIAUX ET MÉTHODES

Pour répondre à notre question de départ et confirmer ou infirmer nos hypothèses, la méthodologie a été adoptée en effectuant la recherche. Selon Trochim (2001), une étude se définit par quelque chose qui vient d'une rétroaction d'une interview intensive en tête-à-tête et qui permet la collecte d'une grande somme de données d'une façon très économique d'une population assez grande basée sur un questionnaire. Denscombe (2004) est également d'avis que les chercheurs peuvent employer beaucoup de méthodes, ces méthodes peuvent inclure des questionnaires, des interviews, des documents et des observations. De cette façon, les études peuvent être la seule manière d'obtenir des données comparables pour permettre la quantification et pour atteindre un échantillon représentatif (Ashley et Hussein,

3

4

5

2000). Il suffit de déduire que l'étude est la capacité d'obtenir une information large et complète et eue, même temps, fixant un instantané à un moment donné dans le temps, elle a aussi la capacité de dépendre de données empiriques.

### III.1 - RÉGION D'ÉTUDE (GHANA)

Formé de la fusion de la colonie britannique de la Côte d'or et du territoire sous tutelle togolaise, le Ghana est devenu le premier pays subsaharien de l'Afrique coloniale à obtenir son indépendance en 1957. Le Ghana fait partie des 16 membres communauté économique des Etats d'Afrique de l'ouest, ayant frontières avec le Golfe de Guinée, c'est-à-dire entre la Côte d'ivoire et le Togo, et se trouve à 800N, 200W d'équateur.



Fig. 1 : La carte de Ghana

Source CIA, 2005

La superficie totale du Ghana est de 239 460 km<sup>2</sup> dont la terre couvre 230 940 km<sup>2</sup> et 8 520 km<sup>2</sup> couverts d'eau. Le lac Volta est le lac le plus large, il s'étend depuis le barrage Akosombo dans le sud-est du Ghana au nord, il produit de l'électricité, il fournit le transport intérieur et aussi une ressource potentielle d'irrigation et de pisciculture. Le secteur agricole étant le plus grand contributeur de l'économie constitue 57% de la superficie totale.

Malheureusement 80% de cette surface ne produit pas, seule 20% de la terre agricole est cultivée (Seini, 2002).

Le Ghana est constitué de 10 régions administratives qui sont divisées entre deux zones ; le secteur du nord et le secteur du sud. L'ananas prospère bien dans le secteur du sud vu les conditions favorables de temps et de climat (Seini, 2002). Le Ghana du nord a une saison de pluie du mois d'avril jusqu'au mois d'octobre. Il fait chaud pour le reste de l'année et le temps est sec avec une température maximum de 38°C. Au Ghana du sud, les pluies durent du mois d'avril jusqu'au mois de juin, elles reviennent encore au mois de septembre pour deux mois. Normalement les températures sont de 21°C et 32°C.

### III.2 - CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DU GHANA

---

Le Ghana est l'un des pays les plus développés en Afrique tropicale. Le Produit National Brut (PNB) par capita est au-dessus de la moyenne de l'Afrique de l'Ouest. Avec toutes les ressources qu'il faut le Ghana a approximativement deux fois de plus de rendement par capita que les pays plus pauvres en Afrique de l'Ouest. Le Ghana a une base de ressources riche et diverses aux niveaux économiques de l'Afrique de l'Ouest (CIA, 2005).

D'après le rapport de l'USAID (2005), le Ghana fait un progrès important sur le front économique. Cette nation contrôle bien les dépenses et la croissance monétaire, en maintenant un taux de change stable, en baissant les taux d'inflation et d'intérêt, en développant le réseau commercial, en favorisant vivement l'investissement, et les secteurs d'infrastructure et enfin, en raffermissant la bonne gouvernance. Les buts déclarés par le Ghana sont d'accélérer la croissance économique, d'améliorer la qualité de la vie pour tous les Ghanéens, et de réduire la pauvreté par l'intermédiaire de la stabilité macro-économique, un investissement privé plus grand, les développements sociaux et ruraux assez étendus aussi bien que les efforts pour soulager la pauvreté. Ces projets sont pleinement approuvés par la communauté internationale des bailleurs de fond. La privatisation des entreprises d'Etat continue ; déjà 300 entreprises d'Etat sur un estimé 350 ont été vendues aux propriétaires privés. D'autres réformes adoptées dans le cadre du programme d'ajustement structural du gouvernement incluent l'élimination des contrôles du taux de change et l'enlèvement de toutes les limitations sur les importations. L'établissement d'un marché de devises étrangères entre les banques a grandement élargi l'accès aux devises étrangères. La pièce maîtresse de la politique de commerce et d'investissement du Ghana est son projet 'Gateway' dont le but principal est de faire de ce pays la base préférée pour le commerce et l'investissement international dans l'Afrique de l'Ouest. Il a marqué un succès significatif en gagnant l'appui de la banque mondiale, qui finance 90 pour cent du coût du projet 'Gateway' soit 60 millions de dollars, le Ghana assurant le du reste. Il y a trois éléments importants dans ce projet : l'établissement des zones pour la transformation des exportations, les ports francs et la politique de transparence.

La base industrielle du Ghana est relativement avancée comparée à celle de beaucoup d'autres pays africains. La part du secteur industriel au PIB du Ghana est environ 22.1%. L'industrie comprend les textiles, l'acier, les pneus, raffinage de l'huile, les boissons, le tabac, les biens de consommation, et l'assemblage des véhicules. Le sous-secteur d'extraction est actuellement la principale source de devises étrangères pour le Ghana bien que le sous-secteur industriel constitue la plus grande proportion de la production totale du secteur. Le tourisme est devenu l'une des activités les plus rémunératrices en devises étrangères pour le Ghana. Il se classait troisième en 2003 à 600 millions de dollars, le gouvernement Ghanéen insiste énormément sur le soutien supplémentaire du tourisme (GEPC, 2005).



En dépit d'une économie ferme et croissante (annexe 3), la production domestique, pour les marchés à la fois domestiques et marchés des exportations est limitée, elle est aussi caractérisée par un niveau bas de production et d'exportation associé à un niveau d'investissement encore bas. Il est donc évident qu'il y a des contraintes dans l'environnement politique, réglementaire et de production au Ghana qui limite le développement du pays. (Aryeete et Kanbur 2005). Ainsi, le Ghana reste entièrement dépendant de l'assistance financière et technique internationale. L'économie domestique continue à se centrer sur l'agriculture de subsistance qui a une part de 36% de PIB et qui emploie 60% de la main-d'œuvre principalement les petits propriétaires fonciers (TechnoServe, 2004). Le problème avec la plupart des pays en voie de développement c'est que, malgré que le revenu per capita pourrait être à la hausse, une bonne majorité du peuple est encore plus pauvre et donc ne peut pas être en position de réaliser son potentiel au développement.

D'après le rapport de la CIA (2005), en 2004 la population du Ghana s'est accrue à un taux de 1.36% avec une population totale de 20 757 032 d'habitants. En outre, 63% de la population vivait dans des agglomérations rurales et 37% dans des agglomérations urbaines. (ISSER, 2004). « La prédominance de la pauvreté des régions rurales est comparativement plus forte, constituant 52% contre 23% des agglomérations urbaines. Les agglomérations rurales de la savane où habite plus de la moitié de la population sont toujours extrêmement pauvres. L'exploitation de subsistance est celle qui souffre le plus de pauvreté. Ceci a limité et baissé leur potentiel de développement en comparaison avec les salariés des secteurs publics et privés, et du petit nombre de familles qui s'engagent dans l'exportation agricole qui jouent le rôle d'intermédiaires en exploitant les agriculteurs de subsistance » (Steel et Andah, 2005). Le taux de croissance agricole est resté faible comparé aux autres secteurs pour une bonne partie des années de réforme. Ceci est largement dû aux pratiques agricoles inefficaces, à une forte dépendance à l'agriculture pluviale, et enfin à des voies de transport et de distribution de mauvaise qualité. Cette tendance a toutes fois été renversée en 2003 quand l'agriculture est redevenue le secteur en croissance la plus rapide. Prendre des mesures pour permettre aux agriculteurs des productions mineurs venir à bout des longues saisons sèches et persistantes serait un grand pas en avant.

Les décideurs politiques ont dû se battre pour identifier les moyens les plus pratiques d'apporter les améliorations dans cette politique et son exécution. Il est devenu nécessaire d'encourager les chercheurs à fournir les informations sur l'état de l'économie et leurs opinions sur la politique et les développements institutionnels qui sont appropriés pour aborder le problème identifié.

### III.3 - LES ZONES DE L'ÉTUDE

---

#### III.3-1 - La zone Mfantseman

Cette zone se trouve le long de la ligne de côte de la région centrale. La ville capitale de cette zone s'appelle 'Saltpond', les activités principales sont l'agriculture et la pêche. Presque trois-quarts de la main d'œuvre y sont employés. La pêche est particulièrement importante pour la communauté côtière et, pour les régions intérieures, c'est l'agriculture. Cette région a des températures douces grâce à sa proximité avec l'océan Atlantique. Parmi les cultures ici ; cacao, l'huile de palme, ananas, les oranges, les bananes et 'cocoyam'. Les cultures alimentaires principales sont ; le manioc, le maïs, les légumes, les bananes 'cocoyam' et les

haricots. Les cultures commerciales majeures qui peuvent être vendues dans les marchés domestiques et même exportées avec des grands profits incluent le cacao, le café tous deux cultivés à Dominase et Kyeakor, l'huile de palme à Akobima, les ananas dans la région de Ekumfi, l'agrumes à Essakyir et Ekuafu et enfin les noix de coco à Saltpond et Essakyir. (ghanadistricts.com)

### **III.3-2- La zone du sud Akuapim**

Akuapim est l'une des 17 zones dans la région orientale du Ghana ; la ville capitale, Nsawam, de cette zone est située à l'ouverture entre la route entre Accra et Kumasi à 23km de la Capitale. Les activités agricoles se concentrent principalement sur les récoltes non traditionnelles, telles que les ananas, l'asimine, le poivre, l'aubergine, le hélianthe qui se cultive principalement pour l'exportation. L'ananas est la spéculation la plus importante dans cette zone et représente plus de 66% soit 5 millions de dollars du total de recettes à l'exportation nationale d'ananas en 1995. Les sociétés qui pratiquent ces cultures commerciales sont classées aujourd'hui parmi les meilleures au Ghana, par exemple Karanco, Combined farms, Greentex et Green Span. Il y a des vastes étendus de terres agricoles qui conviennent pour les récoltes particulièrement l'ananas, les légumes, le maïs, et le manioc. La zone a du potentiel pour l'exportation de ces produits non traditionnels. Une grande population, un niveau d'instruction et une qualification relativement élevés constituent une base riche de ressources humaines, si l'ensemble est proprement dirigé. La proximité avec Accra est un avantage compétitif indispensable pour Akuapim, puisqu'elle se situe idéalement pour une zone franche d'exportation (ghanadistricts.com).

### **III.3-3- La zone Ga West**

La zone Ga West se trouve dans le nord-ouest de la région Greater Accra. Il y a dans cette région trois activités principales : en agriculture, l'industrie et le commerce. Les activités majeures d'agriculture sont : la végétale, la pisciculture et le développement de bétail. Parmi la grande gamme de légumes produites dans la région, il y a des tomates, le poivre et les haricots. Il y a des grandes fermes d'ananas à Amasaman, la ville principale de cette région et également à Pokuase. La majorité des ananas produits sont exportés. La végétation et les types de sols convenables améliorent la production à grande échelle de ces produits non traditionnels, en effet l'assemblée régionale encourage les investissements dans ce secteur, car il y a un grand potentiel (GhanaDistricts.com).

### **III.3-4- La zone Jomoro.**

La région est connue pour sa grande surface de forêt tropicale luxuriante particulièrement à l'intérieur. Les occupations principales dans cette région sont l'agriculture, la pisciculture et le petit commerce. Dans le secteur agricole, la culture du cacao et de l'huile de palme offre une opportunité pour l'établissement des industries d'huile alimentaire ainsi que le savon. En outre, les récoltes non traditionnelles comme l'ananas, le gingembre et le poivre noir peuvent aussi être produites à grande échelle pour les marchés domestiques et internationaux. De plus, le manioc est produit en abondance et peut également être transformé en chips pour l'exportation ou en 'gari' (plat local) pour les marchés locaux. Le climat et le sol peuvent maintenir une grande variété de cultures particulièrement, celle de l'arboriculture (GhanaDistricts.com).

## **III. 4 - POPULATION ET TECHNIQUES D'ECHANTILLONNAGE**

---

La première étape était de définir la population en question clairement et avec précision (Sapsford et Jupp, 1996). Les deux mots, 'groupe' et 'total' expliquent parfaitement ce que signifie une population pour les statisticiens (Kwabia, 2001). D'où, la population étudiée est le nombre de tous les producteurs et exportateurs d'ananas.

Dans un but d'échantillonnage, Sapsford et Jupp explique que la population est composée des unités d'échantillonnage, une collection de variables qui ne dépassent pas la population mais qui par contre l'épuisent. Pour cette raison, 4 régions administratives et géographiques du Ghana à savoir ; Centrale, Eastern, Greater Accra et Western, ont été utilisées comme des unités d'échantillonnage. Ceci pour une raison de grande importance car, les activités de filière ananas au Ghana se trouvent dans ces régions (Seini, 2002). Il est important de noter que ces exploitations sont à proximité des aéroports et des ports et qu'elles bénéficient d'un climat favorable pour la production d'ananas.

Lorsque l'étude est lancée, les unités d'échantillonnage sont organisées dans un cadre d'échantillonnage (Sapford et Jupp, 1996). Ces auteurs estiment que le cadre d'échantillonnage est tout ce qui est utilisé pour identifier les variables dans chaque unité d'échantillonnage. En ce qui concerne les études, Denscombe (2004) suggère que les divers registres sont les bases les plus habituelles du cadre d'échantillonnage. Le rapport sur les agriculteurs des services de vulgarisation agricole du Ghana a été adopté comme cadre d'échantillonnage. Le choix d'un échantillon dont les données correspondent aux choix des paramètres de population est très important pour la recherche. Selon cet auteur, la précision des statistiques de l'échantillon dépend énormément de la taille de l'échantillon. A cet effet donc, 200 agriculteurs, pris dans chaque région ont été choisis pour constituer la taille de l'échantillon. Ils ont tous été choisis au hasard par les agents de vulgarisation du MOFA qui sont chargés de chacune de ces régions. 50 agriculteurs ont été choisis au hasard dans chacune de ces quatre régions. Les cadres et le personnel technique du CGPE ont été sélectionnés par les directeurs de la Human Ressource<sup>6</sup> du MOFA et le CGPE.

Pendant l'étape d'échantillonnage, les deux méthodes d'échantillonnage ont été appliquées ; La méthode de probabilité qui a été employée à l'étude d'échantillonnage simple au hasard par méthode de loterie. Le choix de cette méthodologie a pour but d'offrir une opportunité égale pour les agriculteurs à la sélection. L'échantillonnage au hasard, ça veut dire que tout élément dans la population en question a une chance égale et indépendante d'être choisi (Sapford et Jupp, 1996).Egalement important, l'affirmation de Neuman (2000) que l'échantillonnage simple au hasard fait gagner beaucoup de temps, réduit les coûts et donne des résultats plus exacts. Pour accomplir l'exigence d'échantillonnage simple au hasard, le cadre d'échantillonnage a été consulté. Ainsi les cultivateurs d'ananas ont été groupés suivant leurs régions respectives, puis le nom de chaque exploitant est choisi par tirage. Ainsi, la même méthode a été adoptée pour la sélection des membres du personnel technique du CGPE pour l'administration du questionnaire.

La technique de non probabilité :. « Il s'agit d'un échantillonnage dont l'échantillon est choisi soigneusement pour la recherche. L'échantillon est choisi avec un but précis, ce but tient compte les qualités particulières des gens ou les événements choisis et leur rapport avec le sujet traité » (Denscombe, 2004). Pour cette raison, les informateurs locaux clés (chef de village, personnel technique du CGPE et les agents de vulgarisation) ont été choisis en fonction du sujet de recherche ainsi que pour servir de variable de contrôle puisque l'étude cherchait à étudier le problème de deux points de vue : les cultivateurs

---

<sup>6</sup> Human Ressource ; il s'agit d'une organisation/bureau bien que le mot se traduit : la ressource humaine, on a préféré le laisser tant qu'il est.

d'ananas et le personnel technique du conseil de la promotion des exportations du Ghana qui est chargé de faciliter l'exportation d'ananas.

### III.5 - METHODE DE COLLECTE DES DONNEES

---

L'exercice de la collecte des données a commencé par un pré contrôle du questionnaire durant la première visite dans des communautés que l'on étudiait en début de novembre 2005. Ensuite le questionnaire a été revu et reconstruit avant d'effectuer les entretiens. Avant de commencer l'exercice de l'entretien, une réunion fut organisée par les fonctionnaires des sociétés d'exportation, avec les chefs de villages, chefs de familles et d'autres chefs d'opinions. Cette réunion a eu pour but d'expliquer les intentions de l'étude et de demander la permission de poursuivre les entretiens dans les villages ainsi que les sociétés. Avant le commencement de chaque entretien une explication similaire a été donnée aux sondés c'est-à-dire les exploiters, le personnel etc. Des réunions formelles avec les agents de vulgarisation agricole de la zone ont eu lieu. Tous les entretiens et les discussions ont été fait à la maison avec les membres de la famille, aux bureaux ou à la ferme.

Afin d'effectuer une recherche empirique, un modèle descriptif de recherches ainsi que des statistiques déductives ont été employée. Le modèle de recherches a été choisi basé sur la nature de l'étude. Le modèle descriptif de recherches cherche à décrire un profil précis d'une situation, des événements ou des personnes (Sapsford et jupp, 1996). Les opinions de ces chercheurs ont poussé Neumann (1999), à postuler que le modèle descriptif de recherches présente une image des détails particuliers d'une situation, d'une disposition sociale ou d'une relation. À cet effet, des instruments à la fois qualitatifs et quantitatifs de recherches ont été utilisés. Creswell (1994) affirme que c'est avantageux qu'un chercheur utilise les deux méthodes pour mieux comprendre le concept étudié ou exploré. Ceci signifie que les données quantitatives peuvent indiquer directement des rapports observables et corroborer les résultats des données qualitatives. En attendant les données qualitatives peuvent aider à comprendre la rationalité de la théorie des rapports fondamentaux.

Plus important, Kwabia (2001) suggère que la recherche descriptive, elle-même, n'est pas une mesure suffisante de représentation de l'échantillon à moins qu'il soit soutenu par les statistiques de déduction. L'instrument du modèle quantitatif utilisé pour cette étude était un questionnaire tandis que les instruments du modèle qualitatif étaient les informateurs principaux et les discussions avec les groupes sociaux. Deux types de questionnaires ont été employés. Le premier questionnaire était destiné à cultivateurs d'ananas. Le deuxième était pour le personnel du CGPE. Le questionnaire consiste principalement en des questions ouvertes (annexe1). Ce type de questionnaire a été employé parce que les questions ouvertes permettent aux répondants d'employer leurs propres mots pour répondre (Fink, 1995). C'est impératif puisqu'il permet au chercheur d'apprendre comment les répondants pensent différemment et lui permet aussi de découvrir ce qui est important pour eux.

Les entretiens se déroulaient le matin et le soir puisque ce sont les période où tous les membres de la famille sont présents. Les administrateurs de questionnaire posaient des questions dans des entretiens en tête à tête. Les renseignements saisis incluent la surface cultivée, les problèmes qui se posent aux agriculteurs en termes d'acquisition de l'intrant (capital), la vente de leurs produits, la politique du gouvernement qui affecte leur sortie (production), la politique internationale de commerce qui affecte leur rentabilité. L'administration du questionnaire exigeait en moyen une à deux heures.

Les entretiens effectués avec les informateurs principaux et lors des discussions de groupe étaient principalement des questions ouvertes. D'après Delia (1999), un chercheur peut demander l'opinion de l'informateur sur les événements et les faits. Ceci a pu servir à corroborer des données précédemment ramassées et a justifié ainsi l'échantillonnage réfléchi adopté. Les différentes stratégies (de pré contrôle, d'entretiens structurés et non structurés, etc.) ont été intentionnellement employées pour prolonger la validité et augmenter la fiabilité de l'étude.

Pour la validité, on devait d'abord évaluer si les réponses aux questions étaient corrélatives (la validité par critère). Deuxièmement, évaluer si les réponses étaient liées au concept (validité par concept) et finalement si les mesures évaluées se conforment aux espérances théoriques (validité construite). Ceci a été évalué en comparant les réponses données aux questions par des répondants pour voir si les répondants répondaient à des questions de la même manière à différentes reprises. En outre, puisque la fiabilité est une mesure d'obtenir les mêmes résultats à différentes reprises, on a également prévu que si un autre chercheur effectue cette même étude en suivant exactement les procédures utilisées, les mêmes résultats seraient obtenus.

### **III.6 - METHODE D'ANALYSE DES DONNEES.**

---

Les données recueillies ont été analysées par une analyse descriptive statistique variée et de série temporelle. L'interprétation du résultat a été faite à l'aide de différentes mesures statistiques telles que des tableaux et des pourcentages. D'autres sources de témoignage ont été examinées, comparées et analysées de sorte que des résultats de l'étude ont été basés sur une corrélation d'information de différentes sources et non pas simplement sur des données qualitatives et quantitatives recueillies au cours de l'étude.

### **III.7- CONCLUSION.**

---

La méthodologie de recherche a comporté l'utilisation du questionnaire, les entretiens directs et téléphoniques avec des agents de planification des projets, les cultivateurs d'ananas, le personnel technique de CGPE, le personnel de MOFA. Elle a également comporté la collecte des données secondaires portant sur des volumes et des valeurs des exportations d'ananas d'après le programme d'ajustement structural de CGPE. Les fonctionnaires ont indiqué les sources des données secondaires utilisées.

# CHAPITRE III - RÉSULTATS ET DISCUSSIONS

## I - INTRODUCTION

Ce chapitre présente les résultats et des explications des analyses obtenues à partir des deux questionnaires et de la discussion informelle tenue avec le personnel des diverses corporations liées au secteur d'exportation non traditionnelle. Ceci est basé principalement sur un compte factuel des résultats de l'étude comme l'expriment les personnes dont la vie quotidienne est considérablement touchée par le secteur non traditionnel. Ce chapitre étudie les effets des politiques du commerce interne et extérieur qui affectent la croissance des exportations d'ananas au Ghana, les problèmes qui se posent aux producteurs ou aux exportateurs et la façon dont ils affectent les revenus des agriculteurs.

L'exportation fournit les devises étrangères avec lesquelles on importe les moyens de production, les intrants essentiels, la gestion et la technologie, qui sont susceptibles de contribuer à la croissance continue de la productivité. Pourtant, la dépendance absolue aux exportations a également créé des problèmes, en particulier, dans les deux dernières décennies, quand les exportations africaines traditionnelles ont été confrontées à une forte détérioration des prix sur les marchés mondiaux. Économies qui sont petites, pauvres et dépendantes des exportations de matières primaires et sont fortement vulnérables aux influences et aux coups externes, en particulier celles des changements brusques en termes de l'échange. La détérioration constante dans les termes de l'échange des produits traditionnels d'exportation, a été perçue dans la plupart des pays africains subsahariens dans les années 80, et devrait être résolue avec l'introduction de nouvelles activités non traditionnelles, les substituts d'exportation et d'importations. Une bonne maîtrise de ces substituts est susceptible de fournir les diverses activités utiles pour restructurer l'économie vers les exportations non traditionnelles et bien d'autres activités, comme elles l'ont déjà fait en Colombie. (Ocampo, 1991).

Plusieurs auteurs donnent des raisons pour les exportations non traditionnelles, on les résume ici dessous :

L'espoir de trouver des nouveaux produits d'exportation qui ne sont pas vulnérables aux termes d'échange qui se détériorent ou à la demande mondiale qui se ralentit comme les produits traditionnels d'exportation.

L'espoir que la diversification du portefeuille d'exportation baissera l'instabilité des exportations, mais plus largement qu'elle baisse le risque. Dans ce but, la diversification pourrait être obtenue en intégrant de nouveaux produits ou par de nouveaux marchés.

La conviction que certains nouveaux produits d'exportation peuvent amener plus d'effets dynamiques: la formation, les externalités positives, etc. que les produits traditionnels.

Les espérances d'exporter les produits qu'on produisait localement avant mais qui n'ont pas encore été exportés.

Les produits qui ne font pas partie de la nourriture habituelle de la population locale et qui sont cultivées principalement pour leur valeur monétaire et leur potentiel d'exportation sont classées dans la catégorie des récoltes non traditionnelles. Récemment, plusieurs pays africains ont commencé la production de fruits et de légumes non traditionnels, d'origine tempérée, pour diversifier leurs exportations agricoles et pour augmenter les recettes en devises fortes. La plupart des récoltes non traditionnelles en Afrique sont produites pour l'exportation aux marchés européens. Pendant les années 90, les importations des fruits frais et des légumes par les pays de l'Union européenne ont excédé toute autre catégorie de produits agricoles (Watts, 1994). Bon nombre de pays africains ont profité de cette opportunité en diversifiant leur agriculture vers la production des biens demandés par l'Union européenne. L'Afrique du sud, La Côte d'Ivoire et le Kenya sont les pays les plus grands exportateurs des produits non traditionnels, tandis que le Zimbabwe et la Zambie ont acquis une croissance rapide des exportations récemment. Les pays en voie de développement sont encouragés par le succès remarquable des pays comme l'Afrique du sud, le Kenya, le Chili et le Pérou, ainsi chaque pays avec un climat favorable crée programme de développement de la récolte non traditionnelle d'exportation. Beaucoup de pays envisagent cela comme un moyen d'améliorer les moyens d'existence des petits agriculteurs et de créer de l'emploi pour la population. Ils espèrent pouvoir avoir le même succès que les petites fermes de Guatemala. Les pays comme la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe sont entrés avec force sur le marché européen ces dernières années avec un succès raisonnable. Cependant le marché se remplit et la concurrence est acharnée laissant une petite perspective d'augmenter significativement le volume total des échanges.

Depuis longtemps, l'économie ghanéenne a été dépendante des revenus d'exportation de l'or, du cacao et du bois, dont les prix sur le marché international continuent de fluctuer. La diversification de la base de l'exportation du pays, visant le secteur non traditionnel d'exportation est devenue l'alternative. Naturellement, les exportations agricoles non traditionnelles, y compris les produits horticoles, les ananas, les fruits et les légumes, la viande, les poissons et les fruits de mer et la banane verte, etc. ont été identifiées en tant que secteurs potentiels pour fournir les recettes supplémentaires. Cependant, il ne semble y avoir aucun espoir pour les exportations non traditionnelles du Ghana car les nouvelles normes de qualité et de sécurité imposées par les supermarchés des pays développés ont amené à la baisse des bénéfices dans le secteur. Malgré le fait que les revenus du secteur agricole non traditionnel d'exportation chutent, les exportateurs ghanéens ne sont pas capables de surpasser les nouveaux obstacles qui sont sur le point de confronter le secteur à l'avenir.

Le gouvernement ghanéen et les communautés donatrices internationales ont favorisé le secteur d'exportation non traditionnelle à l'aide de PAS (Programme d'Ajustement Structurel), pour favoriser la diversification de l'agriculture exportatrice du pays. L'ananas a bénéficié du soutien donateur et du gouvernement par leurs efforts en vue de favoriser la diversification agricole. C'est à l'heure actuelle la récolte horticole principale au Ghana. L'agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID) est l'agence la plus active qui travaille au Ghana, elle participe directement dans le secteur horticole. « Par le biais d'une activité (Trade and Investment Reform Program) qui prendra 5 années, l'agence d'aide du gouvernement des USA aura pour but de réformer la politique ghanéenne ainsi que de développer les entreprises privées du pays. Les réformes de la politique indiquées dans le programme sont mises en exécution par un cabinet d'experts-conseils, 'Sigma One', alors que les activités pour le développement des entreprises sont exécutées par les entrepreneurs bien connus tels que l'American Experience (AMEX), CARE International, TechnoServe, et l'International Centre for Soil Fertility and Agricultural Development. En

ce qui concerne le développement des entreprises privées dans le secteur horticole, CARE aide les producteurs de légumes. TechnoServe aide les organisations de producteurs. Et enfin l'AMEX ce concentre sur les services de marchés » (Daniélou et Rare, 2005).

En 2000, 57 sociétés se sont inscrites comme exportateurs d'ananas, même si elles n'exportaient pas toutes. En plus du marché d'exportation, un marché intérieur assez grand pour des ananas existe au Ghana. Un certain nombre de sociétés de transformation sont actives dans la production du jus d'ananas pour les consommateurs urbains, et les ananas frais sont aisément disponibles sur les bords de la route et sur les marchés publics locaux. Le marché intérieur rachète une grande quantité d'ananas quand il y a une offre excessive ou quand le produit n'est pas de la qualité d'exportation. « Les sociétés de transformation sont secondes en termes de prix offert, et les commerçants ambulants qui vendent sur les marchés locaux offrent les prix les plus médiocres. Néanmoins, les commerçants ambulants sont ceux auxquels les producteurs accèdent le plus facilement » (Tsutomu, 2004).

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Le tableau 1 montre le nombre d'agriculteurs interviewés dans les régions d'étude. Cinquante (50) agriculteurs ont été choisis au hasard dans chaque département dans les quatre régions choisies pour l'étude. Presque tous les répondants étaient des petits propriétaires. La minorité que l'on a trouvée venait quand même des villages voisins. Les agglomérations avaient par contre beaucoup d'émigrants.

## II -LES ACTIVITÉS DE PRODUCTION DES CULTIVATEURS D'ANANAS

Tableau 2 : Les sources des fonds des agriculteurs

Source	Répartition des réponses	Pourcentages (%)
Épargne personnelle	76	40
Familles et Proches	58	30
Coopératives	30	15
Gouvernement	20	10
Banques	10	5
Total	194	100

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

La faible performance de l'investissement privé est responsable de la faible croissance. Dans les pays en voie de développement tels que le Ghana, l'investissement dans la production pour les marchés d'exportation sera forcément un secteur de grand potentiel. Cependant, nos études indiquent que l'investissement du secteur privé est très faible. Les agriculteurs n'ont pas assez de ressources pour obtenir des fonds nécessaires pour effectuer leurs activités de production. Pas moins de 40% d'entre eux dépendent de leur propre épargne en tant que source de d'investissement. Ce sont principalement les 'petits' paysans vivant dans leurs propres localités et opérant sur leurs propres champs. 30% des répondants ont parlé de la famille et des amis en tant que sources financières. Habituellement, le ménage se procure des fonds qui sont confiés au chef de famille mais qui appartiennent à la famille entière. Ils travaillent sur les mêmes champs et tout



ce qu'ils obtiennent lors de la récolte est utilisé pour l'entretien de la famille. Des fonds pourraient également être empruntés des amis ou de la famille élargie en cas d'une exigence immédiate. Pour maximiser l'efficacité, il est important que les gouvernements travaillent de près avec les investisseurs potentiels dans le secteur privé car ils développent des stratégies et des politiques pour l'expansion d'exportation non traditionnelle. D'autres sources telles que les sociétés coopératives, l'affectation budgétaire du gouvernement et les prêts des banques existent également dans le pays. Cependant, ces sources ne sont limitées qu'à une petite portion des agriculteurs comme le montre le tableau 2 ci-dessus et ceux-ci sont plus souvent les grands exploitants. Les modalités de ces trois établissements ont tendance à être dures pour la majorité des agriculteurs qui travaillent normalement à petite échelle et qui manquent de garantie additionnelle pour satisfaire les demandes de ces établissements. Les agriculteurs sont donc obligés de dépendre de leur propre petite épargne ou d'emprunter aux amis et aux membres de la famille. Ceci est responsable de la faible production. Le crédit domestique au secteur privé est limité et le coût des finances est élevé. Les différences entre le prêt et les dépôts sont également accrues. Le crédit domestique est gêné par les niveaux bas de l'épargne au Ghana et les conditions de liquidité.

La question des finances pour le développement est certainement importante dans la tentative pour changer la structure économique. Selon Buchs et Mathisen (2005), un système bancaire concurrentiel est préalable pour s'assurer que les banques opèrent en tant que forces crédibles pour l'intermédiation financière canalisant les dépôts d'épargne vers l'investissement et donc entretenant une croissance économique plus élevée. Buchs et Mathisen (2005) maintiennent que la structure, aussi bien que d'autres caractéristiques du marché, forment une barrière indirecte à l'entrée dans le système bancaire ghanéen et qu'ils protègent ainsi les grands bénéficiaires des banques. Malgré que la politique monétaire en 2001 ait été serrée, le crédit domestique au secteur privé est resté à environ 10% du PIB, ce qui est considéré comme étant insuffisant, même par des normes africaines. En revanche, les bénéficiaires avant impôt des banques ghanéennes sur les actifs immobilisés et les actions ordinaires sont évalués parmi le plus élevés en Afrique (6.1% en 2002). En outre, la littérature existante précise plusieurs cas dans lesquels les 'petits propriétaires' sont désavantagés vis-à-vis de grands cultivateurs dans la production des récoltes non traditionnelles d'exportation. Un tel cas est celui de l'intensité de capital de production très élevé. Quand il y a une grande quantité d'investissement de capitaux pour acheter des intrants de ferme requis pour la production des récoltes non traditionnelles d'exportation telles que les machines chères, ceci peut désavantager les 'petits propriétaires' qui manquent de capital ou bien qui ont peu d'accès aux marchés du crédit.

Daniélou et Ravry (2005) affirment pourtant que le secteur d'ananas au Ghana convient particulièrement bien à l'exploitant à petite échelle. L'investissement initial est minimal; il exige principalement le travail et les outils simples de ferme. Les rejets sont également aisément disponibles dans d'autres fermes et on les achète tout au long de l'année. Finalement, la proximité des régions à ananas par rapport aux centres urbains permet l'accès aux produits agrochimiques nécessaires.

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Parmi les producteurs d'ananas, les agriculteurs masculins constituent 80% dont la plupart travaillent sur une petite échelle, ils s'appellent les 'petits propriétaires'. Bien que la superficie moyenne de ferme ait été d'un hectare, certains d'entre eux cultivent près de 25 Hectares. Comme indiqué dans le tableau, 60% des répondants font partie de la gamme de production à petite échelle. Les 'petits propriétaires' (smallholders) représentent le groupe

entier de producteurs à petite taille et d'une famille. Ils sont les habitants ruraux indigènes qui cultivent leurs champs dans leurs propres villages. Selon Daniélou et Ravry (2005) ces 'petits propriétaires' ne sont pas attachés par un contrat avec une société. Leur population n'est pas connue en plus elle flotte comme la production d'ananas, une récolte de court-cycle a tendance à attirer les participants opportunistes. Leur production est rachetée par le marché local et par les processeurs et les exportateurs qui font appel à eux chaque fois qu'ils ont besoin d'augmenter leurs volumes de production. Fréquemment mais pas systématiquement, ils trouvent des difficultés sur le marché d'exportation dû la mauvaise qualité de leur produit. Il y a absence d'un modèle régularisé et qui fonctionne bien, qui pourrait créer un environnement de confiance par l'intermédiaire de la transparence et de l'information des prix.

Les producteurs à moyenne échelle (les 'out-growers') sont au deuxième rang après les 'petits propriétaires', ils représentent 25%. Les superficies de leurs fermes sont souvent entre 25 et 50 Hectares et d'une certaine façon, ils jouissent de conditions avantageuses par rapport aux 'petits propriétaires. Les producteurs/exportateurs à grande échelle sont ceux qui ont une production et une exportation bien intégrées. Ils représentent 15% des répondants et ils travaillent peut-être de manière privée ou ils appartiennent à une société ou à une société coopérative.

En dépit de la concentration élevée des activités parmi les grands producteurs/exportateurs d'ananas, les 'petits propriétaires' représentent un groupe important grâce à leur population. Toute leur production est dirigée vers les marchés locaux et elle est également vendue à des grandes firmes.

« Les out-growers' jouissent quelque peu d'une relation formelle avec les plus grandes entreprises d'exportation et de transformation. Le travail leur est sous-traité souvent sans signer un contrat légal avec les plus grandes sociétés pour obtenir une fourniture régulière du fruit. De son côté, la société leur donne des avances sous forme des grains, de produits chimiques et en espèces. A la réception des fruits, la société paie les 'out-growers' en déduisant les frais associés aux intrants. Cet arrangement est condamné par les deux parties, les 'out-growers' se plaignent de bas prix payés pour leurs produits, les sociétés quant à elles se plaignent de non livraisons quand les agriculteurs obtiennent de meilleurs prix» (Daniélou et Ravry, 2005). Ces auteurs remarquent aussi que la production d'ananas par les coopératives de producteurs à petite échelle et les agriculteurs à grande échelle a commencé bien avant sa reconnaissance officielle par le gouvernement ghanéen. Vers la fin des années 90, la croissance du secteur a été entravée par les différences entre technologie et les connaissances diffusées à l'aide du Programme National de Diversification Agricole (PNDA), du ministère de l'alimentation et de l'agriculture, de l'AMEX, et de l'Université de Ghana, qui ont tous fourni la technologie et la formation.

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Quand les répondants ont été interrogés sur leur but de production, 70% d'entre eux ont affirmé avoir pour but de profiter de la demande croissante du marché international. La plupart d'entre eux ont cependant exprimé leur regret de n'avoir pas réussi à cause de conditions défavorables. Les producteurs à petite échelle, en particulier, sont habituellement marginalisés mais ils préfèrent malgré tout vendre toujours aux exportateurs dont les prix selon les répondants sont plus motivants par rapport à ceux offerts par le marché local. Le marché local absorbe également une quantité significative de l'ananas particulièrement en haute saison quand les exportateurs refusent les grandes quantités. Par conséquent les agriculteurs sont obligés de se retourner vers le marché local en dernier recours comme le mentionne 28% des répondants. En raison de la nature périssable du fruit, les agriculteurs

acceptent n'importe quel prix qui leur est offert pourvu qu'il soit raisonnable afin de se débarrasser du produit.

Ce résultat est confirmé par les constats similaires faits par Tsutomu, (2004) qui indiquent que, beaucoup de petits propriétaires préfèrent vendre leurs produits aux exportateurs en raison des prix plus élevés qui leur sont proposés. Cependant, traiter des affaires avec les exportateurs implique qu'ils (les smallholders) courraient de grands risques et qu'ils auraient beaucoup d'incertitude. Par exemple, les ananas d'exportation doivent répondre à certains standards de qualité, de taille, de couleur, de poids, et de niveau de sucre ou de niveau d'acide. Les exportateurs ont fréquemment rejeté les produits des petits propriétaires en raison de la mauvaise qualité. En outre, quand les fruits deviennent mûrs, au cours d'une période limitée les petits propriétaires doivent faire appel aux exportateurs pour négocier les arrangements de la pulvérisation et la récolte en termes des coûts impliqués. Cependant, quand l'offre est abondante, peu d'exportateurs sont intéressés à acheter chez les petits propriétaires parce que d'autres sources sont aisément disponibles. Si aucun exportateur ne venait pour acheter le produit, les petits propriétaires n'ont d'autre choix que de vendre à des sociétés de transformation ou aux commerçants ambulants à des prix médiocres. Ceci a réduit le niveau de bénéfice des petits propriétaires. Même si les exportateurs achètent chez les petits propriétaires, les paiements s'effectuent après que l'exportateur ait été réglé. Ceci prend habituellement plusieurs semaines ou même des mois. Ces risques et cette incertitude reflètent les relations inégales de puissance entre les petits propriétaires et les exportateurs.

La majorité des exportateurs et transformateurs ghanéens d'ananas sont des sociétés ayant une taille moyenne à grande, établies soit par des entrepreneurs locaux ou par intermédiaire des joint-ventures avec des associés britanniques, libanais et hollandais. Parmi ces sociétés nous trouvons ; Blue Sky Products (GH) Ltd, Jei River, John Lawrence Farms, Prudent Exports, Korenco Farms, Milani Ltd, Tack Farms, et Tongu Fruits. Alors que Jei River choisi de dépendre entièrement de sa propre production dans le but de surveiller la qualité, d'autres sociétés dépendent des petits propriétaires à différents niveaux, certaines dépendent entièrement des petits propriétaires comme c'est le cas de Prudent Farms (Daniélou et Ravy, 2005).

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Le tableau 5 décrit les types de travail utilisés dans la production d'ananas au Ghana. La famille et les amis forment la source principale de la main-d'œuvre employée par les producteurs d'ananas au Ghana particulièrement les petits propriétaires. L'ouvrier agricole joue également un rôle important en ce qui concerne la production d'ananas. Ce type de main d'œuvre a été employé par 20% des répondants principalement les 'out-growers' et les producteurs à grande échelle. D'autres sources ont inclus les bureaux de placements où les agriculteurs travaillent les uns pour les autres. Au Ghana, le terme populaire utilisé pour ce type de travail est 'nnoboa'. Généralement, le travail n'est pas un grand problème dans la production d'ananas au Ghana.

En conformité avec les constats similaires faits par Obeng (1994) et Tsutomu (2004), les petits propriétaires qui produisent les ananas d'exportation semblent avoir un avantage sur les plantations à grande échelle en ce qui concerne les frais de production. Une évaluation faite par Obeng (1994) prouve que le frais de production par an pour les petits propriétaires sont 22% moins élevés que celui des grands producteurs. Ceci peut être attribué au coût de la main-d'oeuvre encouru par les petits propriétaires dû à l'utilisation d'une main-d'oeuvre se composant de membres de la famille (non qualifiée).

La littérature suggère que les petits propriétaires peuvent avoir un avantage concurrentiel dans la production des récoltes non traditionnelles d'exportation exigeant la main-d'oeuvre qualifiée et intensive. Par exemple, « les récoltes d'exportation telles que la fraise et les raisins sont fortement vulnérables aux endommagements et exigent le traitement soigneux et habile à toutes les étapes de production. En outre, ces productions devraient être récoltées sur la base des évaluations et de la maturité des différentes unités de fruit. Les petits propriétaires qui emploient une main-d'oeuvre familiale ont une prime de rendement pour effectuer un tel travail intensif et habile parce qu'ils sont les bénéficiaires directs du travail. Les travailleurs salariés qui travaillent dans les plantations à grande échelle n'ont pas de telles primes parce que leurs salaires sont fixés sans tenir compte du niveau de compétence et de l'intensité du travail exécuté. Les grands producteurs employant le travail salarié encourent ainsi des coûts élevés de surveillance et d'application afin d'assurer la qualité et l'intensité de travail. Par conséquent, pour les récoltes où la qualité et l'intensité de travail sont importantes, les petits propriétaires utilisant la main d'oeuvre familiale moins coûteuse, surveillant de près le travail, ont des avantages de coûts de production sur les plantations à grande échelle » (Collins, 1995).

La production de l'ananas n'est pas une grande consommatrice de main-d'oeuvre par rapport à la production des autres récoltes non traditionnelles d'exportation (Jaffee, 1994). Elle suit une méthode de production relativement simple et n'exige pas une main-d'oeuvre très qualifiée. La maturation peut être facilement surveillée en appliquant des produits chimiques. Ceci permet aux cultivateurs de récolter toutes à production sur une parcelle de terrain en même temps, en faisant une sélection soigneuse des fruits mûrs. La récolte peut également se faire avec une main-d'oeuvre non qualifiée, car les fruits ne peuvent pas facilement être endommagés par la manipulation ordinaire. Par conséquent l'avantage d'utiliser une main-d'oeuvre qualifiée intensive et, que l'on trouve dans certaines récoltes d'exportation non traditionnelle, ne semble pas s'appliquer à la production d'ananas.

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Au Ghana les machines et les équipements modernes utilisés dans les fermes pour le travail de sol sont très chers, donc, beaucoup des agriculteurs ne peuvent pas se les permettre. Par conséquent, les agriculteurs sont obligés d'utiliser les méthodes traditionnelles c'est-à-dire, la houe et la machette. La taille de la ferme dépend de l'intensité de l'utilisation des outils simples de ferme, puisque l'acquisition de terrain agricole n'est pas un problème pour eux, particulièrement les petits propriétaires.

Le tableau 6 montre bien que 70% des producteurs d'ananas interviewés dépendent de la méthode non mécanisée de culture en utilisant des outils traditionnels simples. Seulement 30% des répondants utilisent les machines modernes de culture telles que la charrue, la bêche, l'araire, etc. pour le labourage et le hersage. Ils appartiennent soit à une société industrielle ou une coopérative ou alors c'est un individu producteur/ exportateur à grande échelle.

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Les matières principales utilisées sont les rejets, et des cimes disponibles chez tous les agriculteurs privés, chez les sociétés agricoles ou au Ministère de l'alimentation et de l'agriculture (MOFA). La plupart des répondants (45%) pourtant obtiennent leurs matières des sources privées telles que les fermes, la famille et les amis. 30% des répondants obtiennent les matières des sociétés agricoles dont ils sont membres ou celles qui fournissent les agriculteurs privés sur la base des plusieurs accords. Puisqu'il y a un intérêt du gouvernement dans le secteur de l'agriculture traditionnelle, particulièrement

dans le domaine de la production d'ananas, le MOFA développe et fournit de la matière aux agriculteurs particulièrement ceux de la variété MD2. Les matériaux préférés sont des surgeons et des rejets en raison d'uniformité dans le développement de taille et de champ.

Par l'intermédiaire du Ministère de l'alimentation et de l'agriculture, et en utilisant un prêt de la banque mondiale, le gouvernement a donné des contrats à Bomart Farms, à une entreprise exportatrice d'ananas pour produire cinq millions de rejets d'ananas ainsi qu'à d'autres 'out-growers' d'ananas dans le pays. Bomart livre 500.000 rejets par mois et MOFA donne à chaque groupe des agriculteurs de MD2 (se composant d'environ 14 membres) 44.000 rejets d'ananas. On dit que chaque rejet produit entre 6 à 15 rejets additionnels et ceux-ci sont partagés par les agriculteurs. Le gouvernement paie 88 pour cent du coût de production tandis que les agriculteurs paient le reste.

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Deux espèces d'ananas commerciales importantes sont produites au Ghana. Ce sont le Sugar Loaf et Smooth Cayenne. Cependant, le Smooth Cayenne qui contient un niveau bas de sucre et un niveau élevé de fruit est plus populaire. Il est également développé sur une plus grande échelle pour l'exportation et sur le marché local, il est vendu frais pour la consommation directe et également vendu pour la transformation. Ainsi le tableau 8 contient les détails des variétés d'ananas produites au Ghana. Le Smooth Cayenne est préféré par 70%, suivi par le Sugar loaf à 20%, le Queen peu produit lui et à seulement 3%. Le succès de l'ananas primitif de Ghana a été fortement défié par cette variété, le MD2, qui est maintenant favorisé par les supermarchés à cause de sa saveur plus douce et de son contenu élevé en fibre, a affaibli la demande des ananas ghanéens. Pour contrôler ceci, le gouvernement ghanéen a lancé un programme de 2 millions de dollars en 2004 pour importer et examiner cette nouvelle variété, pour une adoption éventuelle par la filière de l'ananas du Ghana (DFID, 2005). «Cet ananas plus doux et plus savoureux a tiré bénéfice d'une combinaison étendue de recherche et de développement, de l'amélioration de la chaîne de fourniture, et du marketing par les grandes sociétés multinationales, par exemple la Del Monte et la Dole. » (Danielou et Ravry 2005).

### III - POLITIQUE COMMERCIALE ET LES PERSPECTIVES D'EXPORTATION D'ANANAS.

Source: Singh, B.P., 2002

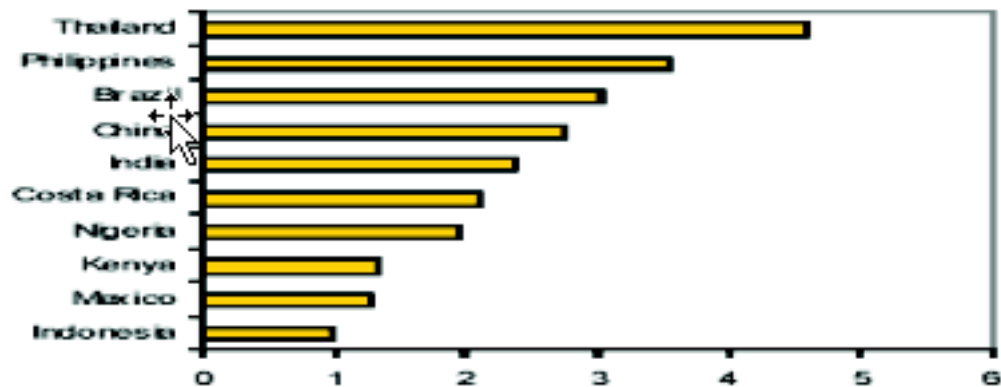


Figure 2 : La production moyenne d'ananas dans les 10 premiers pays producteurs, 2000-2002

Source : Singh, B.P. 2002 Milliards de livres (1 livre=0.5kilo)

Parmi les 10 premiers pays producteurs, le Costa Rica, l'Indonésie, les Philippines, Thaïlande, et le Kenya, une proportion significative de leur production va vers les marchés internationaux. Environ 60 pour cent des exportations d'ananas frais du monde viennent de Costa Rica, de Côte d'Ivoire, et des Philippines. Tandis qu'elle est considérée comme un plus petit producteur que d'autres pays producteurs d'ananas en Afrique tels que le Nigeria et le Kenya, la majorité de la production de Côte d'Ivoire est exportée, principalement vers des nations de l'Union européenne. Les Etats-Unis sont des grands importateurs de ses ananas, mais néanmoins, la Côte d'Ivoire est le cinquième grand exportateur d'ananas frais du monde, exportant environ 4 pour cent du volume d'ananas frais du monde. Presque 80 pour cent des exportations d'ananas cannés du monde viennent de Thaïlande, des Philippines, et d'Indonésie. La Thaïlande et les Philippines dominent également les exportations de jus d'ananas du monde, exportant plus que la moitié du volume total.

Tableau 10 : Destination des exportations

Destination	Répartition des réponses	Pourcentages (%)
Union européenne	155	80
Amérique du nord	27	14
Afrique	6	3
Asie	4	2
Autre	2	1
Total	194	100

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Les destinations importantes des exportations pour le Ghana sont la Belgique, l'Allemagne, le Danemark, la France, l'Italie, le Royaume Uni et la Libye (MOFA, 1997). L'Union européenne est la destination principale consommant environ 80% selon nos résultats, l'Amérique du nord en consomme 14%. La stratégie de marché initiale pour l'Europe était de vendre sur le marché du sud de l'Europe du nord et en même temps lui offrir un prix concurrentiel. Alors que l'Asie et l'Europe orientale sont récemment devenues les marchés principaux des produits horticoles, la majorité des exportations horticoles sont toujours exportées vers l'Union européenne.

**Tableau 11: Les méthodes de port**

Mode	Répartition des réponses	Pourcentage (%)
Par air	116	40
Par mer	78	60
Total	194	100

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Le Ghana a pris pied sur le marché européen en se concentrant sur le domaine des offres de marchés de l'Europe du nord et également sur la concurrence par les prix. Les exportateurs ghanéens ont compté sur l'avantage initial des charges de transport par air. À cette époque ces charges étaient les plus basses dans la région, ceci pour offrir un prix très bas pour dépasser d'autres concurrents. Cependant, cet avantage a été perdu en 1996 quand ce même marché a été submergé de variété MD2, comme l'indique le tableau N° 10 les exportateurs changent du transport par air vers le transport par mer. Ainsi, 40% des exportateurs emploient la méthode de port par air contrairement à 60% qui expédient leurs produits aux destinations d'exportations pour profiter d'avantage coûts bénéfiques comparatifs. Danielou et Ravry (2005) présentent dans le tableau N° 12 ci-dessous qui montre que le volume des exportations d'ananas expédié par mer par rapport à celui transporté par air a augmenté entre 1997 et 2004. Le Ghana est avantagé en ce qui concerne les facteurs de transport par mer puisqu'il est à proximité des destinations de grands marchés. Cependant, l'avantage concurrentiel du Ghana est érodé par rapport à d'autres pays africains participant à l'exportation à cause des charges de port relativement élevées, du bas rendement et de l'usage inefficace des potentiels de rendement existants, et à cause des volumes bas d'exportation qui ne peuvent pas rentabiliser les services frétés.

**Tableau 12 : volumes d'exportations d'ananas**

Ananas (Tonnes)	1997	2002	2004
Par air	12000	6 000	20 000
Par mer	15 000	40 000	48 000

Source : Danielou et Ravry 2005

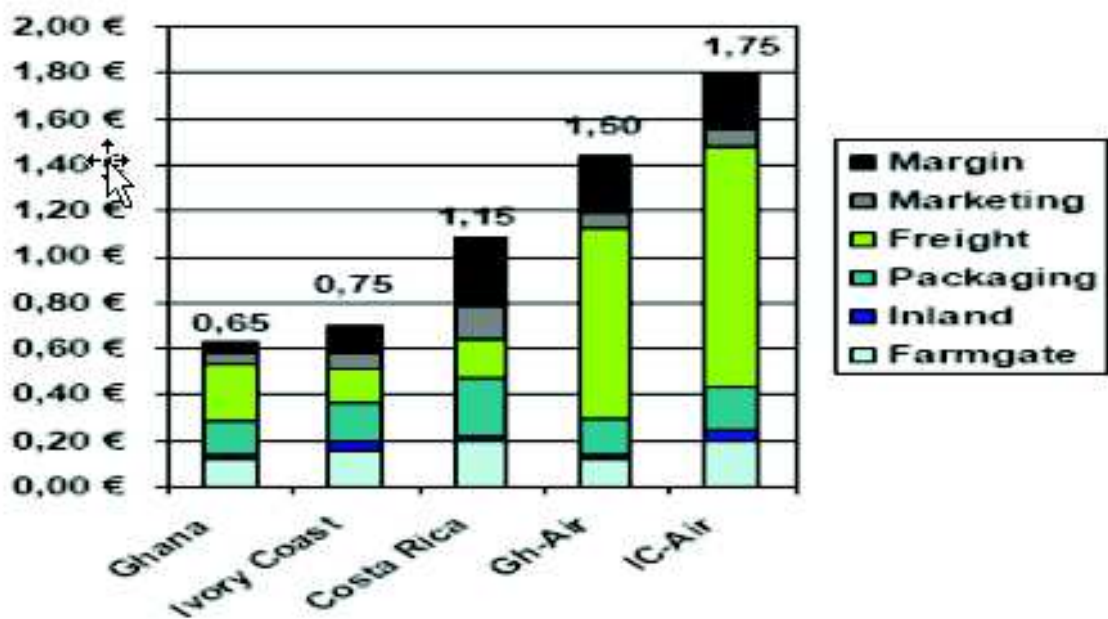


Fig. 3 : Structure de coûts comparatifs de l'industrie d'ananas

Source : Danielou et Ravvy, 2005

La figure 3 est une structure de coûts comparatifs de la filière ananas présentée par Danielou et Ravvy (2005). Les auteurs ont conclu que « le Ghana était capable de concurrencer en développant les rendements dans quasiment toutes les catégories sauf le transport par mer. Il conclût aussi que la Côte d'Ivoire et le Costa Rica ont pu dépasser le Ghana dans cette catégorie en termes d'exportation grâce à des facteurs associés au volume d'expéditions et à la distance entre ces pays et les destinations. Cependant, cet avantage ne suffisait pas pour garder un bas prix. Grâce à des marges très réduites et aux charges de marketing et d'emballage également basses que le Costa Rica, la Côte d'Ivoire a pu proposer un prix de 0.75 Euros par kilogramme. Le Ghana, pour sa part a pu battre ce prix en cherchant des marges encore plus réduites, en réduisant les charges de marketing, en développant les données logistiques domestiques plus efficaces et en diminuant le prix payé au agriculteurs. Il semble que le concurrent principal de Ghana sur le marché européen n'est plus la Côte d'Ivoire, mais plutôt le Costa Rica. Pour maintenir sa position sur un marché mondial en expansion, le Ghana doit développer son avantage comparatif à ses rivaux. Les producteurs comprenant les producteurs à grande échelle comme à petite échelle sont en train de reconsidérer leur stratégie de production pour répondre à des changements sur le marché ».

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

On a fait une enquête sur les politiques commerciales internationales affectant le secteur d'exportation non traditionnelle et son impact sur la croissance de la production d'ananas au Ghana. Le tableau N°12 donne les résultats. Quand on a posé cette question aux répondants, environ 60% des agriculteurs ont parlé de l'existence des subventions agricoles aux fermiers européens et dans les pays développés. Aussi, 25% des répondants ont parlé des normes très élevées de qualité établies sur les marchés internationaux, 10% des répondants ont parlé des quotas d'exportation. D'autres facteurs, à savoir les droits d'importation, les facteurs politiques et sociaux, constituent 5% des réponses.



Selon l'accord Agricole de l'Uruguay Round (URAA), les Etats-Unis et l'Union européenne sont les deux plus grands utilisateurs des subventions à l'exportation. En plus, le service de recherche économique, USDA, indique que l'Union européenne dépend des subventions d'exportation pour exporter la majorité de ses produits agricoles en surplus sous la politique agricole commune alors que les Etats-Unis choisissent d'employer les subventions d'exportation pour concurrencer les subventions accordées par d'autres pays à leurs producteurs, particulièrement en Europe. Les arguments avancés en faveur de ces subventions par certains pays sont ;

Acquérir la place dominante sur le marché pour atteindre une quantité suffisante de nourriture pour réduire les importations alimentaires.

Pour encourager la culture biologique et la technicité.

Les opposants à la politique de subventions avancent que cela menace la concurrence équitable et le libre échange, par conséquent la libéralisation des échanges est compromise.

La majorité des cultivateurs d'ananas au Ghana pensent que les subventions agricoles sont l'une des politiques internationales qui entravent leur production, la croissance d'exportation et cela rend ces agriculteurs non compétitifs du fait que, le Ghana étant un membre de l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC) s'est conformé à la réglementation de l'OMC et a retiré toute subvention agricole aux cultivateurs d'ananas dans le cadre du programme de redressement économique. La communauté internationale suggère que les subventions instaurent une concurrence inéquitable et qu'elles deviennent une barrière à la libéralisation et au libre échange. Néanmoins les nations développées la pratiquent. Selon les cultivateurs d'ananas interviewés et le personnel technique du conseil de promotion d'exportation de Ghana, les agriculteurs européens jouissent de subventions agricoles qui les aident à produire à des coûts de production moins élevés et ils jouissent aussi des économies d'échelle. Les bas coûts de leur production rendent leurs produits moins chers et plus concurrentiels car ils produisent des produits de bonne qualité et à un prix moins élevé préférés par les consommateurs par rapport à des produits venant des pays du tiers monde qui sont plus chers et de qualité médiocre. Ceci provoque une demande faible et une participation médiocre au marché. Les agriculteurs ont peu de moyens pour acquérir les intrants agricoles des pays développés, par exemple les machines, car ils n'ont pas assez de ressources pour acquérir ces intrants. Il manque de garanties pour obtenir des prêts de la banque ou des sources privées à cause de la petite taille de leurs fermes.

Ceci est confirmé par l'étude effectuée par Stanton (2000) qui stipule que, développer un marché du crédit avec beaucoup de 'petits propriétaires' individuels pourrait être plus coûteux pour les institutions de crédit privées que de négocier avec des producteurs à grande échelle. Pour un emprunteur potentiel, un bilan de mérite de crédit, la vérification des garanties, le contrôle de paiement, etc. doit tous être effectués impliquant que certaines charges sont indépendantes du montant du prêt. En outre, puisque les petits propriétaires sont toujours victimes de droits de la propriété mal définis, ils pourraient en fait être incapables de faire une offre pour un appel de nantissement approprié au prêteur. Pourtant, l'accès au capital est essentiel aux producteurs pour entreprendre les investissements dans des nouvelles récoltes et techniques de productions modernes.

Ceci est encore démontré par le sommet du G8 auprès duquel les gouvernements des pays en voie de développement et la commission africaine de développement ont sollicités de l'aide pour les pays en voie de développement ainsi que la suppression des subventions dont jouissent les agriculteurs européens. Selon certains, la fin des subventions injustes est un impératif moral tandis que d'autres défenseurs du libre échange réclament de mettre

fin aux subventions comme à la pauvreté qui fait des dégâts dans le monde en voie de développement.

Les producteurs à petite échelle sont sévèrement contraints par les coûts d'intrants de produits chimiques très élevés, qui sont de plus aggravés par l'absence de tout prêt ou crédit. Ceci les pousse à restreindre les quantités des produits chimiques qu'ils utilisent leurs fermes, contribuant à la baisse de qualité de leur productivité. La politique de normes pour les produits alimentaires par les marchés internationaux est le deuxième facteur selon les 20% des répondants. Cette politique affecte leur capacité à concurrencer et à gagner une part significative sur le marché européen. L'Union européenne a défini une réglementation que tous les exportateurs qui veulent réussir dans leurs marchés doivent respecter. Parmi ces règles, la législation sur le produit, les exigences du marché (par exemple, les labels, les codes, la gestion de système). Les exigences du marché incluent les exigences de marchés sociaux, les exigences de nature environnementale, la santé de consommateurs, la question de sécurité aussi bien que la protection de l'environnement.

La plupart de ces règles s'appliquent directement aux firmes étrangères fournissant les produits dans l'Union européenne y compris les exportations d'ananas du Ghana. Selon les agriculteurs, le mûrissement et la maturité provoqués nécessitent l'usage de produits chimiques, et il y a des normes concernant le niveau de résidus de produits chimiques que le produit peut contenir. Ce produit se mesure selon le Niveau Maximal de Résidu (NMR). Les enquêtés et le personnel technique du conseil de promotion d'exportation du Ghana disent que la plupart de leurs membres dépassent le standard de Niveau Maximal de Résidu en effectuant le mûrissement et la maturité provoqués des ananas. Ceci a rendu leurs produits dangereux pour les consommateurs européens qui font attention à la santé en ce qui concerne la nourriture. Par conséquent ces ananas sont rejetés.

Ceci est également confirmé par l'étude similaire effectuée par Jaffee et de Masakure (2005), qui constate que les détaillants européens en plus de normes fixées par l'Union européenne, respectent également des normes privées de sûreté alimentaire et de qualité comme moyen de contrôle des risques et outils concurrentiels et exigent que les fournisseurs ou les exportateurs prennent bonne note de telles normes. L'étude indique également qu'en dépit des mesures prises pour harmoniser un marché unique, le marché des produits frais européens est largement varié en termes de préférences du consommateur, de dynamique structurelle et d'attention accordée à la mise en application de la sûreté alimentaire et d'autres normes. En outre Wiig et Kolstad, (2005) ont déclaré que les règlements sanitaires et phytosanitaires imposés par le monde développé, réduisent de manière significative les perspectives d'exportation des pays en voie de développement. Les producteurs et les exportateurs d'ananas du Ghana manquent du savoir-faire technique selon les exigences de ces marchés et la main-d'œuvre non qualifiée utilisée dans ces fermes manque les qualifications requises concernant les niveaux souhaitables du produit chimique et toute autre utilisation d'intrants et ceci affecte la qualité produite, ce qui se traduit par conséquent une faible part de marché sur les marchés internationaux.

Ceci est soutenu par les études similaires effectuées par Stanton (2000) : l'assistance technique est de même un produit difficile à obtenir pour les 'petits propriétaires' par l'intermédiaire d'une source privée et Yeboah (2005) affirme que les agriculteurs non coopératifs doivent compter sur l'aide de vulgarisateurs malformés du ministère de l'alimentation et de l'agriculture (MOFA). En plus des facteurs ci-dessus, les quotas d'exportation sont une autre politique des marchés internationaux y compris de l'Union européenne et des Etats-Unis. Et 10% des enquêtés affirment qu'elle empêche la croissance de leurs exportations et affecte leur part de marché. Ces 10% d'enquêtés indiquent que les

agriculteurs n'arrivent à vendre que des quantités restreintes de leur ananas sur les marchés européens pendant les mois d'hiver quand les fruits domestiques y sont indisponibles.

Selon Obeng (1994) du moment que les fruits européens deviennent disponibles en été (particulièrement juin et juillet), ça devient très difficile pour les producteurs étrangers de vendre leurs fruits. Dans ces situations, certains exportateurs ne respectent plus les accords conclus qui sont d'acheter les fruits étrangers. Parfois certains exportateurs disparaissent après avoir pris livraison des fruits. Le système de quota est défendu davantage par Addo et Marshall (2000) qui disent que les marchés d'exportation dépendent des pays en voie de développement qui sont protectionnistes entraînant la baisse des prix de produits. Ceci a un impact négatif sur la croissance économique des pays en voie de développement. L'imposition des systèmes de quota est également défendue par l'argument selon lequel exprimant les produits des pays en voie de développement font face à des restrictions rigoureuses sur les importations dans les pays développés.

Un dernier mécanisme des marchés européens qui ralentit la croissance des exportations de l'ananas au Ghana est l'incertitude concernant les politiques menées par les pays développés sur leurs marchés intérieurs. Les relations bilatérales et la bonne volonté qui ont existé entre un gouvernement particulier du pays en voie de développement et le gouvernement de la nation importatrice jouent aussi un rôle important. Environ 5% des enquêtés ont affirmé que relations politiques bilatérales entre deux gouvernements contribuent également à l'entrée de leurs produits dans leurs marchés. Ceci est soutenu par Addo et Marshall, (2000) qui disent que beaucoup de pays en voie de développement n'ont jamais été économiquement et politiquement indépendants. Ils ont déclaré que dans ces pays les efforts de développement, l'intervention étrangère, la dictature et l'exploitation ont dérouté la production vers l'exportation. L'argument précédent est également défendu par les marchands de quatre-saisons qui affirment que les incertitudes politiques des pays développés concernant le changement et multiplication des conditions ont également touché les parts de marché sur les marchés internationaux des pays en voie de développement .

**Tableau 14: La politique du gouvernement qui affecte les exportations**

Politique domestique	Répartition des réponses	Pourcentage (%)
Non subventions	116	60
Fonds institutionnels	39	20
Taxe indirecte	19	10
Facteurs politique	14	7
Concentration de marché	6	3
Total	194	100

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

L'absence de subventions est le facteur majeur de la politique intérieure pour 60% des enquêtés. Ceci affecte la production de manière négative, il s'agit de suppression des subventions agricoles par le gouvernement local. L'adhésion du pays (le Ghana) à l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC) a exigé l'abandon de toutes subventions agricoles à ses agriculteurs. Selon le bulletin d'investissement agricole du MOFA en 1997, la production d'ananas demanderait beaucoup de main-d'œuvre pour le sarclage manuel ou l'application de herbicides, d'insecticides et d'engrais, pour l'artificialisation de la fructification et pour la récolte.

Stanton (2000) a remarqué que les graines, les produits chimiques, l'irrigation et la récolte sont les principales sources de dépenses de production et elles doivent être financées régulièrement par le crédit. Il a également déclaré que les réformes internes entraînent un coût élevé pour les intrants avec le retrait des subventions. Les agriculteurs ne tirent plus bénéfice de la subvention sur les intrants et par conséquent ça rend leur production plus chère. Ils ne peuvent pas produire des fruits de qualité en raison de leur incapacité à acheter et à appliquer les bonnes quantités d'intrants et d'outils. Ceci est encore empiré par l'inaccessibilité aux facilités de paiements parce qu'ils manquent de garanties. Ceci serait une conséquence des bas volumes de production et du marketing médiocre. Ils ne peuvent, également, pas être concurrentiels ni dans les marchés locaux ni dans les marchés internationaux. Le manque de subventions rend les intrants très coûteux et les agriculteurs n'ont pas assez de moyens pour les acheter. Ceci affecte directement le rendement, d'où les niveaux bas d'exportations d'ananas. L'absence des subventions met les ananas ghanéens dans une situation de concurrence inéquitable sur le marché local et les marchés étrangers et ceci provoque la pléthore de marchandises étrangères sur les marchés locaux poussant les producteurs locaux à abandonner l'agriculture ce qui peut entraîner une insuffisance de produits alimentaires.

Environ 20% des cultivateurs d'ananas ont répondu que le financement insuffisant, le contrôle inadéquat et la mauvaise surveillance des établissements d'Etat responsables pour le secteur non traditionnel d'exportation est l'une des politiques intérieures qui affectent le potentiel de croissance du secteur. Ceci a été encore soutenu par les réponses du personnel technique du Conseil Ghanéen de Promotion d'Exportation (CGPE) qui déclarent que non seulement des agriculteurs ne peuvent progresser à cause de ce problème, mais ils ne peuvent assurer le développement du secteur non traditionnel d'exportation vu le financement insuffisant de la part du gouvernement, du secteur privé et des bailleurs de fonds.

Addo, (1996) a déclaré que le CGPE et la SFE ont soufferts des contraintes financières et les opérations de croissance du secteur non traditionnel d'exportation ont été très touchées par ces contraintes. Ceci a provoqué un dilemme dans la politique. La politique du gouvernement pour financer les SNTE par l'intermédiaire de la société de financement d'exportation (SFE) et de faciliter les opérations de la production des agriculteurs et de marketing n'a pas été réalisée. Car le programme de diversification d'exportation et pour avancer du crédit aux producteurs et exportateurs n'est pas suffisamment respectés.

En plus de l'insuffisance d'allocation budgétaire, Addo (1996) a déclaré que les sources internes et étrangères de financement de diversification d'exportation avaient un mauvais record. L'écart entre ce que l'on prévoyait et ce que l'on a vraiment réalisé continuait à s'étendre chaque année. La politique financière du gouvernement l'a conduit à baisser de la garantie de crédit d'exportation, de l'assurance d'exportation et des finances d'exportation. Le financement insuffisant de la société financée par exportation établie pour surveiller l'avancement du crédit et de la garantie donnés aux exportateurs et aux producteurs a conduit à l'inaccessibilité des facilités de paiement aux agriculteurs ruraux vivant dans des conditions précaires et ceci touche par conséquent leur production et la croissance de la performance d'exportation. Ceci pourrait être l'une des raisons qui ont entraîné les fluctuations des volumes d'exportation au cours des années en plus de conditions défavorables du climat.

Le manque de facilité de paiement affecte la production des agriculteurs parcequ'ils ne peuvent pas financer leurs activités de production et de marché sous forme d'intrants. Cette situation est responsable de la sous utilisation des produits chimiques entraînant une

production de qualité inférieure. L'illustration des déboursements de la SFE aux exportateurs et les producteurs montre une baisse de prêts garantis à eux au cours des années et par conséquent, la production est touchée elle aussi. En outre, en plus des facteurs qui touchent directement à la production la disponibilité et la convenance des services de soutien est un problème croissant. Pendant que le gouvernement met des équipements de stockage, et les finances rurales, on s'attend à ce que le secteur privé s'en occupe. Souvent les producteurs à grande échelle qui possèdent les ressources suffisantes sont capables de se procurer ces services. Cependant, les producteurs à petite échelle n'ont pas le même accès aux technologies modernes et non plus au crédit dû à leurs ressources limitées. Ces technologies sont très importantes pour la production, en particulier pour les récoltes horticoles dont les prix sont élevés.

Environ 10% des producteurs et exportateurs et du personnel technique de CGPE ont déclaré qu'une des politiques de gouvernement qui favorisent l'exportation de l'ananas est la conservation de 35% de revenus d'exportation en devises étrangères offerts par le gouvernement en plus de la remise d'impôt sur les sociétés qui permet aux exportateurs non traditionnels de réclamer de 30 à 75% de tout leur assujettissement à l'impôt. Cependant, ils disent qu'il y a des impôts indirects qui affectent la production. Selon les répondants et les marchands de quatre-saisons, le coût élevé de carburant a fait pression sur la cherté de l'agriculture mécanisée que certains des agriculteurs emploient pour leurs opérations agricoles. En outre, la taxation élevée placée des pièces détachées et du transport a un effet sur la production des agriculteurs parce que leur produits sont transportés aux centres ou aux entrepôts de vente par le transport public qui transfère une bonne partie de coûts payés aux agriculteurs vivant dans les conditions précaires. Les conseils locaux aussi font payer les agriculteurs pour l'exposition de leurs produits sur le marché et ce sont des taxes indirectes qui affectent leur production et donc leur revenu.

Le facteur politique est une autre politique interne dont environ 7% des répondants ont fait mention en tant que politique affectant la performance du secteur non traditionnel. Ceci est possible dans un état démocratique tel que le Ghana où les électeurs élisent les leaders du gouvernement. Par conséquent, certaines primes se trouvent dans les mains des activistes politiques qui ne s'engagent pas directement dans la production. Ceci est révélé par Addo et Marshall (2000) que, la participation politique de haut profil avait entraîné les résultats variables et les grandes espérances des dépositaires ont provoqué quelques dilemmes de planification et de politique parmi des fonctionnaires de gouvernement et de planification. La plupart des projets de développement échouent à cause de la lutte de puissance et parfois à cause des tendances dans les évaluations de projets par les fonctionnaires de gouvernement. La situation politique pourrait être responsable et ceci pourrait affecter la production des agriculteurs. Parfois, les primes censées augmenter la production des agriculteurs relèvent d'une juridiction des politiciens qui ne sont pas des agriculteurs et ceci décourage les agriculteurs.

La concentration de marché d'exportations du Ghana est la dernière politique dont 3% des enquêtés ont fait mention. La plupart des exportations ghanéennes sont expédiées dans l'union européenne et aux nations occidentales. Cependant, elles pourraient avoir les marchés alternatifs des pays africains voisins, où elles pourraient obtenir une plus grande part de marché.

En conclusion leur spécialisation et la concentration de marché font que leurs produits reçoivent moins de publicité et par conséquent une part de marché défavorable. Ils sont également désavantagés par de nombreux produits moins chers sur leur marché local, particulièrement ceux venant des pays développés.

Tableau 15 : Les problèmes qui se posent aux Exportateurs/Producteurs d'ananas

Problème	Répartition des réponses	Pourcentage (%)
Standards	97	50
Variété	39	20
Emballage	39	20
Réseaux routiers médiocres	15	8
Irrigation	4	2
Total	194	100

Source: D'après les résultats de l'enquête, 2006

Le problème majeur qui se pose aux producteurs ghanéens d'ananas c'est le manque d'information sur la production. Les ananas pour l'exportation font face à des normes de qualité des importateurs européens et des supermarchés. Il y a une grande asymétrie d'information entre les exportateurs et petits propriétaires. Les petits propriétaires souvent manquent du savoir faire des cultures techniques (tels que la constance et la fréquence d'application des produits chimiques) et le savoir d'assurer les normes de qualité d'exportation de leurs produits.

**« L'information concernant les exigences de santé et de sûreté dans des pays importateurs, qui sont très exigeants du type et de la quantité des produits chimiques autorisés dans le processus de production, est aussi difficile à obtenir »**

(Dolan et Humphrey ;2000, Tsutomu, 2004). Le manque d'information de production désavantage les petits propriétaires, ayant pour résultat des rejets fréquents des ananas de basse qualité par les exportateurs. Quand des répondants ont été interrogés au sujet des problèmes qui se posent à eux en termes de réponse aux demandes d'exportation, 50% d'entre elles ont parlé d'abord des standards de qualité du produit.

Un autre inconvénient du petit propriétaire est la condition pour l'approvisionnement en gros et constant du produit. Les acheteurs européens exigent de grandes quantités de produit d'une façon constante tout au long de l'année. Les approvisionnements du produit doivent également répondre aux normes de qualité. En vue de cela, tous les processus de production et de marketing doivent être soigneusement planifiés pour assurer la qualité, la quantité, et la constance de l'approvisionnement. De la perspective des exportateurs, acheter des produits d'un grand nombre de petits propriétaires engendre les coûts élevés de transport et de surveillance que d'acheter de quelques grandes fermes commerciales ou des plantations appartenant aux producteurs et exportateurs. Le risque de ne pouvoir pas obtenir les quantités exigées ou de livrer le produit à une qualité variable est également augmenté par le fait d'acheter de beaucoup de petits propriétaires. En outre, la livraison constante d'un approvisionnement de grande quantité réduit les frais de transport par unité de poids en réduisant l'espace vide de cargaison. « L'avantage de petits propriétaires de coût de production peut être compensé par les coûts et risques liés au 'sourcing'<sup>7</sup> extérieur des petits propriétaires. Pour éviter ces coûts et risques, les exportateurs tendent à choisir leurs propres plantations en tant que sources primaires» (Tsutomu, 2004). Leur deuxième choix sera les grandes fermes commerciales, auxquelles les exportateurs fournissent souvent les informations concernant des pratiques agricoles recommandées. Le 'sourcing' des petits propriétaires est un dernier choix pour la plupart des exportateurs.

<sup>7</sup> Sourcing ; (mot anglais) = Acheter ; On a utilisé ce mot pour designer l'achat (action d'acheter) fait par les exportateur chez les smallholders.

### III - POLITIQUE COMMERCIALE ET LES PERSPECTIVES D'EXPORTATION D'ANANAS.

Les discussions ci-dessus suggèrent que, à part les bas coûts de production les petits propriétaires ghanéens produisant des ananas pour l'exportation ont eu peu d'avantage sur de plantations à grande échelle. En conséquence, des petits propriétaires se trouvaient dans une position marginalisée au niveau de l'exportation d'ananas. En outre, les infrastructures ne sont pas développées : l'infrastructure de transport est faible, la chaîne de froid est inexistante et le transport outre-mer est irrégulier et coûte cher.

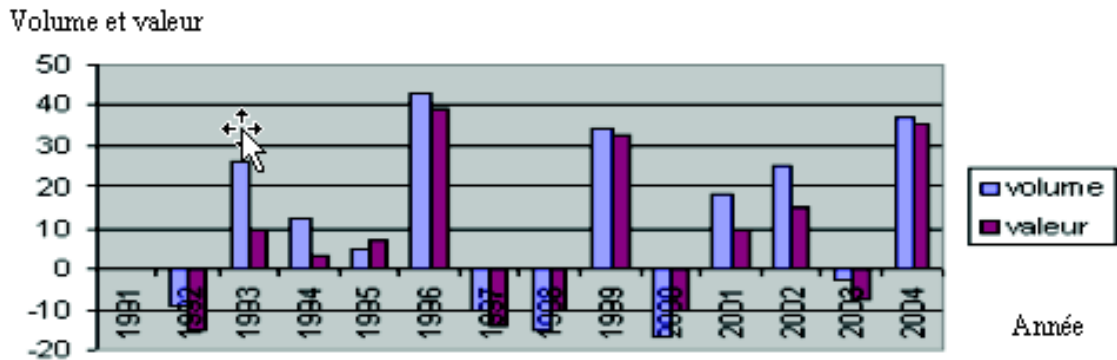


Fig.4 : Le changement de volume et de valeur en pourcentage

Source : Notre conception à partir d'annexe 4

Cette partie évalue la performance économique du secteur non traditionnel d'exportation concernant les volumes et la valeur des fluctuations d'exportation d'ananas. Elle identifie les politiques de commerce national et international ci-dessus qui pourraient avoir provoqué aux fluctuations.

Dans le but d'évaluer la performance économique du secteur non traditionnel d'exportation cette section prendra en considération la conjoncture politique, économique et sociale qui règne au Ghana. Les revenus et le volume du secteur non traditionnel d'exportation étaient très impressionnants en particulier durant les premières années du programme de diversification d'exportation entre 1986 et 1988. Ceci est soutenu par les études comparables entreprises par Addo et Marshall (2000) affirmant qu'aux États-Unis la quantité a augmenté de 23.8 millions de dollars à 42.3 millions de dollars durant cette période. Ces trois années pourraient être considérées comme une période de progression pour le secteur non traditionnel d'exportation. Les bulletins de commande annuels indiquent que l'opération la plus remarquable a été rapportée en 1986 avec 23.8 millions de dollars de revenu. Durant les années suivantes, excepté 1989, les recettes d'exportation ont plutôt augmenté de façon constante 64.9 millions de dollars en 1992. Elles ont accru entre 1986 et 1988 jusqu'à 1992 excepté en 1989 apparemment grâce aux conditions climatiques favorables au Ghana, et les politiques favorables de commerce international régnant durant cette période. C'est durant les premières périodes où les agriculteurs ghanéens d'ananas jouissaient toujours des subventions agricoles aussi bien que les régimes militaires où les études empiriques indiquent que l'économie du Ghana faisait bien puisque les fonctionnaires craignaient qu'ils pouvaient être condamné pour la corruption. Les faibles revenus de 34.7 millions de dollars étaient dus aux conditions climatiques défavorables qui ont affecté surtout les entreprises de transformation (Addo et Marshall, 2000).

En vue de la figure ci-dessus, les volumes d'exportation montre une croissance progressive au cours des années de 1987 à 2004 qui indique que malgré qu'il y a eu des fluctuations de volume et de valeur des exportations non traditionnelles d'une année

à une autre, les contributions du secteur ont été quand même moyennes. La croissance significative de volume et de valeur en 2004 a été due au soutien du gouvernement au secteur qui aurait ajouté 2 millions de dollars sur le budget de cette année pour le Conseil Ghanéen de Promotion d'exportation pour l'acquisition des rejets MD2 dans le but de sauver la chute de la filière d'ananas. La variété MD2 avait une forte demande sur le marché mondial, donc la disponibilité de cette variété et les conditions climatiques favorables ont contribué à l'accroissement de volume. La baisse de volume et de valeur en 2003 était due à la faible demande des variétés traditionnelles telles que Sugar loaf et Queen.

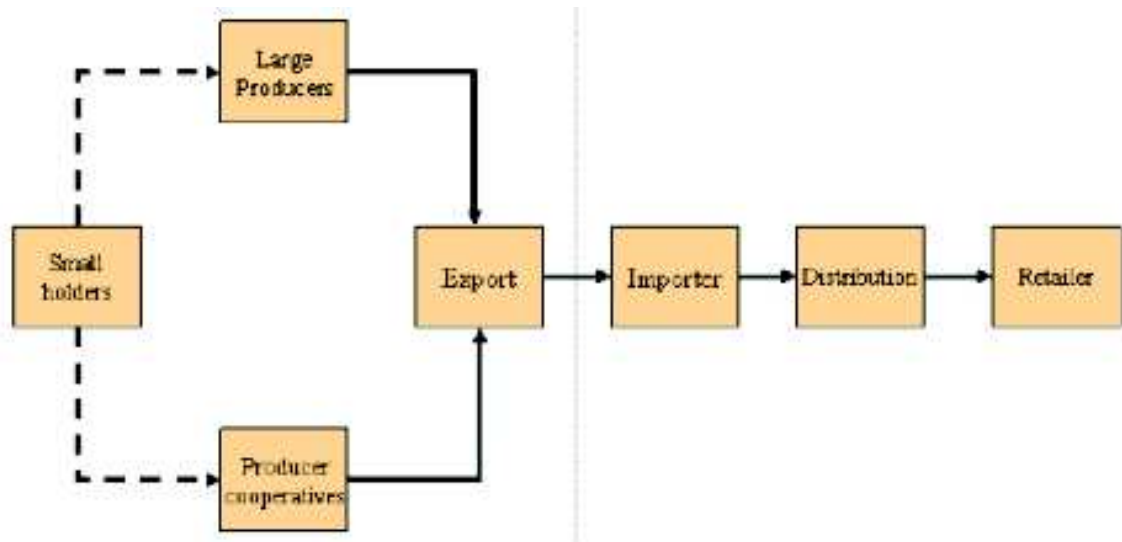


Figure. 5 : La structure de la chaîne d'ananas au Ghana

Source: Trienekens et Hagen, 2004

Les entreprises d'ananas au Ghana fonctionnent sous différents modèles d'affaires, s'étendant des compagnies locales aux coopératives et aux joint-ventures. Elles fonctionnent également à différentes étapes de la chaîne de valeurs. Certains sont des producteurs, d'autres sont des exportateurs. La demande de consommateur européen a entraîné des programmes globaux d'achat des détaillants et des industries alimentaires concernant le développement de chaîne alimentaire entre les pays d'Europe et les pays en voie de développement. Pour les pays en voie de développement le défi c'est de se conformer aux demandes de qualité de leurs clients (européen).

Une découverte importante faite par la littérature récente sur les récoltes non traditionnelles d'exportation en Afrique était de l'influence croissante des chaînes de supermarchés européennes sur les pays producteurs. «La vente au détail des alimentations en Europe est devenue de plus en plus dominée par les chaînes de supermarchés. Les grands supermarchés ont souvent des liens avec les importateurs préférés au lieu d'utiliser les grossistes. Les importateurs s'occupent de leurs (supermarchés) exigences et cherchent les fournisseurs de partout dans le monde. Les exigences typiques des grands supermarchés incluent une très bonne et uniforme qualité, des bas prix et la grande quantité d'approvisionnement. Ceci conduit souvent à une tendance vers l'intégration verticale et la dominance des producteurs à grande échelle dans les pays fournisseurs » (Dolan et Humphrey, 2000). Selon les découvertes de Trienekens et Hagen, (2004), le secteur d'exportation d'ananas au Ghana semble avoir suivi un modèle similaire et avoir présenté la structure de la chaîne ghanéenne d'ananas comme dans la figure 5 ci-dessus basé sur la chaîne entre producteur et exportateur.



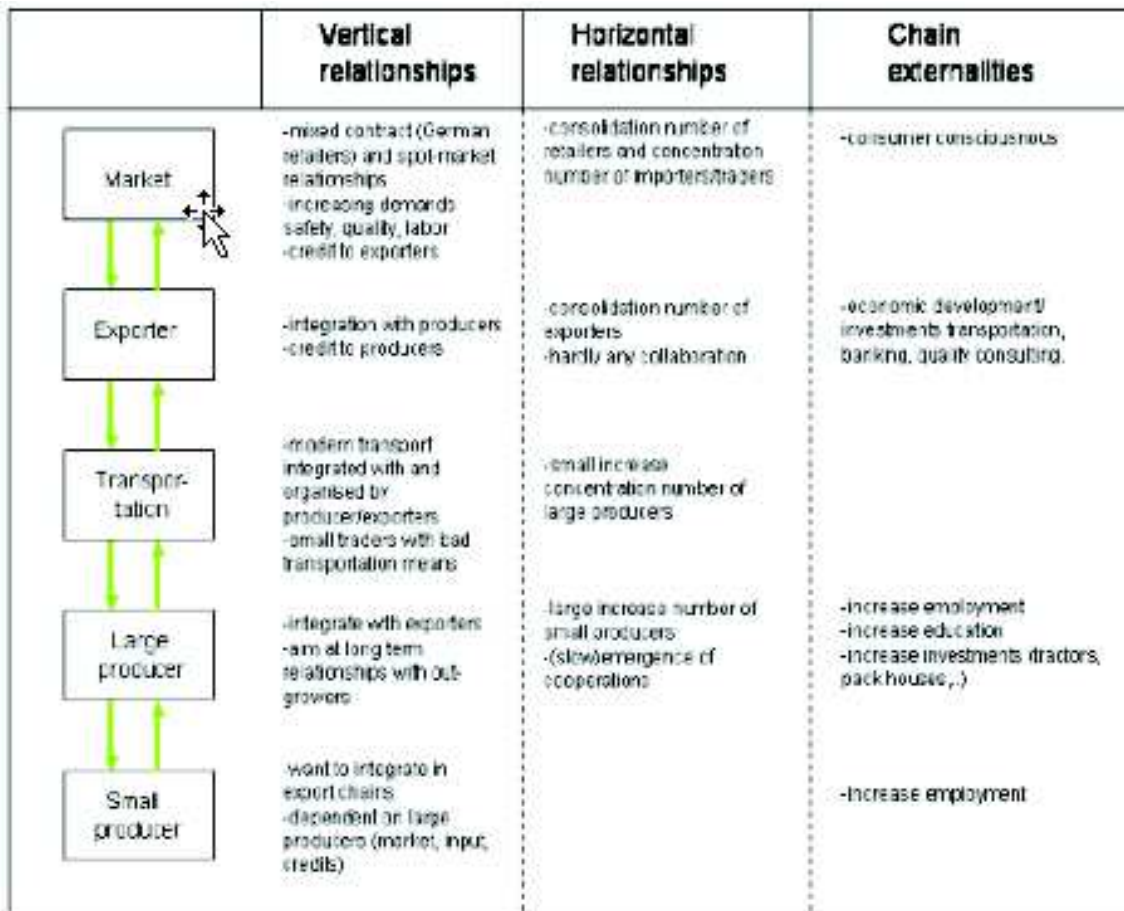


Figure .6: Les développements nets de la chaîne d'ananas au Ghana

Source: Trienekens et Hagen, 2004

Les demandes et les opportunités de la chaîne de marché d'ananas au Ghana brisent le système ghanéen de production d'ananas. Bien que beaucoup d'exportateurs cherchent des relations à long terme avec des détaillants pour assurer la demande, ceci est encore contraint par des perspectives de marchés déprimés, une infrastructure très faible et un comportement opportuniste des participants à la chaîne. « En raison de la position faible de l'ananas ghanéen sur le marché mondial, le développement de la production du marché de créneau tel que les affaires équitables ou la production organique pourrait être une occasion pour les producteurs ghanéens. D'autre part, la collaboration faible entre les exportateurs et la faible infrastructure nationale et internationale empêchent les développements complémentaires de la chaîne de marché». Les relations de dépendance entre les producteurs/exportateurs à grande échelle et les petits propriétaires (concernant l'accès au marché, la fourniture d'intrants et la fourniture de crédit) entraînent des chaînes qui forcent les petits propriétaires à accéder aux marchés par l'intermédiaire des producteurs à grande échelle dont la relation 'acheteur-fournisseur' est très déséquilibrée. Au Ghana les effets de retombées économiques seraient associés à la chaîne de développement d'ananas, aux investissements d'affaires contrôlant la qualité, au transport, aux entrepôts et aux tracteurs. En outre, une croissance considérable de l'emploi a été rapportée, aussi bien que le progrès dans la formation et l'éducation associé à la qualité (Trienekens et Hagen, 2004).

Alors que la diversité des participants semble avoir stimulé la concurrence domestique qui sert à augmenter le dynamisme du secteur, l'investissement étranger à grande échelle s'avérera être un défi à d'autres exportateurs car ils devront adapter à des pratiques de culture très professionnelles et à la logistique du dernier cri.

---

# CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

## I - CONCLUSION GENERALE

Certaines conclusions peuvent être tirées des analyses empiriques basées sur les résultats d'études en utilisant les données de base et les données secondaires et en utilisant également les entretiens avec les divers marchands à quatre-saisons. Les politiques commerciales et économiques qui affectent les exportations d'ananas incluent ; le financement institutionnel insuffisant, le manque de subventions agricoles pour les agriculteurs ghanéens, les taxes indirectes payées par les agriculteurs, les facteurs politiques et la concentration de marché.

D'autre part, les politiques de commerce international qui affectent des exportations d'ananas incluent ; la disponibilité des subventions agricoles aux agriculteurs dans les destinations d'exportations, les standards élevés de qualité de produits alimentaires, l'imposition de systèmes quota d'exportation, d'autres facteurs politiques et sociaux ou relations avec des pays développés.

Les problèmes qui se posent aux agriculteurs ghanéens ; les réseaux routiers très médiocres dans les régions productrices d'ananas d'où l'endommagement des récoltes en transit provoquant des pertes supplémentaires, les problèmes d'emballage sont aussi identifiés car certains producteurs manquent la maîtrise de techniques modernes d'emballage, on parle aussi des goulets d'étranglement associés aux standards car certains producteurs excèdent le niveau maximum de résidu durant le mûrissement et la maturation provoqués artificiellement.

Les contraintes de développements associées au secteur non traditionnel d'exportation infesté une base faible de production pour la plupart des produits, un soutien financier insuffisant pour les producteurs et les exportateurs et la bureaucratie associée aux transactions d'exportation. Il y a aussi des désaccords entre les politiciens et les planificateurs sur budget, élaboration de politique et exécution de plan.

Les gouvernements des pays en voie de développement devraient négocier avec l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC) pour intensifier ses efforts d'obtenir des politiques commerciales équitables pour tous ses membres.

Le gouvernement du Ghana et les agences donatrices devraient suffisamment financer le CGPE, le MOFA et la SFE pour effectuer les services de vulgarisation aux agriculteurs en leur apprenant la technologie moderne sur la production, les conditions d'exportation, et les standards. Les effets du politique commercial national et international ci-dessus sur les revenus de agriculteurs ont été identifiés ; les producteurs et les exportateurs ne peuvent pas suffisamment financer leurs modes de vie en raison du revenu insuffisant, ainsi leurs investissements et épargne sont touchés.

Il peut y avoir quelques limitations à cette étude. Il faut identifier le préjugé lié aux collectes de données. Le chercheur ne peut pas être sûr de l'authenticité des chiffres du Conseil Ghanéen de Promotion d'Exportation. La collecte de données des pays en voie de développement n'est pas fiable parce que quelques producteurs/exportateurs ne donnent

pas aisément leur information, par conséquent, les réponses que l'on donne pendant l'entretien ne peuvent pas donner une réflexion vraie des conditions concernant cette étude.

## II - LES DÉCOUVERTES EMPIRIQUES ET LES THÉORIES DE DÉVELOPPEMENT

Les trois perspectives théoriques du développement économique dont on a parlé plus tôt dans cette étude ont coexisté au Ghana depuis le lancement du programme d'ajustement structurel en 1983. On peut identifier cette perspective avec différentes facettes du processus de développement de SNTE. Le remède de l'économie ghanéenne et les recommandations de politiques de redressement était le FMI et la Banque Mondiale, l'approbation du gouvernement des réformes économiques et fiscales, les conditions de ces institutions et l'entrée de ressources bilatérales et multilatérales humaines et capitales font partie de la perspective théorique néoclassique. La fourniture des primes de développement aux producteurs et exportateurs de produits non traditionnels, la restructuration des moyens d'exportation et les institutions de finance sont des politiques de libéralisation de commerce censées augmenter les exportations, les importations, amener plus de devises étrangères et mettre le pays dans une position favorable pour concurrencer sur le marché mondiale.

On a montré plus tôt que la performance du SNTE n'a pas été impressionnante dû aux facteurs tels que la faible production et la baisse de prix de produits sur le marché mondiale, des contraintes financières et l'accomplissement partiel de promesses bilatérales et multilatérales d'aide.

Le Ghana n'a pas pu bénéficier pleinement de l'avantage comparatif dans la production des exportations traditionnelles. Le SNTE se trouve dans la même situation quand il y a une hausse de prix d'importation par les manufactures, quand il y a une chute de prix d'exportation, une baisse de l'exportation, quand l'aide internationale ne répondait plus aux attentes et qu'elle ne pût plus mener les développements industriels. Il y a doute que le pays puisse être capable de se moderniser par la spécialisation dans la production de l'exportation non traditionnelle.

Certaines théories de développement créent une faille dans le principe de l'avantage comparatif qui est la base principale de commerce international. « Une nouvelle théorie commerciale qui augmente les bénéfices soutien l'hypothèse et a reçu de l'attention ces derniers temps. La théorie se base sur le principe de l'organisation industrielle et insiste sur la nécessité de modeler le marché international et de le rendre imparfaitement concurrentiel » (Krugman, 1992). Cependant, ces théories vont bientôt élaborer des nouvelles politiques pour leurs nouvelles perspectives qui pourraient être utiles pour l'analyse de commerce international des pays en voie de développement.

La perspective théorique de dépendance est réapparue dans le travail de certains des érudits sympathiques pour le peuple et les gouvernements des pays en voie de développement. Certains ont fortement argumenté que les systèmes de commerce après la période coloniale peuvent toujours être expliqué par la théorie de dépendance (Grant et Agnew, 1996 ; Mohan, 1996 et Ould-Mey, 1994). Ces théories citent les éléments de dépendance comme les interventions incessantes des institutions donatrices et du personnel de l'aide et du développement dans les économies de pays en voie de développement, et le besoin d'exporter les produits de base de pays en voie de

développement aux marchés industrialisés et aux manufactures et enfin, comme la déstabilisation des nations par la mondialisation.

À partir d'une perspective de dépendance, Ould-Mey a succinctement analysé la stratégie mondiale des programmes d'ajustement structurels et leurs implications pour les états périphériques, en utilisant des exemples tirés d'une étude de cas de la Mauritanie. Il argue que : les programmes d'ajustement structurels ont été reçus à l'étranger par les pays industrialisés dont les principaux intérêts étaient d'élargir leurs marchés, augmenter leurs exportations et de procurer les fonds pour le paiement de dette par une politique dite 'carrot and stick' qui vise à fournir des prêts à des économies de gouvernements du tiers monde en faillite fiscale (Ould-Mey, 1992).

Ould-Mey admet en outre que la dévaluation de devise qui est censée stimuler la demande étrangère pour l'exportation et relancer l'exportation entraîne plutôt le transfert net des ressources financières des pays en voie de développement mettant en exécution des programmes d'ajustement structurels aux pays développés. Cette pratique menace gravement l'avantage comparatif des pays en voie de développement. Il faut donc admettre que les échanges internationaux ne sont guère déterminés par des avantages comparatifs naturels, mais plutôt par les avantages faits par l'homme. Il faut comprendre que la manipulation des économies en voie de développement par les institutions multilatérales et par les gouvernements de pays développés transforme effectivement les états qui sont des nations multilatérales en entités multilatérales dans le processus de globalisation. Mohan (1996) partage cet avis en disant que, le développement et la force des institutions internationales sous ajustement amènent une nouvelle forme d'impérialisme multilatérale, ceci semble renforcer soutien de l'état nation en relâchant le contrôle direct sur les groupes et institutions internes.

La culture et le développement du SNTD dans le contexte de programme d'ajustement structurel sont caractérisés par la dépendance sur les économies et les institutions étrangères. Les politiques macroéconomiques sont dirigées par la Banque Mondiale, le FMI et par les nations donatrices. Les marchés des exportations non traditionnelles et traditionnelles se trouvent dans l'Europe occidentale et dans l'Amérique du nord (les USA et le Canada). Le commerce dit 'sud sud' est composé de produits tels que l'huile alimentaire, le sel, les légumes, l'artisanat et les textiles. Ces produits souvent font face à des restrictions sévères dans les pays en voie de développement. Les projets d'exportations non traditionnelles augmentent dans le secteur privé mais le gouvernement est incapable d'incorporer les exigences des entrepreneurs locaux dans le planning du développement national.

Le rôle de l'état en Afrique et d'autres régions en voie de développement dans le développement économique a été très controversé. Il a contribué à adopter les idéologies économiques et politiques étrangères et par conséquent a affaibli des économies domestiques. Les gouvernements et les institutions occidentaux ont fait ressortir sans équivoque que les facteurs qui empêchent la croissance économique dans les pays en voie de développement ont été exacerbés par l'incomplétude des politiques domestiques, concernant particulièrement la formation et l'implémentation des politiques commerciales. Les politiques de commerce ont excessivement protégé les industries locales et ralenti le taux de croissance économique. La logique politique des pays plutôt que la logique économique a dominé dans le développement économique depuis le jour de l'indépendance. Pour se mettre sur le bon chemin du développement économique, les gouvernements doivent renoncer à leurs vices et mettre en considération le fait d'être des participants actifs sur le marché compétitif mondial.

Le Ghana a répondu présent dans beaucoup de cas depuis l'indépendance mais n'a pas pu avoir l'occasion de concurrencer favorablement. Par exemple, le gouvernement est revenu à sa décision et a adopté les politiques macro-économiques de la banque mondiale de l'FMI est un exemple approprié. Mais comme plus tôt discuté, sous la théorie de dépendance, les pays en voie de développement n'ont pas été économiquement et politiquement indépendants depuis la colonisation. Sans conteste, la croissance économique exige les changements importants des attitudes parmi le peuple et une situation politique stable. Ce dernier a exclu la plupart des pays en voie de développement depuis la colonisation.

Les théories de développement ont toujours la grande tâche d'incorporer toutes ces perspectives dans une seule théorie ou un ensemble de théories qui vont bien adresser la différence en termes d'expérience de développement de pays en voie de développement. Il faut considérer l'expérience du Ghana dans la production non traditionnelle dans cet effet théorique.

En référence avec les résultats d'étude de l'époque, et avec l'analyse ci-dessus, on peut conclure que, l'hypothèse que la politique nationale et internationale de commerce ne favorise pas les exportations d'ananas au Ghana est vraie. Malgré que certaines des politiques comme le libre échange et la libéralisation du commerce permettent l'entrée d'ananas ghanéen dans beaucoup de marchés internationaux et le dégrèvement d'impôt corporatif et la conservation de certains pourcentages des devises étrangères par l'exportateur; les avantages sont difficiles à atteindre et ont besoin de mesures rigoureuses qu'ils soient mis en exécution par toutes les parties de commerce international.

### III - LES RECOMMANDATIONS DES CONTRAINTES IDENTIFIÉES

Le SNTE (le secteur d'exportation d'ananas) jouit du soutien du gouvernement et des agences donatrices mais il n'est pas exonéré à des mêmes régulations et irrégularités de commerce international dont d'autres exportations traditionnelles ont été soumises à. Par exemple, la baisse des prix empire des termes de l'échange, la fabrication de produits synthétiques de remplacement et le dumping des exportations à bas prix sur les marchés de pays en voie de développement.

Le commerce avec les pays en voie de développement (c.-à-d le commerce dit 'sud-sud'<sup>8</sup>) devrait être renforcé en tant qu'élément de la stratégie de guerre de commerce traditionnelle. « Le potentiel du marché du sud est toujours en grande partie inexploité. Les relations politiques et la recherche de marché améliorées sont nécessaires pour profiter pleinement de ce potentiel du marché. La littérature sur le sujet indique que beaucoup d'avantages peuvent être dérivés de ce modèle du commerce: la technologie partagée, la création d'emploi, en particulier dans le secteur primaire; stabilité politique et coopération économique qui peuvent limiter des incidents du commerce illégal et stimuler la croissance économique » (Ellice et MacGaffey, 1996).

Le SNTE est encore menacé par des contraintes de développement, une base faible de production pour des produits d'ananas, l'aide financière insuffisante pour les producteurs et les exportateurs, et la bureaucratie liée aux transactions d'exportation d'ananas. Il y a

---

8

des désaccords entre les politiciens et les planificateurs sur la budgétisation, la formation de politique et l'exécution de plan. Le gouvernement devrait encourager la participation du secteur privé aux activités de CGPE et également encourager les banques domestiques d'offrir plus de l'aide directe au SNTE. L'aide devrait être soutenue par un système favorable de garantie de crédit exécuté par la banque du Ghana.

La prime de conservation de devises étrangères de 35% ne peut pas suffisamment encourager la diversification d'exportation et le commerce extérieur. La conservation devrait être augmenté en raison du fait que les exportateurs ont besoin de plus de devises étrangères pour des transactions du commerce extérieur. Le gouvernement devrait également investir une plus grande partie des devises étrangères prises des exportateurs non traditionnels dans le bénéfice de recherche et de développement du SNTE.

Deux problèmes significatifs de développement auxquelles on n'apporte pas d'importance dans l'effectif de diversification d'exportation sont la bonne condition environnementale des projets exportateurs et la qualité sociale et économique en termes de création de revenu et distribution. Il faudrait surveiller les problèmes environnementaux et sociaux et l'allocation équitable du crédit institutionnel. La perspective humaine et micro-économique est également importante et doit être sérieusement considérée dans le processus de développement. Ces problèmes procurent des opportunités pour la recherche à l'avenir. Comme on l'a indiqué plus tôt, la performance économique du SNTE n'a pas été très impressionnante. Cela est dû aux facteurs tels que la basse production, la baisse de prix de produits sur le marché mondial, des contraintes financières et l'accomplissement partiel des promesses bilatérales et multilatérales d'aide.

La sécurité alimentaire est loin d'être un problème de santé publiques mais plutôt une question d'exigence de développement de commerce et de marché puis que les consommateurs insistent sur la nourriture produite de façon responsable. Ceci leur a permis de se déplacer en compagnies de marchandes aux opérations fortement intégrées et complexes, qui jouent un rôle de 'fournisseurs offrants' et même d'associés dans le développement du marché. Leurs profits comprennent l'amélioration de la réputation de l'industrie, la hausse de la marge des ventes, une plus grande capacité de retracer des investissements et des planifications de marketing à l'avenir. La modernisation de la distribution régionale et domestique des produits frais et la croissance soutenue des marchés internationaux pleins de discernement qui s'intéressent plus aux prix et moins à la sécurité, les deux, présentent les opportunités suffisantes aux cultivateurs et commerçants horticoles expérimentés, mais pourtant exigent moins d'investissement d'équipements et de systèmes.

Même si la convergence des normes aura lieu avec le temps, son allure variera d'un marché à un autre. Malgré que les pays en voie de développement font face à des problèmes inhérents par exemple la capacité de la ressource humaine et financière, la veulerie, la bureaucratie etc., ces pays sont toujours importants dans la formulation des politiques, le partage d'information et biens d'autres initiatives. La prise de consciences de la sécurité alimentaire reste toujours un rôle à jouer par les gouvernements. Une bonne collaboration du gouvernement et les parties internationales devrait couvrir les frais d'opérations commerciales et les risques qui s'y associent (ex. la participation de petits propriétaires) par intermédiaire de l'amélioration de l'infrastructure rurale, la recherche étendue, l'utilisation de certification de troisième partie pour les normes officielles et privées en choisissant le bon moment et qu'elle soit bien appliquée.

Pour faire une promotion réussie des exportations non traditionnelles les gouvernements doivent s'aspirer à des politiques appropriées pour surmonter la fébrilité de l'infrastructure

et du capital humain, ils doivent également donner du soutien aux exportations non traditionnelles avec les espérances de marché et de développement les plus prometteuses. Avec des politiques nationales et internationales appropriées et des capacités domestiques totales améliorées on devrait s'attendre à un meilleur et plus grand succès d'exportation non traditionnelle à l'avenir.

Étant un pays caractéristique des pays en voie de développement le Ghana devrait imiter d'autres pays en voie de développement qui diversifient leur base d'exportation. Le succès des exportations non traditionnelles, en Asie orientale, au Costa Rica, en Chile et d'autres pays en voie de développement, a été dû à biens des aspects de l'expérience économique et des politiques authentiques. Un taux d'échange réel stable et approprié, associé aux conditions macroéconomiques relativement stable est responsable pour la croissance des exportations non traditionnelles en Asie orientale et en Amérique latine et aux analyses économétriques de l'expérience des pays développés. Le préjugé du degré anti-exportation de l'Asie orientale et de l'Amérique latine est importation dans un tel succès. D'importantes stimulations des exportations non traditionnelles, comprenant les inconvénients des taxes sur les importations ou les remboursements, on été sans doute responsables pour le succès. Les politiques conscientes du gouvernement on été mises en place pour renforcer les capacités domestiques visant à produire de manière compétitive de nouvelles produits d'exportation. Ceux-ci sont devenus des interventions de facteur général de marché (par exemple, une infrastructure renforcée, une formation en technologie, le soutien de la recherche etc.) et des institutions uniques, des primes et des arrangements pour soutenir les exportateurs particulièrement ceux de l'exportation non traditionnelle. Les recherches économétriques sur beaucoup des pays développés ont prouvé que le succès des exportations non traditionnelles est important pour la capacité des facteurs, sur lesquels la politique peut influencer, tels que la qualité de la ressource humaine (scolarisation), l'investissement dans des marchés de facteurs qui fonctionnent bien. Une intervention du gouvernement organisée pour soutenir les formes particulières de l'activité d'exportation non traditionnelle par l'intermédiaire des primes spéciales et par l'intermédiaire d'autres types de primes et de soutien, comprenant la recherche et la formation spécifique du crédit et de l'aide dans le marketing a été importantes pour le développement des exportations non traditionnelles en Asie orientale, en Chile et au Costa Rica. Les coopérations multinationales ont joué un rôle très important dans le développement des exportations non traditionnelles en Malaisie, au Singapour, et au Costa Rica. Le Foreign Direct Investigation (FDI) a participé en Chile, au Costa Rica, à Hong Kong, en Indonésie et au Thaïlande. Tous les cinq pays africains ont offert des primes générales pour encourager particulièrement les exportations non traditionnelles. Celles-ci on prit des formes différentes comprenant les subventions directes, plus de devises étrangères sur les frais de maintien, les remises sur les droits d'importations, la concession sur les impôts sur le revenu, le crédit subventionné et l'établissement des zones de développement d'exportation.

Même si l'expérience des exportations non traditionnelles en Asie et en Amérique latine est indispensable pour l'avenir de l'Afrique, certes elle offre des leçons efficaces. Les conditions initiales diffèrent d'un pays aux autres. Les capacités des exportateurs potentiels et de l'infrastructure de soutien dans l'Afrique sub-saharien sont souvent faibles. Les taux d'investissement sont bas. La capacité du gouvernement pour le développement économique soutenu et efficace, l'exécution de la politique manque aussi, et les donateurs d'aide et les institutions financières internationales avec leur propre intention souvent avancent le processus de développement de l'exécution de la politique. Les gouvernements doivent travailler de près avec les investisseurs potentiels dans le secteur privé pour avoir



une efficacité maximale, en développant les stratégies et les politiques pour l'expansion non traditionnelle.

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES

- Addo E., 1996. Planning and Financing Productive Projects in the Non-traditional Export Sector for Economic Development in Ghana: A Study of the Roles, Strategies and Impact of Facilitating and Financing Institutions, University of Regina, Canada.
- Addo E., Marshall, 2000. Ghana's Non-traditional Sector; Expectations, Achievements and Policy Issues, University of Regina, Canada.
- Agosin M.R., Tussie, D., 1993. Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy-An Overview, Macmillan, London.
- Aryeetey E., Kanbur R., 2005. Ghana's Economy at Half Century: An Overview of Stability, Growth and Poverty.
- Balassa B., 1984. Exports, Policy choices and Economic Growth in Developing Countries After the 1973 Oil Shock, World development.
- Barrett H., Browne A., 1996. Export horticultural production in sub-Saharan Africa: The Incorporation of the Gambia. Geography 81: 47-56.
- Bello W., 1992. Export-led Development in East Asia: A Flawed Model. In: Trocaire Development Review, Dublin.
- Bradford C. I., 1994. From Trade-Driven Growth to Growth-Driven Trade: Reappraising the East Asian Development Experience. Organization for Economic Co-operation and Development.
- Buchs T., Mathiesen J., 2005. "Banking Competition and Efficiency in Ghana." Forthcoming in Aryeetey and Kanbur (Eds.).
- Buurma J., Mengelers M., Smelt A., Muller E., 2001. Developing Countries and Products Affected by Setting New Maximum Residue Limits of Pesticides in the EU. Agricultural Research Institute, The Hague.
- Byrne D., 2004. The Impact of EU Sanitary and Phytosanitary Legislation on Developing Countries. Presentation Made to World Bank Executive Directors, Washington DC.
- Chan M., King B., 2000. Review of the Implementation of Changes in EU Pesticide Legislation on the Production and Export of Fruits and Vegetables from Developing Countries, Natural Resource and Ethical Trade Programme.
- Conyers D., Hills P., 1990. An Introduction to Development Planning in the Third World Chichester: John Wiley and Sons, 1984, Chapters 1-4.
- Creswell J. W., 1994. A Framework for Study in Research Design: Qualitative and Quantitative Approaches (pp. 1-19). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Diop N., Jaffee S J., 2005. Global Trade and Competition in Fresh and Processed Fruits and Vegetables. In: Aksoy M. A., Beghin J., (eds.), Global Agricultural Trade and Developing Countries.

- 
- Ephson B., 1988. Ghana's Divestiture. *West Africa* 27, 1152-1153.
- FAO, 2004. Key statistics of food and agriculture external trade. Country Profiles for Ghana. Rome, Italy: Food and Agricultural Organization.
- Fink A., 1995. How to ask survey questions. The Survey Kit, vol. 2. Sage Publications. London, New Delhi.
- Fosu A K., 1990. Exports and Economic Growth: the African Case. *World Development* 18(6), 831-835.
- Ghana Export Promotion Council, GEPC 2005. Problems of Pineapple Producers / Exporters in Ghana, Accra.
- ISSER, 2002. The state of the Ghanaian economy in 2001. Legon, Accra: University of Ghana Institute of Statistical Social and Economic Research.
- Jaffee S., 1994. Perishable profits: Private sector dairy processing and marketing in Kenya. In: Jaffee S. and Morton J. (eds), *Marketing Africa's high-valued foods: Comparative experiences of an emergent private sector*. Kendall-Hunt, Dubuque, Iowa, USA. pp. 199–253.
- Jaffee S., Masakure O., 2005 Strategic use of private standards to enhance international competitiveness; Vegetable Exports from Kenya AND Elsewhere. Elsevier limited, U.K.
- Jebuni C.D., Assuming-Brempong S., Fosu K.Y., (1990): "Ghana Economic Recovery Program and Agriculture." Accra: USAID/Ghana.
- Kwabia B., (2001). Impact of Structural Adjustment on Employment and Incomes in Ghana, in (Ed.) Anthony Yaw Baah. Accra: Hallow Ads Ltd.
- MOFA, 1997. Pineapple Production in Ghana, Information Directorate of the Agricultural Extension Services, Accra.
- MOFA, 1991. Agriculture in Ghana: Facts and Figures. Accra, Ghana.
- Nyanteng V., Seini A.W., 2000 Agricultural Policy and the Impact on Growth and Productivity 1970-95 in: *Economic Reforms in Ghana, The Miracle and The Mirage*, edited by E. Aryeetey, J. Harrigan and M. Nissanke, James Currey and Woeli Publishers, Oxford.
- Nyanteng V.K., Seini A.W., 2002. Enhancing Productivity in the food production sector, Reseau Ghaneen of SADOC Foundation (ISSER), University Of Ghana, Accra.
- Neuman W.L., 2000. Social Research Methods. Quantitative and Qualitative Approaches. 4<sup>th</sup> Edition USA.
- Neuman, W.L. 1999. Social Research Methods, Qualitative and Quantitative Approaches. Allyn and Bacon 4<sup>th</sup> Edition, Boston, London, Toronto.
- Ocampo J.A., 1993. New theories of international trade and trade policies in developing countries. In: Agosin M.R., Tussie D., (Eds.) *Trade and Growth. New Dilemmas in Trade Policy*. Macmillan, London.
- Rodney W.W., 1989. How Europe Underdeveloped Africa. Heinemann, Nairobi.
- Sapsford and Jupp 1996. Data Collection and Analysis London: Sage Publications. London, New Delhi.
-

- Sarpong D. B., 2004. Policy options for smallholders and trade liberalization in Ghana: Smallholders, globalization and policy analysis. Edited by: J. Dixon, K. Taniguchi, H. Wattenbach, A. Tanyeri-Arbur. Agricultural Management, Marketing and Finance Service (AGSF) Agricultural Support Systems Division F A O, Rome.
- Seini A.W., 2002. Agricultural Growth and Competitiveness under Policy Reforms in Ghana. Isser, university of Ghana, Accra.
- Sengupta J. K., Espana J. R., 1994. Exports and Economic Growth in Asian NICs: an Econometric Analysis for Korea. *Applied Economics* 26: 41-51.
- Singh, B.P. 2002. Nontraditional crop production in Africa for export. p. 86–92. In: J. Janick and A. Whipkey (eds.), *Trends in new crops and new uses*. ASHS Press, Alexandria, VA.
- Steel W. F., Andah D. O., 2005. "Rural and Micro Finance Regulation in Ghana: Implications for Development of the Industry."
- Todaro M., 1989. *Economic Development in the Third World*. Longman, London.
- Trochim w., 2001. Research Methods Knowledge Base. Survey Research. Cornell University. In: <http://trochim.human.cornell.edu/kb/survey.htm>
- Trienekens J., Hagen J., 2004. "Innovation through International Supply Chain Development: A Case Study." Management Studies Group, Wageningen University, In: [www.ifama.org/conferences/2004Conference/Papers/Trienekens1003.pdf](http://www.ifama.org/conferences/2004Conference/Papers/Trienekens1003.pdf)
- Tyler W. G. 1981., *Growth and Export Expansion in Developing Countries: some Empirical evidence*.

## REVUES ET ARTICLES

- Ashley C., Hussein K., 2000. *Developing Methodologies for Livelihood Impact Assessment: Experience of the African Wildlife Foundation in East Africa*, ODI Working Paper 129, London, UK, Chameleon Press.
- Berge K., Daniel P. et al., 1994. 'Trade and Development Strategy Options for the Poorest Countries: A Preliminary Investigation', Working Paper 12, Institute of Development Studies, Sussex (December).
- Ukpolo V., 1994. Export Composition and Growth of Selected Low-Income African Countries: Evidence from time-series data. *Applied Economics* 26:445-449.
- WTO, 2000. *Agriculture and the New Trade Agenda. Economic Analysis of Interest and Options for Ghana*.
- Boselie D., Muller E., 2002. Review of the impacts of changes in EU pesticides legislation (directive 2000/42/EG) on fresh food exports from developing countries into the EU. Case study: The horticultural export sector in Ghana, Wageningen UR. [http://www.northsouth.nl/webfiles/Mission reportGhana3.doc](http://www.northsouth.nl/webfiles/Mission%20reportGhana3.doc).
- Collins J.L., 1995. Farm size and non-traditional exports: Determinants of participation in World markets. *World Development*, 23(7): 1103-1114.

- 
- Nelson Frederick, Edward Young, Peter Liapis (USDA) Domestic Agricultural Support Policies. [www.ers.usda.gov/Briefing/WTO/domestic.htm](http://www.ers.usda.gov/Briefing/WTO/domestic.htm);Contributions.
- Danielou D., Ravry C., 2005.The Rise of Ghana's Pineapple Industry: From Successful Takeoff to Sustainable Expansion. Africa Region Working Paper Series No. 93 ESSD AFRICA.
- Dolan C., Humphery J., 2000.Governance and trade in fresh vegetables:The impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *Journal of Development Studies*, 37(2):147-176.
- Dolan C., Humphery J., Harris-Pascal C., 1999. Horticulture Community Chains: The Impact of the EU Market on the African Fresh Vegetable Industry. IDS Working Paper 96.Sussex, UK.
- Ebby K., 2006. Historical Odyssey: Agricultural Policies in search of Mojo. <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/features/artikel.php?>
- Ellis S., MacGaffey J., 1996. "Research on Sub-Saharan Africa's Unrecorded International Trade: Some Methodological and Conceptual Problems". *African Studies Review*, 39, (2), 19-41.
- Fruitrop, 2003.Le Marché Mondial de l'Ananas, Quand Croissance Rime Avec Diversité. Le point Sur Marché Mondial de l'Ananas, no. 100, p. 100, Mars 2003.
- Ghana Trade Policy Background Paper, 2004. Summary Findings of Studies on Ghana's Trade and Competitiveness (1998-2004): Work programme to Development a National Trade Policy for Ghana.
- Ghana Export Promotion Council, 1987. The 3-Year Non-traditional Export Development Plan, 1988-1990. Executive Summary.
- Ghana Export Promotion Council, GEPC, 1990.The 5-Year Medium Term Plan for Non-traditional Export Development, 1991-1995. Executive Summary.
- Ghartey A.B., 1989. The Export Finance Company Limited. *The Exporter* 6 (9), 13.
- Grant R., Agnew J., 1996. Representing Africa in World Trade, 1960-1992. In: *Annals of the Association of American Geographers* 86(4).
- Jaffee S.M., 1992. Exporting High-Value Food Commodities: Success Stories from Developing Countries. *World Bank Discussion Papers*, No. 198. The World Bank, Washington, D.C.
- Jung W. S., Marshall P. J., 1985. Exports, Growth and Causality in Development Countries. *Journal of Development Economics* 18: 1-12.
- Kirmani N., 1995. An overview of recent trade policy development. In: Wong, C.-H., Kirmani, N. (Eds.) *Trade Policy Issues. Papers presented at the seminars on Trade Policy Issues* .IMF Institute and Review Department, international Monetary Fund. Washington, DC.
- Komla E.D., 2004.Has Ghana a vibrant agricultural sector?  
In:<http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/features/artikel.php?>
- Krugman P., 1992. "A Dynamic Spatial Model,"*NBER Working Papers* 4219, National Bureau of Economic Research, Inc.
-

- Mantey J., 1989. Export financing –the catalyst for successful export diversification drive. *The Exporter* 6(9), 11-12.
- Mayer Jorg., 1996. Learning Sequences and Structural Diversification in Developing Countries. *Journal of Development studies* 33:210-299. MOFA, 1997. End of year Report, Accra, Ghana.
- MOFA, 1990. Ghana Medium Term Agricultural Development Programme (MTADP): An Agenda for Sustained Agricultural Growth and Development (1991-2000). Accra: MOFA.
- Mohan, G., 1996. Adjustment and decentralisation in Ghana; a case of diminished sovereignty. *Political Geography* 15(1), 75-94.
- Noonoo, R.M., 1991. The export finance Company. *The exporter* 8(1), 11-12.
- Ould-Mey, M., 1994. Global adjustments: Implication for peripheral states. *Third World Quarterly* 15, 319-336.
- Owusu –Sekyere, K. B., 1992. The effects of depreciation of the real exchange rate on agricultural producers and food consumers in developing economies. *The Exporter* 9(13), 25-26, 35.
- Rodrik D, 1999. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Policy Essay No. 24, Washington, DC: Overseas Development Council; Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Sarpong D.B., 2002. Farm-size, resource use efficiency and rural development: TechnoServe and Small-scale pineapple farmer groups in Ghana, *Issues in African Rural Development Monograph Serie*, Winrock International, Arlington, USA. (Data March 1999).
- Stanton J., 2000. The role of agribusiness in development: Replacing the diminished role of the Government in raising rural incomes. *Journal of Agribusiness*, 18(2), 173-187. Agricultural Economics Association of Georgia, USA.
- Stevens C., Kennan J., 2000. Will Africa's Participation in Horticulture Chains Survive Liberalisation? IDS Working Paper 106. Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Tsutomu T., 2004. "Smallholders and Non-traditional Exports under Economic Liberalization: The Case of Pineapples in Ghana." *African Study Monographs* 25, no. 1 (2004): 29–43.
- Truett D. B., 1992 "Nonprimary Exports of African LDCs: Have Trade Preferences Helped?" *The Journal of Developing Areas*, Vol. 26, No. 4 (July 1992), pp. 457-473.
- Wiig A., Kolstad I., 2005 Lowering Barriers to Agricultural Exports through Technical Assistance. In: *Food Policy*, Vol. 30 pp. 185-204 and website: [www.cmi.no/publications/publication.cfm](http://www.cmi.no/publications/publication.cfm)
- Wong C.-H., Kirmani N., 1995. Overview. In: Wong, C.-H .Kirmani, N. (Eds.), *Trade Policy Issues. Papers presented at the seminars on Trade Policy Issues*. IMF Institute and Review Department, IMF, Washington, DC.
- Yaghmaian B., 1995. Exports and economic growth in Africa: a note on the casualty question. *Review of Radical Political Economics* 27(3), 72-85.

---

Yeates A., 1995. What is OECD trade preferences worth to sub-Saharan Africa? African Studies Review 38(1), 81-101.

Yeboah G., 2005. The Farmerpine Model; a Cooperative Marketing Strategy and a Market-Based Development Approach in Sub-Saharan Africa, Choices and American Agricultural Economics Association, USA

## MÉMOIRES ET THÈSES

Addo E., 1985. Comparative analysis of private and state-owned large-scale farming: a case study in the Nsawam area B.A Geography dissertation, University of Ghana.

Obeng S.I., 1994. Effects of domestic policies on production and export of non-traditional agricultural commodities: A case study of fresh pineapples in Ghana. Unpublished master's thesis, University of Ghana, Legon, Accra.

## LES SOURCES INTERNET

---

CIA, 2005. The World Factbook-Ghana.

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/gh.html>

DFID, 2005. Case Studies: Helping Ghana's private sector to ripen.

<http://www.dfid.gov.uk/casestudies/files/africa:ghana/ghana-pineapples.asp>

European Good Agricultural Practices (EurepGAP)

[www.eurep.org](http://www.eurep.org)

Export Finance Company Limited. <http://www.efcghana.com/NonTraditional.htm>.

Federation of Associations of Ghanaian Exporters (FAGE). [www.ghana-exporter.org](http://www.ghana-exporter.org)

Ghana Export Showcase. [www.ghanatrade.org](http://www.ghanatrade.org)

Ghana Investment Promotion Centre. [www.gipc.org.gh](http://www.gipc.org.gh). Government of Ghana  
[www.ghana.gov.gh](http://www.ghana.gov.gh)

[www.GhanaDistricts.com](http://www.GhanaDistricts.com)

[www.ghanaweb.com/Ghana home page/News archive](http://www.ghanaweb.com/Ghana_home_page/News_archive).

Ministry of Food and Agriculture. [www.ghana.gov.gh/governing/ministries/economy/agric.php](http://www.ghana.gov.gh/governing/ministries/economy/agric.php).

Pesticide Initiative Program. [www.coleacp.org/en/pesticides/](http://www.coleacp.org/en/pesticides/) . Sea-Freight Pineapple Exporters of Ghana (SPEG). [www.ghana-exporter.org/peg/](http://www.ghana-exporter.org/peg/) <http://www.technoserve.org/africa/ghana-pineapple.html>

# ANNEXES

## Annexe 1 : Le questionnaire pour les producteurs et exportateurs d'ananas

Nous vous demandons de bien vouloir répondre aux questions suivantes. Nous avons besoin de ces informations pour faire une recherche sur l'industrie d'ananas au Ghana. Toute information fournie sera traitée confidentiellement et sera seulement utilisée pour l'usage scolaire.

Nom ..... et  
Prénom.....

Sexe .....

Titre .....

Région .....

Quels types de cultures produisez-vous ?

.....

Quelle est la surface de votre champ d'ananas ?

.....

Produisez vous pour l'exportation, pour vendre sur le marché local, pour la consommation ou pour le plaisir ?

.....

Faites vous partie d'une société co-opérative ?

.....

Si oui, recevez-vous de l'aide?

.....

D'où et sous quelle forme recevez vous cette aide ?

.....

Quelle est votre source de main-d'œuvre ?

.....

Quelle est votre source de capital ?

.....

D'où et comment obtenez vous vos intrants ?

.....

Recevez-vous de l'aide du gouvernement ?

.....



---

Si oui, sous quelle forme ?

.....  
Comment l'aide influe-t-il votre production ?

.....  
Savez vous qu'il y a des politiques placées sur l'exportation d'ananas ?

.....  
Si oui, quelles sont ces politiques ?

.....  
Quel est l'impact de ces politiques sur vous en tant que producteur ?

.....  
Exportez vous vos produits ?

.....  
Si oui, connaissez vous les applications requises pour intrants telles que les engrais, les pesticides, les herbicides et les mûrissements provoqués artificiellement d'ananas pour exportation ?

.....  
Si oui, quel est le niveau d'application requis dans chaque cas ?

.....  
Si non, comment les applique-t-on ?

.....  
Comment vendez-vous votre produit ?

.....  
Comment évaluez-vous votre revenu des ventes exportées en rapport avec ventes domestique ?

.....  
Les politiques ci-dessus comment affectent-elles votre niveau de revenu ?

.....  
Nous vous remercions d'avoir répondu à nos questions.

## **Annexe 2 : Questionnaire de Conseil Ghanéen de Promotion d'Exportation (CGPE), de la Société de financement d'exportation (SFE) et du Ministère de la nourriture et de l'agriculture (MOFA)**

Nous vous demandons de bien vouloir répondre aux questions suivantes. Nous avons besoin de ces informations pour faire une recherche sur l'industrie d'ananas au Ghana.

Toute information fournie sera traitée confidentiellement et sera seulement utilisée pour l'usage scolaire.

Nom Prénom.....

Sexe .....

Position .....

Service .....

C'est vrai que votre organisation est responsable de faire la promotion des exportations non traditionnelles au Ghana, peut-on savoir selon vous ce que sont les exportations non traditionnelles ?

.....  
Pourquoi le gouvernement s'intéresse-t-il tant à la promotion des exportations non traditionnelles ?

.....  
Quelle est l'importance de la diversification d'exportation ?

.....  
Quelle est le produit premier dans le secteur non traditionnel ?

.....  
Quel est le rôle de votre organisation dans la promotion d'exportation d'ananas dans votre pays ?

.....  
Comment votre organisation est-elle financée ? Recevez-vous des fonds suffisants pour entretenir vos activités ?

.....  
Quel type d'aide votre organisation apporte-t-il aux producteurs et exportateurs ghanéens d'ananas ?

.....  
À votre avis quelles sont les politiques domestiques qui affectent le secteur d'exportation d'ananas au Ghana ?

.....  
Quels sont les problèmes que rencontrent les producteurs ou exportateurs ghanéens ?

.....  
À votre avis quelles sont les politiques internationales affectant la croissance potentielle d'exportations d'ananas au Ghana ?

.....  
Quelles sont les mesures que votre organisation a mises en place pour tenir certaines des politiques commerciales qui empêchent l'augmentation des opportunités d'exportations d'ananas de Ghana ?

.....  
Quelles politiques pensez vous que le gouvernement devrait mettre en place pour augmenter la performance du secteur non traditionnel et de l'ananas en particulier ?

.....

À votre avis comment peut-on résoudre les problèmes aux quelles les producteurs et exportateurs d'ananas au Ghana font face ?

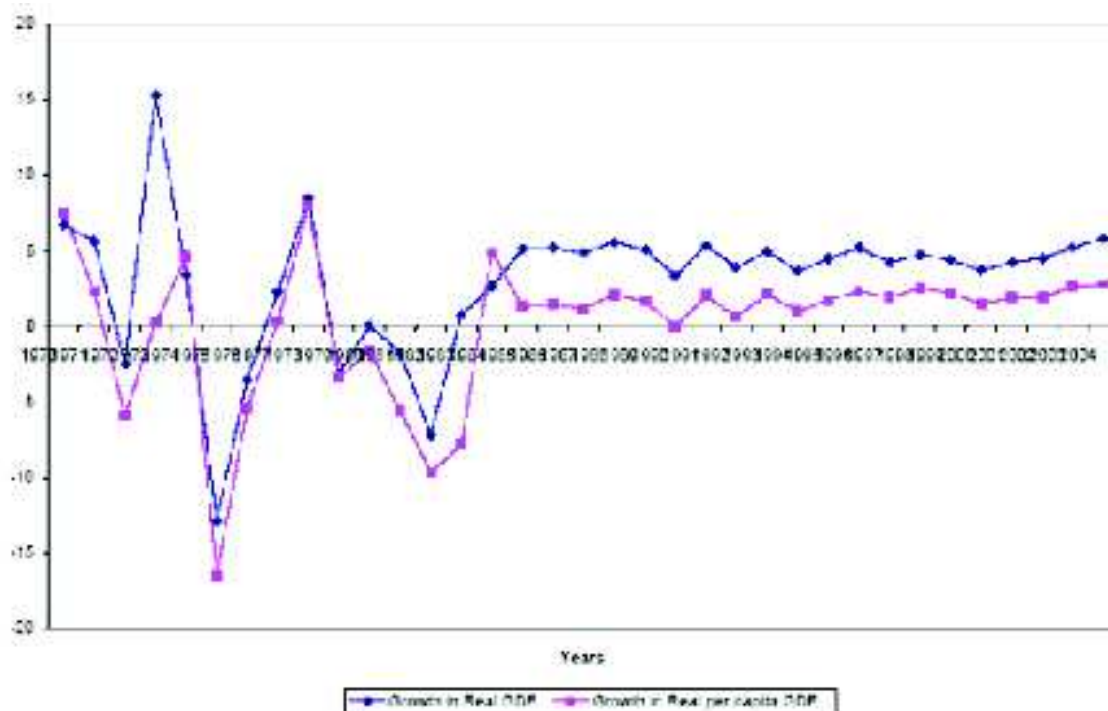
.....

Pensez vous que les politiques dont on a parlé ci-dessus encourage l'exportation d'ananas dans votre pays ?

.....

Nous vous remercions d'avoir répondu à nos questions.

### Annexe 3 : Le P.I.B. Réel et la Croissance Par Capta Réelle Du PIB (de 1970 à 2004)



Source: Aryeete et Kanbur 2005.

Le PIB réel

La croissance par capta réelle du PIB

### Annexe 4 : La tendance des exportations d'ananas au Ghana

Source : Le Conseil Ghanéen de Promotion d'Exportation (CGPE), (2005)

## Annexe 5: Les objectifs des plantes de CGPE et les réalisations actuelles de SNTE, 1987-1992

Année	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Objectif (US \$ Million)	25.8	32.7	36.3	50.9	86.1	122
Réalisations (US\$ Million)	28	42.3	34.7	62.3	62.6	64.9
Différence entre Objectifs et réalisations (US\$ Million)	2.2	9.6	-1.6	11.4	-23.35	21.2
Réalisations (%)	108.5	129.4	95.6	122.4	72.7	53.2
Objectif (%)	100	100	100	100	100	100
Objectif moins Variation (%) <b>b</b>	8.5	29.4	-4.4	22.4	-27.3	-46.8

a: source: Field survey (1994)

b : Calcul as  $[(\text{Réalisations} \div \text{Objectif}) \times 100] - 100$  ou,  $\text{Réalisations} (\%) - \text{Objectif} (\%)$

## Annexe 6: Contribution des exportations non traditionnelles à la valeur totale d'exportation (FOB), 1984 – 1992a

Years	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Valeur des exportation échangées, Millions de \$US,	565.9	632.4	773.4	820.8	881	807.2	896.8	997.7	997.7
Valeur des exportations non traditionnelles, Millions de \$US	1.9	2.2	23.8	28	42.3	34.7	62.3	62.6	62.6
Valeur des exportations non traditionnelles en %age de la valeur d'exportations de marchandises	0.34	0.35	3.08	3.41	4.8	4.3	7	6.27	6.27
Pourcentage par an de changement de la valeur des exportations de marchandises	indsp.	11.75	22.3	6.13	7.33	-8.38	11.1	11.25	11.25
Pourcentage par an de changement de la valeur des exportations non traditionnelles	indsp.	15.79	981.81	17.65	51.07	-17.97	79.54	0.48	0.48
Nombre des exportations non traditionnelles (types)	indsp.	indsp.	99	134	166	167	164	155	155
Nombre des exportateurs non traditionnels	indsp.	indsp.	373	687	1331	1381	1729	2822	2822
Valeur moyenne de l'exportation non traditionnelle par exportateur, \$ US (en milles, 000)	indsp.	indsp.	63.8	40.1	31.8	25.1	36	22.2	22.2

a: Sources field survey (1994); ISSER (1993) b : Jebuni et al. (1994) c : indsp. = indisponible

## Annexe 7: Production et Distribution d'ananas au Ghana

