

**CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE
COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT**

**Séminaire Africain Francophone sur la Diversification
et le Développement du secteur Horticole
Bamako, Mali, 13-15 Février 2001**

**LÉGUMES ET FRUITS FRAIS DE SPÉCIALITÉ ET
HORS-SAISON**

LEÇONS TIRÉES DU SECTEUR HORTICOLE KENYAN

**PAR: MARK OKADO
P.O.BOX 42601
NAIROBI**

TABLE DES MATIERES

Introduction	4
Chapitre 1. Le secteur horticole au Kenya	6
1.1 Introduction	6
1.2 Principaux Marchés.....	7
1.3 Légumes	8
1.4 Fruits	8
1.5 Floriculture.....	8
Chapitre 2. Politique de développement de l’horticulture au Kenya	11
2.1 Les infrastructures.	11
2.2 Financement et Crédits.....	11
2.3 Les intrants.....	11
2.4 Intrants, utilisation de produits chimiques et services de vulgarisation.....	12
2.5 Recherches.....	12
2.6 Obstacles	12
2.7 Les services ferroviaires.....	13
2.8 Transport aérien	13
2.9 Irrigation	13
Chapitre 3. Le rôle des associations de producteurs et de commerce	15
3.1 L'office national pour l’irrigation.....	16
3.2 Les autorités locales.....	16
3.3 Autres organisations commerciales.....	16
3.4 Les organisations régionales.....	16
Chapitre 4. Les activités de transformation	17
4.1 Produits transformés actuellement et perspectives	17
4.2 Produits à valeur ajoutée.....	18
4.3 Obstacles.....	18
Chapitre 5. Financement et crédits	20
5.1 Banques commerciales.....	20
5.1.1 Société de financement agricole	20
5.1.2 Banque coopérative du Kenya.....	20
5.1.3 Banque de développement du Kenya.....	20
5.1.4 Acheteurs de produits agricoles.....	21
5.1.5 Les magasiniers d’intrants agricoles.....	21
5.2 Rôle des banques régionales.....	21
5.2.1 Avantages	22
5.2.2 Inconvénients.....	22
5.2.3 Obstacles à l’offre de crédit.....	22
Chapitre 6. Analyse des importateurs et des concurrents	24
6.1 Principaux importateurs.....	24

6.1.2 Royaume-Uni.....	24
6.1.3 France	24
6.1.5 Pays bas	24
6.1.7 Allemagne.....	25
6.1.8 Emirats Arabes Unis.....	25
6.1.9 Belgique.....	25
6.1.10 Suisse.....	25
6.1.11 Principaux concurrents.....	26
6.1.12 Analyse des principaux concurrents	26
Chapitre 7. La production.....	28
7.1 Contraintes.....	28
7.2 Expérience.....	28
7.3 Problèmes de production.....	31
7.4 Normes et contrôle de qualité.....	31
7.5 L'après-récolte.....	31
7.6 Facteurs de production	33
7.7 Recherche horticole.....	33
7.8 Services de recherche.....	33
7.9 Prestations en matière de vulgarisation.....	34
7.10 Assistance en matière de vulgarisation.....	34
Chapitre 8. Etude de cas	36
8.1 Les haricots verts.....	36
8.2 Présentation.....	33
8.3 Système agricole.....	36
Chapitre 9. La commercialisation	42
ANNEXES	
Annexe 1 Kenya – Caractéristiques générales.....	49
Annexe 2 Liste des légumes cultivés au Kenya.....	51
Annexe 3 Légumes et herbes.....	53
Annexe 4 Contacts utiles.....	54
Annexe 5 Liste des abréviations.....	59
LIST DES TABLEAUX	
Tableau 1.	Le secteur horticole au Kenya (1996-2003) Volumes & Valeurs
Tableau 11.	Production des principaux légumes /Prévisions
Tableau 111.	Production des principaux fruits /Prévisions
Tableau IV.	Principaux légumes exportés (Volumes)
Tableau V.	Principaux fruits exportés (volumes 1995 – 1999)
Tableau VI.	Destination des exportations

1.0 INTRODUCTION

1.1 Le Kenya se situe sur le littoral Est de l'Afrique. Il est traversé par l'Equateur et a des frontières communes avec l'Ethiopie, le Soudan et la Somalie au nord, l'Ouganda à l'ouest et la Tanzanie au sud. Le pays est en majorité constitué de montagnes qui s'élèvent de 1200 à 2800 mètres d'altitude. La grande Rift Valley, avec ses lacs et ses volcans, divise le pays en deux du nord au sud.

Les considérables écarts d'altitude font qu'il existe une large palette de conditions climatiques. Un climat tempéré règne sur les montagnes où la température diurne varie de 22 à 30 degrés et la température nocturne de 6 à 12 degrés. Dans les zones tempérées, on distingue deux saisons de pluie, "les longues pluies", de mars à juin et les "courtes pluies", d'octobre à novembre.

1.2 Le Kenya a une longue tradition de culture horticole, tant sur le marché local que sur le marché à l'exportation. Les cultivateurs, grâce à ses zones agro-écologiques, peuvent faire pousser une large variété de produits agricoles, qui vont des haricots verts et fruits exotiques aux fleurs coupées.

Le sous-secteur horticole joue un rôle important dans le développement économique du pays. En termes de création d'emplois, plus d'un million de personnes sont directement ou non impliquées dans les activités horticoles de production, de transformation et de commercialisation.

1.3 Les résultats du sous-secteur ont été impressionnants au fil des ans. Par exemple, les exportations de produits sont passées de 49 000 tonnes en 1990 à 98 000 en 1999. Sur l'ensemble des produits commercialisés en 1999, environ 250 000 tonnes ont été transformés. Les recettes réalisées en devises étrangères, aussi bien avec les produits horticoles frais que transformés, ont augmenté en moyenne de 20% par an. Les revenus à l'exportation ont atteint 200 millions de dollars US en 1999 (14 milliards de shillings du Kenya) en 1999. Le chiffre d'affaires réalisé sur le marché local a été estimé en 1999 à 750 millions de dollars US. Le secteur contribue 23% au PIB et est la troisième source de devises étrangères du pays (*annexe*).

1.4 En dépit d'une concurrence féroce sur les marchés étrangers et des problèmes courants liés à la production, à la commercialisation, au financement, aux contraintes internes et aux interventions extérieures, le Kenya a su maintenir, voire augmenter, ses parts de marché sur les marchés internationaux. L'amélioration de la qualité des produits, le lancement de nouveaux produits ou une meilleure valorisation, la recherche et l'exploitation d'opportunités de commercialisation et l'amélioration générale de la production et de la commercialisation ne sont pas étrangers à ce phénomène.

Le sous-secteur se heurte cependant à certains obstacles qu'il doit surmonter s'il veut poursuivre sur sa lancée et améliorer encore sa position.

- 1.5 La commercialisation des produits horticoles, aussi bien au niveau local qu'international, a représenté un défi majeur pour le sous-secteur. Compte tenu de la dégradation de l'état des routes, le transport et la distribution de produits horticoles périssables sont devenues coûteuses et difficiles. Un réseau ferroviaire peu fiable et inefficace, des services de télécommunication chers et inadaptés et un apport insuffisant en électricité n'ont fait qu'accentuer ce problème.

Sur les marchés des exportations, les réglementations applicables aux importations sont de plus en plus contraignantes. Ainsi, l'Union européenne a récemment modifié sa réglementation en matière de Taux maximum de résidus chimiques pour les ramener à un taux zéro afin d'assurer la protection des consommateurs et de l'environnement. Parallèlement, la Convention de Lomé, qui accordait un traitement préférentiel aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique sur le marché européen pour leurs produits horticoles, a cessé de produire ses effets en février 2000. Outre l'éventuelle introduction de droits de douanes par les pays membres de l'Union européenne, les nouvelles réglementations sont susceptibles de limiter l'accès au marché pour les produits horticoles originaires d'Afrique.

- 1.6 Le gouvernement s'est engagé dans un processus de libéralisation du secteur. A cet égard, le secteur privé, lequel a jusqu'à présent joué un rôle déterminant dans le développement de l'industrie horticole, a décidé de poursuivre son engagement. Le gouvernement est prêt à fournir le soutien nécessaire au secteur privé dans l'accomplissement de cette tâche.
- 1.7 L'Union européenne, notamment le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la France, reste le principal marché à l'exportation de produits horticoles originaires du Kenya. Il existe en Europe d'autres marchés importants comme l'Allemagne, la Suisse, la Belgique et la Suède. En dehors de l'Union européenne, les marchés du Moyen-Orient et de l'Afrique du Sud sont vitaux pour la production horticole du Kenya.

Les exportations de légumes et de fruits destinés aux supermarchés britanniques ont considérablement augmenté. La principale période de croissance et d'exportation s'étend de septembre à juin, ce qui correspond au marché d'hiver pour les débouchés les plus importants. Néanmoins, la plupart des fruits et légumes exotiques sont exportés tout au long de l'année, mais en plus faibles quantités. La production de fruits et légumes continue de croître, devenant une activité à forte valeur ajoutée pour des cultivateurs qui sont à la recherche de marchés et de produits à créneaux.

Le transport se fait généralement par voie aérienne, tant sur des vols réguliers que sur des vols charters. Grâce à une importante industrie touristique, Nairobi est devenue la plaque tournante de

l'Afrique de l'Est et peut ainsi offrir des coûts de fret aérien compétitifs (entre 1.60 et 1.80 dollars\$/kg pour les fruits et légumes, en fonction des vols, des quantités et de la saison). Il y a des vols directs en avion cargo vers Amsterdam, Francfort, Londres et Paris.

CHAPITRE 1

1.0 LE SECTEUR HORTICOLE AU KENYA

1.1 INTRODUCTION

Actuellement, le secteur horticole est le secteur agricole qui croît le plus rapidement. Il contribue 23% au PIB et constitue la troisième source de devises étrangères du pays. Au cours des dix dernières années, ce secteur a connu une croissance soutenue, de l'ordre de 15 à 20%.

En 1999, sur l'ensemble des produits commercialisés chaque année, trois millions de tonnes ont été absorbés par le marché intérieur, 250 000 tonnes ont été utilisées dans l'industrie de transformation et environ 100 tonnes de produits frais ont été exportées.

Le sous-secteur génère des recettes de plus de 730 millions de dollars EU sur le marché local et de 218 millions de dollars US en devises étrangères. Il est également un gros employeur, le principal fournisseur de l'industrie de transformation et la source de l'approvisionnement en besoins alimentaires. Selon les estimations, la consommation des fruits et légumes représente 11% de la consommation totale des foyers urbains.

Les réformes structurelles et macroéconomiques, ajoutées à l'introduction de mesures commerciales plus libérales ont grandement élargi les perspectives du secteur horticole kenyan.

On a ainsi pu noter une forte augmentation des exportations de fruits, de légumes et de fleurs d'une année sur l'autre, tendance qui semble devoir se poursuivre. On prévoit en effet que le total des exportations va augmenter de 31% pour passer de 100 000 tonnes à l'heure actuelle à 140 000 tonnes d'ici 2003. Les exportations de fleurs coupées devraient à elles seules augmenter de 42% en volume. (*Tableau 1*).

La superficie des cultures horticoles s'élevait en 1999 à 276 639 ha dont 1600 ha pour les fleurs, 180 000 ha pour les légumes et 94 000 ha pour les fruits.

TABLEAU 1

LE SECTEUR HORTICOLE AU KENYA

EXPORTATIONS DE FLEURS COUPÉES, DE FRUITS & DE LÉGUMES (VOLUMES & VALEURS)

Année	Volume (tonnes)	Taux de var.	Valeurs (milliers \$ US)	Taux de var.
1996	84 824	18.2	118 491	19.1
1997	84 190	-0.7	134 363	13.4
1998	78 373	-7	149 672	11.0
1999	98 964	26.0	218 525	46.0
Est 2000	99 457	5.0	220 717	1.0
2001	119 348	20.0	230 000	4.5
2002	131 283	10.0	245 000	6.6
2003	141 786	8.0	260 000	6.2

SOURCE: Office du développement des cultures horticoles (Horticultural Crops Development Authority)

On doit cette augmentation aux investissements considérables, financés en grande partie par le secteur privé, qui ont été consacré à l'infrastructure de production, à tous les niveaux, les équipements de production. Les possibilités de recourir au transport aérien et maritime ont été élargies. A l'heure actuelles, 20% du transport de marchandises se fait par voie maritime. Les expéditions d'avocats et de mangues se font essentiellement par la mer.

Un autre élan a été donné grâce aux efforts et aux activités de l'Office pour le Développement de l'horticulture (HCDA), l'association kenyane des exportateurs de produits frais et du Conseil kenyan des fleurs (KFC) qui ont mis sur pied des programmes stricts de contrôle de qualité et participé à la création d'un bureau central d'audit. Un projet d'horticulture de 20 millions de dollars pour aider les petits cultivateurs de fleurs a également été mis en place. Il comprend sept centres satellites de regroupement des récoltes qui fournissent quotidiennement la bourse aux fleurs basée à l'aéroport de Nairobi.

1.2 Principaux Marchés

Des gains de marché ont été réalisés sur certains marchés spécifiques de l'Union européenne. Actuellement, le Royaume-Uni constitue le principal marché, avec 34% des parts sur l'ensemble des exportations, suivi des Pays-Bas avec 31% et de la France avec 15%. Les exportations vers l'Allemagne représentent 5% des exportations totales et sont en baisse constante depuis le début des années 90. (*Annexe*).

Les principaux concurrents du Kenya sur ces marchés sont: Israël et le Maroc pour les fleurs, l'Egypte, le Ghana, la Côte d'Ivoire et la Gambie pour les légumes et le Pakistan, l'Espagne, l'Afrique du Sud le Mexique

et le Mali pour les fruits. Bien que l'Union Européenne constitue le principal importateur, le Kenya est conscient que ce marché pourrait finir par se heurter à des prix trop bas ou des barrières à l'entrée. C'est pourquoi, le Kenya est en train de se tourner vers d'autres marchés comme ceux du Moyen-Orient, du Japon et d'autres pays de l'Extrême-Orient, de l'Afrique du Sud (en hiver) et des Amériques. De fait, les frais de transport, qui restent malgré tout élevés, ont considérablement baissé au cours des dernières années.

1.3 Légumes

La tendance générale est à l'augmentation des exportations de légumes, lesquelles sont stimulées par la priorité donnée aux spécialités et aux légumes préparés in 1999. Les exportations de haricots verts/flageolets ont augmenté de 28%, les exportations d'okra de 21% et celles de pois sugar snap et de pois mange-tout de 7%. Selon les prévisions, cette augmentation devrait s'accroître. Dans les cinq années à venir, d'ici à 2003, les exportations de haricots verts devraient augmenter de 24%, les exportations de maïs de 36% et celles de pois mange-tout de 30%. On prévoit également une augmentation des exportations de flageolets, de pois sugar snap et de haricots pré-emballés. Actuellement, les plus grosses exportations de légumes, en volume, concernent les haricots verts, suivis des légumes asiatiques et des pois mange-tout. (Tableau 11).

1.4 Fruits

L'année 1999 a vu la production et les exportations croître, malgré des conditions climatiques défavorables. En tête, on trouve l'avocat, le fruit le plus exporté en volume, dont les exportations ont augmenté de 45% pour atteindre 9 233 tonnes dont 8% ont été expédiés au Royaume-Uni. Les exportations de mangues ont également augmenté de 59% pour atteindre 3 995 tonnes. Les exportations de fruits de la passion ont, quant à elles, augmenté de 46% avec 932 tonnes expédiés à l'étranger. De plus, 300 tonnes de mangues et 443 tonnes de fruits de la passion ont été exportées vers l'Angleterre.

Les avocats représentent 59% du volume des exportations – la principale variété étant celle de Hass – facilement identifiable par sa forme de poire et sa haute teneur en huile.

Les mangues occupent la deuxième position: il en existe une grande variété dont les Haden, Kent, Keitt et Tommy Atkins.

Le transport des mangues, des avocats et des ananas se fait désormais par voie maritime, et non plus par voie aérienne. Les expéditions en gros permettent d'obtenir des prix compétitifs.

Ce développement a encouragé la commercialisation de ces produits dans l'ensemble du système moderne de vente au détail, les faisant connaître à un plus grand éventail de consommateurs. Le Kenya expédie 80% de ses fruits par voie aérienne et 20% par voie maritime (avocats, mangues et ananas)

1.5 La floriculture

Les exportations de fleurs coupées originaires du Kenya ont connu une croissance phénoménale, malgré la concurrence grandissante de pays comme la Colombie, l'Equateur, Israël, le Zimbabwe, la Zambie et

l'Ouganda. Rien qu'en 1999, les exportations se sont élevées à 36 992 tonnes, atteignant ainsi la somme record de 100 millions de dollars US, soit plus de 22% en volume et 24% en valeur par rapport à l'année précédente. dernier.

Le total des exportations vers l'Union européenne s'élève à 100 millions de dollars US, les Pays-Bas étant le principal importateur avec 71% des exportations en volume, dont la plupart sont largement distribuées dans les bourses aux fleurs. Viennent ensuite le Royaume-Uni avec 20%, puis l'Allemagne avec 6% et l'Afrique du Sud avec 2%. Cette réussite vient du fait que le Kenya a su fournir des produits de haute qualité à l'année et a pu bénéficier de vols journaliers à destinations des pays importateurs.

TABLEAU 11

PRODUCTION DES PRINCIPAUX LÉGUMES/PRÉVISIONS 1999 – 2003 (TONNES)

PRODUITS	1999	2000	2001	2002	2003
LÉGUMES ASIATIQUES	7 366	7 366	7 919	8 315	8 730
<i>Haricots</i>					
- <i>Flageoletss</i>	371	389	419	440	462
- <i>Conserves</i>	8 143	8 753	9 410	9 880	10 374
- <i>Verts</i>	27 729	29 116	31 299	32 864	34 507
- <i>Surgelés</i>	500	550	591	621	652
- <i>Pré-emballés</i>	627	690	741	778	817
OKRA	2 758	2 895	3 113	3 268	3 432
POIS					
- <i>Sugar snap</i>	1 237	1 361	1 463	1 536	1 613
- <i>Mange-tout</i>	2 357	2 593	2 787	2 926	3 073
AUTRES	337	388	417	438	459

TABLEAU 111
PRODUCTION DES PRINCIPAUX FRUITS/PRÉVISIONS 1999 – 2003 (TONNES)

PRODUITS	1999	2000	2001	2002	2003
<i>AVOCATS</i>	9 233	10 156	10 918	11 463	12 037
<i>NOIX MACADAMIA</i>	810	851	915	960	1 009
<i>MANGUES</i>	3 995	4 794	5 153	5 411	5 681
<i>FRUITS DE LA PASSION</i>	932	978	1 052	1 104	1 160
<i>ANANAS</i>	67 070	70 424	75 705	79 491	83 465

C H A P I T R E 2

2.0 Politique de développement du secteur horticole au Kenya

Le Kenya a une bonne politique de développement dont les objectifs principaux visent à accélérer la croissance du secteur horticole. Ces objectifs sont:

1. De favoriser la production de produits de qualité supérieure.
2. De parvenir à l'auto-suffisance alimentaire.
3. De fournir aux fabricants des réserves suffisantes en matières premières.
4. De créer et d'encourager l'emploi par le biais d'entreprises nécessitant une forte main d'œuvre.
5. D'utiliser des techniques appropriées.
6. D'encourager le développement dans les zones arides et semi-arides grâce à l'exploitation horticole sous irrigation.

Il existe des obstacles à la réalisation de ces objectifs, parmi lesquels:

Les contraintes

2.1 Les infrastructures:

- Le principal obstacle à la commercialisation de la production horticole concerne la faiblesse des réseaux de communication. La plupart des routes dans les zones de production horticole sont impraticables, surtout pendant la saison des pluies.
- Les services de télécommunication ne sont pas adaptés, ils sont chers et manquent de fiabilité.
- L'apport en électricité est insuffisant. Il y a souvent des rationnements et des coupures d'électricité qui affectent de manière défavorable la production horticole notamment en ce qui concerne l'irrigation, les entrepôts frigorifiques et les unités de transformation.
- L'eau utilisée pour l'irrigation des terres et la transformation des produits est un facteur contraignant en horticulture puisque la quantité fournie est insuffisante et la qualité souvent douteuse.
- Le chargement des exportations de produits frais et volumineux comme les fruits se fait dans les ports. Cependant, le port de Mombasa n'est pas adapté aux besoins.
- Le transport ferroviaire est le moyen de transport le plus important après les routes. Cependant, cette alternative n'est pas fiable pour le transport de produits volumineux aussi bien pour le marché local que pour le marché à l'exportation.

2.2 Financement et crédits

- Récemment, le coût des récoltes a considérablement augmenté en raison de l'augmentation du coût des intrants tels que les fertilisants, l'irrigation, les pesticides, les semences ou encore le matériel de plantation, les machines et les pièces de rechange. Les banques commerciales, outre le fait qu'elles appliquent un taux d'intérêt élevé, exigent des garanties que la plupart des cultivateurs ne peuvent pas fournir. Ces derniers sont, dès lors, limités par des niveaux d'autofinancement relativement bas.

2.3 Les intrants

- La pénurie de semences de haute qualité élaborées sur place et disponibles à tout moment fait que l'on dépend d'importations pour lesquelles les cultivateurs paient des prix exorbitants. Le versement de droits d'exploitation sur les semences importées a encore augmenté les coûts de production..

- La qualité du matériel de plantation dans certaines pépinières est mauvaise. On vend aux cultivateurs des pousses malades et du matériel à faible rendement. Le matériel n'est pas conforme et les pousses sont souvent cultivées sur de mauvaises souches.

2.4 Intrants, utilisation de produits chimiques et vulgarisation

- Les petits exploitant ont souffert d'une mauvaise utilisation des facteurs de production.
- Les cultivateurs connaissent et utilisent mal les pesticides recommandés. Cela a mis en danger le consommateur et l'environnement. En raison d'importantes quantité de résidus chimiques, les produits kenyans ont perdu de leur compétitivité sur le marché international. En vertu des normes en vigueur, les quantités de résidus chimiques analysées ne doivent pas dépasser zéro.
- En raison de services de vulgarisation inappropriés, les cultivateurs du secteur horticole ont des connaissances insuffisantes en matière de production, de stockage, et de commercialisation. Par conséquent, leur niveau de rendement est faible, les produits sont de mauvaise qualité. Ils subissent également de lourdes pertes au cours du stockage et du transport et ne réalisent donc pas des profits élevés.

2.5 Recherche

Le niveau des recherches en ce qui concerne la culture horticole a été relativement bas pendant de nombreuses années. Par ailleurs, une mauvaise divulgation des découvertes a aggravé le problème et a débouché sur de faibles rendements. En conséquence, les cultivateurs continuent de s'appuyer sur des semences importées, du matériel de plantation et d'autres techniques afin de suivre le rythme imposé par des changements constants dans les modes de production et les exigences des consommateurs, notamment sur les marchés étrangers.

2.6 Obstacles

Infrastructure

Services portuaires

Produits exportés, à l'heure actuelle, par voie maritime:

- Avocats
- Mangues
- Ananas

Il y a de fortes chances que les fruits de la passion et les papayes soient transportés par voie maritime.

Contraintes liées au transport maritime

- Retards sur les routes, notamment pendant les périodes de pluie.
- Retards au débarquement – sur le port de Mombasa.
 - (a) Encombrements dus à la faiblesse du transport terrestre et retards dans les procédures de dédouanement.

Encombrement des bords, ce qui occasionne des retards pour le chargement et le déchargement.
 - (b) Importance des coûts induits par le fret, qui comprennent:

- Transport vers le port
- VDS (Surtaxe pour retard)
- Frais de transport
- Frais de gestion maritime
- Frais KPA
- Frais HCDA

Solutions proposées

1. Les documents devraient accompagner les expéditions pour que les agents puissent dédouaner les marchandises rapidement.
2. Les services portuaires devraient être améliorés afin d'être plus compétitifs dans la région.

2.7 Les Services ferroviaires

Le transport ferroviaire, pour les déplacements intérieurs, est le moyen de transport le plus utilisé après les routes. Cependant, cette possibilité de transporter des marchandises en gros sur le marché local et vers les marchés d'export n'a pas été correctement utilisé en raison de son inefficacité et de son manque de fiabilité. Les principaux obstacles sont:

- De nombreuses ruptures lors des trajets entre, par exemple, Nairobi et Mombasa (en grande partie dû au vieux matériel roulant).
- Lenteur – les arrêts sont trop longs – au détriment des produits horticoles frais.
- Une pénurie de wagons.
- L'absence de wagon frigorifique pour les produits frais.

2.8 Transport aérien.

Il reste le premier moyen de transport pour les exportations de grande valeur et les produits périssables.

- Il est, à l'heure actuelle, assez fiable en termes de disponibilité et de fréquence des vols.
- Les tarifs marchandises varient entre 1,60 et 1,80 dollars US par kg, ce qui demeure élevé par rapport aux prix pratiqués chez les concurrents que sont le Zimbabwe, l'Afrique du Sud, l'Égypte et Israël.
- Si les tarifs marchandises sont élevés, c'est en raison du coût du kérosène qui est soumis à une forte taxe. L'autorité chargée du développement de la culture horticole (HCDA) et des organisations de commerce ne cessent de faire pression sur le gouvernement afin qu'il réduise les taxes et, par conséquent, les coûts.

2.9 Irrigation

La disponibilité et l'adduction d'eau est un obstacle majeur. Les productions en terre sèche ne sont possibles que sur une portion limitée du territoire – ce qui entraîne une production faible et saisonnière. La quasi-totalité de la production horticole, en particulier la culture d'export, se fait par irrigation. A part le goutte à goutte (pratiquée dans les grandes et moyennes fermes), d'autres techniques simples sont utilisées à savoir:

1. Sillon de drainage et le bassin d'irrigation

2. L'irrigation par inondation
3. L'irrigation par aspersion
4. L'arrosage
5. Les simples rigoles de drainage

L'irrigation des petites exploitations agricoles est encouragée par le Ministère de l'agriculture, des ressources et du commerce (MOALD). En général, l'eau provient de petits ruisseaux permanents collectés par gravité jusqu'aux champs. Les cultivateurs s'arrangent généralement pour mettre en place ce type de technique et paient une certaine somme pour obtenir un permis d'adduction d'eau. Les frais de construction et de maintenance sont également à leur charge.

Des mesures gouvernementales favorisent le développement de programmes d'approvisionnement en eau. Ces mesures visent à contrôler et à protéger les sources d'approvisionnement en eau contre la pollution. Elles prônent une meilleure utilisation de l'eau disponible et permettent d'améliorer et d'encourager la récupération de l'eau, la création de barrages pour l'irrigation et la préservation de zones de captage d'eau.

CHAPITRE 3

3.0 LE RÔLE DES ORGANISATIONS DE PROMOTIONS DES PRODUCTEURS ET DU COMMERCE

Il existe un grand nombre d'institutions, étatiques ou semi-étatiques (parastatales) et privées, qui, d'une manière directe ou indirecte, participent aux activités du secteur horticole. Chacune joue un rôle d'appui et de facilitation utile. La liste ci-dessous énumère les principales fonctions de ces institutions et le degré de réussite des actions entreprises.

LE RÔLE DES PRODUCTEURS PRINCIPAUX ET DES ORGANISATIONS COMMERCIALES

NOM	RÔLE PRINCIPAL	FACTEURS CRITIQUES
1. MOALM	TB <ul style="list-style-type: none"> Fournir des informations sur la gestion du secteur agricole Contribuer à la mise en place de services de vulgarisation agricole appropriés Assurer la liaison en matière de recherche Promouvoir le développement du secteur privé 	S S NS B
2. HCDA	SG <ul style="list-style-type: none"> Accorder des licences aux exportateurs horticoles Conseiller les cultivateurs sur l'utilisation de matériel de plantation certifié et sur les techniques de reprises Former les cultivateurs à l'utilisation correcte de facteurs de production, de pesticides et au respect du taux maximal de résidus chimiques Organiser des groupes de petits exploitants pour la production et la commercialisation Assurer l'enregistrement des pépinières d'arbres fruitiers Fournir du matériel frigorifique et de réfrigération dans les principaux centres de ramassage et en assurer la maintenance Offrir des services adaptés à des marchés spécialisés Collaboration de la HCDA avec d'autres institutions gouvernementales 	G S NS B S S S NS
3. FPEAK	OP <ul style="list-style-type: none"> Fournir des informations sur les marchés Promouvoir les exportations lors de présentations à l'étranger etc Former les membres aux techniques de production Programmes spécifiques pour les petits exploitants Code de bonnes pratiques 	B B S S B
4. KFC	PM A <ul style="list-style-type: none"> Encourager les exportations des membres Code de bonnes pratiques Promouvoir un label kenyan pour les fleurs sur les marchés Questions touchant à l'environnement 	B B B B
5. KARI	TB <ul style="list-style-type: none"> Recherches horticoles 	NS
6. KEPC	SG <ul style="list-style-type: none"> Promouvoir les activités horticoles d'avant-garde 	S
7. KEPHIS	TB <ul style="list-style-type: none"> Gérer les problèmes liés au contrôle des insectes nuisibles et des maladies Contrôler les niveaux de toxicité Inspecter les produits, contrôler et mettre en quarantaine, tester le matériel de semence et de plantation Assurer une inspection phytosanitaire des importations Utiliser des machines agricoles pour apprendre à bien se servir de produits agrochimiques Se charger de l'inspection des produits exportés et importés 	S S B S NS B
8. PCPB	TB <ul style="list-style-type: none"> Réguler <ul style="list-style-type: none"> Importations et exportations Fabrication et distribution de produits pour les insectes nuisibles etc 	S S
9. KBS	TB <ul style="list-style-type: none"> Mettre en place et renforcer des normes de qualité, par exemple, pour l'emballage 	NS
10. Universities of Agriculture	<ul style="list-style-type: none"> Formation horticole Recherches horticoles 	

1.	MOALD	-	Ministère de l'Agriculture, des ressources et du développement rural
2.	HCDA	-	Autorité de développement de la culture horticole
3.	FPEAK	-	Association kenyan des exportateurs de produits frais
4.	KFC	-	Conseil kenyan des fleurs
5.	KARI	-	Institut kenyan pour la recherche agricole
6.	KEPC	-	Conseil kenyan de promotion des exportations
7.	KEPHIS	-	Services kenyan d'inspection de la santé des végétaux
8.	PCPB	-	Comité de contrôle des pesticides

G	Organe gouvernemental
SG	Organe semi-gouvernemental
OP	Organisation privée

B		Tres bon
S		Satisfaisant
NS	-	Non satisfaisant

D'autres organes contribuent également dans une moindre mesure:

3.1 L'office national pour l'irrigation (NIB)

Il participe à la production de récoltes horticoles irriguées. Il assure la liaison entre les principaux intervenants du secteur afin de mettre en place d'une infrastructure d'irrigation qui permette de développer la culture horticole.

3.2 Les autorités locales

Elles mettent en place des infrastructures de marchés et de commercialisation pour les produits horticoles, le ramassage et l'élimination des déchets. Elles fournissent des installations sanitaires, et mettent des terrains à la disposition des producteurs afin d'assurer le développement de débouchés commerciaux. Elles collaborent également avec le Ministère de l'agriculture afin de collecter des impôts destinés au développement de l'horticulture.

3.3 Les autres organisations impliquées dans le secteur horticole sont:

- Le Ministère de la santé (service de la santé publique): est chargé de s'assurer de l'hygiène des endroits publics.
- Le Ministère de l'eau: chargé des problèmes d'eau, y compris l'irrigation.
- Le Ministère des travaux publics: Participe à la construction et à l'entretien des routes.

3.4 Les organisations régionales

- L'Office du développement de Ewaso Nyiro
- L'Office du développement du lac Basin
- L'Office du développement de la Vallée de Kerio
- L'Office du développement des fleuves Tana and Athi
- L'Office du développement de la côte

Les organisations ci-dessus encouragent le développement de la culture horticole par la mise en place de pépinières, surtout pour le marché local.

CHAPITRE 4

4.0 LES ACTIVITES DE TRANSFORMATION

Il existe plus de 10 entreprises de transformation au Kenya. Ce processus comprend la mise en conserves, la surgélation, l'embouteillage, le séchage, la déshydratation des aliments ou leur conservation dans la saumure.

4.1 Produits transformés actuellement et perspectives

	PRODUITS	TRAITÉ ACTUELLEMENT	POTENTIALITÉS
1.	Haricots verts	✓	
2.	Autres haricots		
	- Surgelés	✓	
	- Secs		
3.	Tomates	✓	
4.	Bananes	✓	
5.	Noix de coco	✓	
6.	Oranges	✓	
7.	Noix Macadamia	✓	
8.	Ananas	✓	
9.	Concentrés		
	- Oranges		
	- Pamplemousses		
	- Mangues		
	- Fruits de la passion		
	- Tomates	✓	
10.	Avocats		✓
11.	Mangues séchées		✓
12.	Choux		✓
13.	Pommes de terre		✓
14.	Fraises		✓
15.	Oignons		✓
16.	Pois mange-tout		✓

4.2 Produits à valeur ajoutée

Au sein de l'Union européenne, la demande d'aliments semi-préparés et de préparations et de présentations à valeur ajoutée ne cesse d'augmenter. Il en va de même pour les plats vite préparés/vite consommés.

Le consommateur recherche une qualité supérieure dans la présentation du produit dans les gondoles des supermarchés. Il recherche également la fraîcheur et la qualité du produit lui-même qui doit être à l'emploi, souvent dans des emballages réduits.

La majorité des produits à «valeur ajoutée» est destinée aux chaînes de supermarchés britanniques comme Marks et Spencer, Tesco et Sainsburgs. La tendance devrait se poursuivre.

4.3 Obstacles

1. Les prix des produits frais crèvent le plafond en haute saison. Les fabricants sont alors dans l'impossibilité de payer de tels prix aux cultivateurs.
2. Marchés locaux limités
3. Coûts élevés de l'emballage
4. La plupart des techniques de transformation se font à grande échelle et comporte d'énormes dépenses en capital.

AUTORITE DE DEVELOPPEMENT DE L'HORTICULTUR
LISTE DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION

NOM DE L'ENTREPRISE	ADRESSE/TELEPHONE	PRODUIT
Bawazir Food Processors Ltd	P.O. Box 80326 Mombasa Tel: 011-485551/485478 Fax: 011-485480	Concentrés, oranges, pamplemousse, Mangues, fruits de la passion, ananas, tomates.
Delmonte Kenya Limited	P.O. Box 147, Thika Tel:0151-21601/21600 Fax: 21414/30350 Tel:334510/70 Nairobi Office	Ananas
Trufood Limited	P O Box 41521 NAIROBI Tel: 557700	Fruits en conserve et jus
Kabazi Cannery Limited	P.O. Bx 1000 Nakuru OR P O Box 41521 Nairobi Tel: 037-51311 Nakuru	Tomates.
Frig-O-Ken	P O Box 30500, Nairobi Tel: 802612/802613/860096 Fax: 860098	Haricots verts
Greenfields Investments Limited	P.O. Box 53366 Nairobi Tel: 545308/9, 534200/1/2/3 Fax: 53417	Haricots surgelés
Highland Cannery Limited	P O Box 64182, Nairobi Tel: 803040/803048 Fax: 802485	Haricots, cornichons, haricots séchés
H.R. Retief Limited	P.O. Box 672, Malindi	Fruits séchés, mangues, pignons, bananes, noix de coco
Kenya Orchards Limited	P O Box 14, Machakos Tel:21626/21627 Machakos	Jus, confitures, goyaves fruits de la passion
Njoro Canning Factory	P O Box 7076, Nakuru Tel: 037-211736/737 Fax:037-43830	Haricots, tomates.
Njoro Vegetables Ltd	P.O. Box 1176 Nakuru Tel: 037-61028 Nakuru Fax: 037-61233 Nakuru Tel: 0151-52353/4 Thika	Haricots, tomates
Kenya Fruit Processors Ltd	P O Box 775, Thika Tel:0151-21645 Fax: 0151-22625 Thika	Concentrés de fruits de la passion oranges
Premier Food Industries Ltd	P.O. Box 41476, Nairobi	
Kenya Nut Company Limited	P.O. Box 52727, Nairobi Tel: 762554 Fax: 762434	Noix de macadamia

CHAPITRE 5

5.0 FINANCEMENTS ET CREDITS

5.1 Les banques commerciales

Toutes les banques commerciales du Kenya sont enclines à consentir des prêts au secteur horticole. À quelques exceptions près, les banques commerciales préfèrent prêter au secteur des affaires et aux grands exploitants agricoles plutôt qu'aux petits producteurs. Cela vient du fait qu'elles considèrent que les petits producteurs ont de faibles cotes de crédit et présentent donc trop de risques. Pour réduire ces risques, les banques appliquent des taux d'intérêt comparativement plus élevés.

5.1.1 L'entreprise de financement agricole (AFC)

L'AFC est une organisation semi-publique chargée de fournir des crédits de développement et des crédits pour des achats intermédiaires pour le secteur horticole. Bien que cette organisation soit disposée à consentir des prêts, les petits exploitants qui cultivent moins de 2 hectares sont considérés comme des emprunteurs à risques, que ce soit pour le recouvrement de l'emprunt ou l'exécution de la garantie. Il y a peu de remboursements sur les prêts consentis par l'AFC (<50%). Ceci, ajouté à des frais généraux excessifs, a restreint sa capacité à agir comme organe prêteur.

5.1.2 La banque coopérative du Kenya.

Elle fonctionne à la fois comme une banque commerciale et comme une institution spécialisée qui prête au secteur coopératif. Seules les coopératives enregistrées peuvent emprunter auprès de la Banque coopérative du Kenya. Les petits exploitants qui ne sont pas membres d'une coopérative peuvent seulement emprunter en utilisant un mécanisme spécial en vertu duquel l'emprunt est garanti par le dépôt d'une somme équivalente à celle du prêt. Ce mécanisme a été le principal moyen de fournir des crédits aux cultivateurs.

Les syndicats de la corporation accordent également des prêts aux cultivateurs affiliés. L'AFC fournit différents types de prêts à court et moyen terme comme les crédits pour les récoltes saisonnières, pour les développements à faible capital et les prêts d'achats.

À l'instar des cultivateurs de café et de thé, les grandes exploitations horticoles qui apportent les garanties nécessaires sont financées par les banques commerciales. Ce sont les petits exploitants agricoles qui ne réussissent pas à obtenir des crédits.

5.1.3 Banque de développement du Kenya (DBK)

La DBK offre des services de crédit:

Conditions des services de crédits

	Types	Période (année)	Taux d'intérêt à l'année
1	Prêt à la production	5 à 8	15 - 22
2	Prêt à court terme	1 - 3	23 - 36
3	Prêt à long terme	3 - 25	-

Dans quel cas demander un crédit?

- a) Prêt à la production pour l'achat de facteurs de production
- b) Prêts à court terme pour financer le fonds de roulement et l'expansion commerciale
- c) Prêt à moyen terme pour le financement de projets d'exploitation.

Une garantie est exigée.

5.2 Prêts non bancaires

5.2.1 Les Acheteurs de produits agricoles

Certains exportateurs de produits horticoles offrent des possibilités de crédit aux petits exploitants avec lesquels ils ont conclu un contrat de production. La récolte sur pied, qui est à la base à l'accord, est apportée en garantie.

5.2.2 Les stockistes d'intrants agricoles (AIS)

Les petits stockistes font en sorte qu'il y ait assez d'intrants au niveau local. Ils fournissent également des services de crédit en permettant à certains cultivateurs de prendre des intrants jusqu'à la ventes des récoltes après production.

Etant donné qu'il n'existe aucune garantie palpable, le stockiste prend sa décision en fonction de la confiance qu'il accorde à l'emprunteur. L'importance et l'efficacité de ce type de crédit dépend de la situation commerciale actuelle et de la production. Avec des niveaux de prix stables et une irrigation ou des pluies suffisantes, le stockiste accordera le crédit. En revanche, il se montrera réticent lorsque les marchés seront en baisse et volatils.

L'aide aux petits exploitants agricoles se fait dans le domaine technique, commercial et financier. Le financement des exploitants n'a pas été dévolus à l'HCDA et à d'autres acteurs tels que les organisations commerciales, qui assurent un rôle d'assistance technique et commerciale. Il n'existe pas de politique gouvernementale pour les crédits aux secteurs agricoles et horticoles.

La banque de développement agricole n'est pas encore en activité. La plupart des banques privées ne prêtent pas au secteur horticole, notamment aux petits exploitants. Même les banques nationales, comme la Banque centrale du Kenya (KCB), rechignent à consentir des prêts en raison du risque élevé de défaillance.

Seulement une rigide institution existe pour les systèmes d'irrigation des petites exploitations qui accorde des prêts et autres facilités de crédit. Certains syndicats de la corporation accordent aussi des prêts à des cultivateurs affiliés. L'AFC propose différents types de prêts à court et moyen terme comme les crédits pour les récoltes saisonnières, pour les développements à faible capital et les prêts d'achats.

À l'instar des cultivateurs de café et de thé, les grandes exploitations horticoles qui apportent les garanties nécessaires sont financées par les banques commerciales. Ce sont les petits exploitants agricoles qui ne réussissent pas à obtenir des crédits.

5.2 Le rôle des banques régionales

1. La banque de développement de l'Afrique de l'Est (EADB) est un organe régional situé à Kampala. Il prête aussi bien en monnaie qu'en devises étrangères.

2. A l'étranger

Il existe bon nombre d'institutions financières internationales qui offrent un financement à long terme avec un taux d'intérêt raisonnable, entre 8 et 14%. Il s'agit de:

1. La Banque européenne d'investissement (BEI)
2. La Société financière internationale (SFI)
3. La Banque de développement allemande (BDA)

Ces institutions présentent les avantages et les inconvénients suivants:

5.2.1 Avantages

- Elles peuvent prêter des sommes très élevées (3 millions de dollars US sur le long terme (5 – 10 ans))
- Les flux monétaires sont considérablement facilités.
- Une gestion professionnelle est souvent offerte et assurée tout au long du projet.

5.2.2 Inconvénients

- Des études de faisabilité sont nécessaires. Les coûts d'une telle étude (1% du coût de l'étude) sont souvent prohibitifs.
- Les garanties apportées, sous formes de terres, sont nécessaires, en plus d'actions de portefeuille dont le ratio est de 40 à 60. (Entrepreneur à la banque)

Ces exigences élevées et strictes font qu'il est difficile pour les petits et moyens exploitants d'emprunter.

5.2.3 OBSTACLES A L'OFFRE DE CREDITS

	INSTITUTION	SERVICES POUR LES CULTIVATEURS	OBSTACLES
1.	AFC	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inspection sur place de la terre offerte en garantie 2. Taxation du terrain par le Bureau de contrôle des terres (Land Control Board) 3. Formation à l'intention des bénéficiaires de prêts portant sur la gestion 4. Reprise de prêts 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Posséder un titre de propriété qui serve de garantie – ce qui décourage les petits exploitants qui rechignent à risquer de perdre leur terrain. 2. De nombreux papiers à remplir. Préparer un plan agricole et évaluer les perspectives de cash flow 3. Les futurs emprunteurs doivent se présenter au bureau de l'AFC – un geste intimidant pour des petits exploitants basés dans des villages. 4. Montant des prêts extrêmement limité.
2.	Banques commerciales - KCB - NBK - BKK - SCB - SB - ABN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Procéder à une évaluation préliminaire pour une demande de prêt 2. Appréciation des perspectives de cash flow. 3. Inscription le terrain qui sert de garantie 4. Versement du prêt 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Obligation d'apporter une terre en garantie 2. Délai de grâce à court terme 3. Période de remboursement relativement courte, ce qui met une énorme pression sur le projet 4. Beaucoup de documents à remplir, ce qui fait perdre beaucoup de temps entre la demande de prêt et son versement à l'exploitant

3.	Banques coopératives	<ol style="list-style-type: none"> 1. Signature et échange d'un protocole d'accord 2. Préparation des perspectives de cash flow 3. Versement du prêt en créditant directement la société emprunteuse, ou dans le cas d'un projet spécial, en payant les fournisseurs de facteurs de production ou de services au nom du groupe d'emprunteurs, en fonction des instructions de l'avaliseur. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beaucoup de documents à remplir, ce qui fait perdre beaucoup de temps entre la demande de prêt et son versement à l'exploitant
	DBK	<ol style="list-style-type: none"> 1. Des taux d'intérêt plus bas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Possède un bureau principal à Nairobi 2. Pas de filiale de vente
5.	Coopératives agricoles	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ouverture de comptes de vente pour les produits 2. Fournir des facteurs de production 3. Remboursement du prêt sur les produits 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sommes insuffisantes pour le prêt compte tenu de la demande 2. Crédit réservé aux membres des coopératives 3. Le processus de prêt et le rapprochement des comptes se font manuellement ce qui se répercute sur la vitesse à laquelle une demande de prêt est finalisée 4. Gestion inadéquate et mauvaises méthodes d'organisation
5.	Acheteurs de produits agricoles (APB)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informer les cultivateurs de l'ensemble des facilités de crédit lors de réunions formelles 2. Regrouper les cultivateurs pour la signature d'un contrat de production 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crédit limité aux marchandises choisies par les acheteurs 2. La disponibilité de crédit ne porte pas sur le long terme et est déterminée par des facteurs comme la situation financière d'une entreprise et les conséquences d'une épidémie 3. Signature d'un contrat de production qui spécifie le prix, l'approvisionnement et le calendrier des produits sur une base unique. 4. Octroi d'intrants à crédit aux exploitants individuels 5. Recouvrement des coûts des facteurs de production sur la vente de produits
6.	Magasiniers d'intrants agricoles (MIS)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permettre aux cultivateurs d'acheter des intrants dans l'attente d'un futur paiement 2. Discussion basés sur la confiance et les connaissances de l'emprunteur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les magasiniers d'intrants sont souvent situés trop loin des zones de production et le mauvais état des routes empire la situation 2. Les magasiniers peuvent détenir de mauvais intrants 3. Les prix ont tendance à être plus élevés que prévu et les cultivateurs ont tendance à les utiliser en faibles quantités (sous-optimales) 4. La demande d'intrants est limitée par les marchés faibles ou instables ou le manque de pluies.

CHAPITRE 6

6.0 ANALYSE DES IMPORTATEURS ET DE LA CONCURRENCE

6.1 Principaux importateurs

6.1.2 Royaume-Uni

Le Royaume-Uni est le premier marché des produits frais kenyans avec une part de plus de 30% en volume.

Le marché offre:

- Des débouchés dans les principaux centres du Royaume-Uni qui fournissent des produits de haute qualité à des consommateurs avisés et pour lesquels la valeur ajoutée fait partie des exigences. Ces débouchés ont progressivement remplacé « les marchés ouverts (de ventes en gros) » et sont associés à de plus petits marchands de légumes qui pratiquent des prix moins élevés sur les produits en gros.
- Au Kenya, les ventes de légumes pré-emballés de bonne qualité n'ont cessé d'augmenter d'année en année – en particulier les pois mange-tout, les sugar snap, les jeunes légumes, les flageolets et les haricots verts.
- Il existe de nombreux vols vers le Royaume-Uni (aussi bien des vols réguliers que des charters)
- Les supermarchés n'ont cessé de contrôler les cultivateurs kenyans, de leur donner des avis sur des aspects techniques, etc et de leur imposer des obligations.
- Les approvisionnements sont possibles tout au long de l'année.

6.1.3 France

Le marché kenyan ne concerne presque que les haricots verts et les avocats. Les demandes en avocats sont tributaires de celles venant d'Afrique du Sud. Le Kenya fournit des avocats quand, en raison de la saison (avril/mai ou août/septembre) l'Afrique du Sud en manque.

- En pratiquant des prix compétitifs (par exemple 25 FF/Kg prix CAF, et 14 FF/Kg prix FOB nets), le marché français des haricots verts pourra s'ouvrir aux producteurs du Kenya.
- Les possibilités de fret vers la France sont considérables.

Inconvénients

- Concurrence des pays francophones de l'Afrique de l'ouest qui ont des tarifs de fret moins élevés.
- Des haricots parfois de mauvaise qualité sur le marché.
- Retards et problèmes dans les transports maritimes au départ Mombasa qui affectent les expéditions d'avocats.
- Manque de contrôle de qualité lors des opérations de manipulations et de mise en container des avocats.

6.1.5 Pays-Bas

- Les importations se font surtout via le marché hollandais des enchères – roses, œillets, alstromeria, statice et feuillages.
- Les Pays-Bas offrent des débouchés uniques, à travers le marché des enchères, aux cultivateurs/exportateurs avec des produits de bonne qualité, des contacts utiles et des quantités importantes sur une longue durée.

Inconvénients

- Protection des cultivateurs hollandais au travers des enchères, ce qui réduit les chances des petits exploitants kenyans.
- Des frais fixes élevés pour la gestion etc. ainsi que des commissions qui, grèvant des produits de faible valeur, risquent d'entraîner des bénéfices négatifs.
- Concurrence des autres pays sur les mêmes produits – comme les roses du Zimbabwe. Seuls les produits de qualité supérieure appartenant à des variétés spécifiques peuvent permettre de réaliser des profits.

6.1.7 Allemagne

- Les fleurs sont le produit le plus importé (20%). Les prix sont fixés par contrats, ce qui favorise la stabilité.
- Les liaisons aériennes sont bonnes. L'Allemagne dessert de plus en plus le marché de l'Europe de l'Est et du centre par les importations via de Francfort.
- Les tarifs de frêt demeurent cependant élevés sur les avions cargo allemands et sur les vols de la Lufthansa, ce qui empêche l'expansion du marché des fruits et légumes.

6.1.8 Les Emirats Arabes Unis

- Les exportations se font surtout vers Dubai, principalement des mangues (les variétés de Ngowe, Kent, Apple, Sensation et Tommy Atkins). Les ventes ont lieu de janvier à mars puis d'octobre à décembre.
- Les autres exportations portent sur des petites quantités de fruits (ananas, avocats), des haricots et des fleurs.

6.1.9 Belgique

Même scénario qu'en France avec des habitudes de commercialisation et de consommation similaires. Il existe un marché demandeur pour les haricots verts à un prix acceptable.

- Le transport aérien avec les vols Sabena est bien assuré et de nombreux vols de transit se font vers Bruxelles.
- Les avocats occupent également une petite part du marché.

6.1.10 La Suisse

- Le marché continue d'attirer des fleurs de qualité supérieure, notamment des roses, des alstromeria et des lisianthus
- Swissair se charge du frêt aérien des importateurs suisses – les vols de transit à partir de Zurich sont rares.
- Par conséquent, les chances pour les exportateurs kenyans de pénétrer ce marchés sont très limitées. Ils passent donc des accords saisonniers avec les importateurs suisses.

- Les tarifs de fret sont plus élevés que la moyenne, ce qui limite les perspectives de développement des exportations de produits à faible valeur comme les fruits et légumes.

6.1.11 Les principaux concurrents

Le créneau principal du marché se fait pendant la période hivernale dans l'hémisphère nord. La demande de fleurs a lieu de mi-septembre à mai. Les spécialités de fruits et légumes qui bénéficient de marchés réguliers, notamment ceux des supermarchés, sont importées tout au long de l'année. Les ventes de mangues ont lieu toute l'année mais celles des avocats durent moins longtemps, d'avril à septembre, lorsque Israël et l'Afrique du Sud en manquent.

Les principaux concurrents du Kenya sont l'Afrique du Sud, l'Amérique du Sud et l'Australie.

• L'Afrique

Les pays concurrents sont le Zimbabwe, la Zambie, l'Afrique du Sud, le Sénégal, le Burkina Faso, le Mali, la Gambie, le Nigeria, le Cameroun, le Ghana, la Côte d'Ivoire et l'Egypte.

• Le Zimbabwe

C'est le pays qui ressemble le plus au Kenya en ce concerne le développement des exportations et les tendances. Cela s'explique par des ressemblances historiques. Cependant, le pays n'a pas autant d'avantages que le Kenya et il doit se battre face à la concurrence, notamment pendant la période clé du marché, de septembre à juin. Les possibilités d'assurer le fret sont également faibles et l'activité touristique dans le pays est bien moins prospère qu'au Kenya.

6.1.12 Analyse de la concurrence

Principales légumes

PRODUIT	PRINCIPAUX CONCURRENTS	OBSTACLES AU MARKETING DU KENYA	SOLUTIONS POSSIBLES
<i>Haricots verts</i>	Sénégal, Burkina Faso, Mali, Zimbabwe, Inde	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qualité/variété 2. Coûts de fret plus élevés 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meilleure gestion/chaîne du froid 2. Nouvelles variétés 3. Coûts de fret moins élevés. 4. Les bourses du Kenya doivent élever les normes, les profits pour les fermiers
<i>Légumes asiatiques</i>	Antilles, Gambie, Zambie, Inde	<ol style="list-style-type: none"> 1. Approvisionnement international 2. Changement de la qualité 3. Coûts de fret élevés. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programmes de développement 2. Intrants techniques 3. Les bourses du Kenya doivent élever les normes, profits pour les fermiers
<i>Pois mange-tout</i>	Guatemala, Zimbabwe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Problèmes de qualité de mai à septembre et en novembre 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recouvrir les récoltes pendant les pluies 2. De meilleurs semences 3. Le marche des enchères au Kenya doit élever les normes, et les revenus des cultivateurs

Principaux fruits

PRODUITS	PRINCIPAUX CONCURRENTS	OBSTACLES AU MARKETING DU KENYA	SOLUTIONS POSSIBLES
<i>Ananas frais</i>	Ghana, Côte d'Ivoire, Costa Rica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disponibilités limitées 2. Peu de possibilités de transport aérien 3. Coût élevé du transport aérien 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Traitement des produits frais à la source et lors du transport aérien 2. Tarifs préférentiels de fret
<i>Mangues</i>	Afrique du Sud, Gambie, Ghana, Costa Rica, Puerto Rico, Mexique	<ol style="list-style-type: none"> 1. De mauvaises récoltes et une mauvaise gestion. 2. Mauvaises variétés pour le transport aérien. 3. Mauvais transport aérien 4. Tarifs de fret élevés pour des produits de faible qualité. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Traitement des produits frais à la source et lors du transport aérien 2. Tarifs préférentiels de fret 3. Assistance technique la gestion et la manutention
<i>Avocats</i>	Afrique du Sud (par voies maritimes lors de la saison du Kenya), Israël, Espagne, États-Unis, Mexique	<ol style="list-style-type: none"> 1. La variété Fuerte n'est pas la variété la plus appréciée 2. De faibles moyens de transport maritime 3. Peu de contrôles des cueillettes pour les petits exploitants 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Passer à la variété de Hass. 2. Régler le problème du port de Mombasa 3. Des tarifs de fret préférentiels de juin à août
<i>Fraises</i>	Israël (lors de la saison du Kenya) Espagne, Pays-Bas, États-Unis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Problèmes de variétés/teneur en sucre 2. Retards dans le transport 3. Longue période de croissance 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nouvelles variétés, meilleurs rendements 2. Transports fiables respectant la chaîne du froid
<i>Fruits de la passion</i>	Zimbabwe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pas de marché principal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Traitement à la source
<i>Melons</i>	Espagne, Brésil, Israël, Afrique du Sud (tout par voie maritime)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Impossible de les transporter par voie aérienne (trop lourd) 2. Contrôle de qualité/climat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Voie maritime 2. Intrants techniques

CHAPITRE 7

7.0 PROBLÈMES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION

7.1 OBSTACLES AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR HORTICOLE ET À L'AUGMENTATION DE SES APPROVISIONNEMENTS

7.2 Expérience

Le chapitre qui suit traite de l'expérience tirée du cas du secteur horticole kenyan. Il examine d'abord les forces, les faiblesses, les débouchés possibles et les menaces qui guettent le secteur sous forme de tableaux (**matrice FFOM**).

A. Forces

1. Conditions climatiques favorables avec des températures régulières tout au long de l'année.
2. Une grande variété d'espèces de fruits et légumes, avec des approvisionnements relativement sûrs et constants, ce qui attire les acheteurs.
3. Des entreprises de taille moyenne à grande, ce qui donne une certaine stabilité au secteur et lui permet de bénéficier d'un leadership technologique.
4. Les liens avec les importateurs européens sont très étroits, notamment avec le Royaume-Uni, la France, les Pays-Bas et l'Allemagne. Les flux commerciaux vers le Moyen Orient sont régulières.
5. Vols directs et réguliers vers les principaux marchés.
6. Une main d'œuvre qualifiée, peu coûteuse et facilement disponible.
7. En tant que signataire de la convention UPOV, le Kenya reconnaît les droits des sélectionneurs de végétaux, permettant ainsi au pays d'accéder plus facilement aux nouvelles variétés.
8. Une main d'œuvre bien formée.

B. Faiblesses

1. Infrastructure inadaptée, mauvais accès routier vers les zones de production et vers les marchés, approvisionnement en électricité insuffisant et encore cher, système ferroviaire inefficace.
2. Produits de faible qualité et rendements peu élevés, d'où des coûts de production importants.
3. Coût élevé des intrants, y compris les semences, les fertilisants et les produits chimiques.
4. Insuffisance des services de vulgarisation horticole, inefficacité des messages de vulgarisation, mauvais systèmes de livraison et faible degré d'adoption.
5. Mauvaise manutention après récolte, ce qui conduit à des pertes après récolte.
6. Utilisation exagérée des pesticides et aucune prise en compte des problèmes d'environnement comme l'exigent les pays importateurs.
7. Manque de matériel frigorifique dans les zones rurales.
8. Des réseaux de commercialisation encombrés et exploitation des cultivateurs par des intermédiaires.
9. Frais de gestion/manutention élevés à l'aéroport international de Jomo Kenyatta.
10. Tarifs de fret assez élevés (espace de chargement inadéquat).
11. Pas d'accès à des crédits appropriés à des taux raisonnables.
12. Taux d'intérêt bancaires élevés, ce qui décourage l'emprunt.
13. Promotion commerciale faible et inadaptée.
14. Obligations réglementaires inefficaces.

B. Opportunités

1. Le projet de manutention des produits horticoles (The Horticultural Produce Handling Project) – lequel permettra aux gros et petits exploitants de mieux gérer la manutention de leur production en créant des points de ramassage avec du matériel frigorifique, d’obtenir des conseils techniques et des possibilités de stockage aux principaux centres horticoles où les produits sont regroupés et ensuite vendus aux exportateurs lors d’une vente aux enchères. Cela permettra de réduire les pertes après récolte, d’augmenter le montant des revenus agricoles.
2. Grâce à une nouvelle valeur ajoutée, les marchés porteurs de l’Union européenne s’en retrouveront renforcés
3. Capacité d’exploiter les marchés des pays voisins comme ceux du Moyen Orient.

C. Menaces

1. L’expiration de la Convention Lomé risque de se répercuter sur la compétitivité actuelle du secteur. Utilisation exagérée de produits chimiques par les cultivateurs et le problème des taux maximum de résidus (MRL) sur les fruits et légumes est inquiétant.
2. Publicité internationale défavorable sur l’utilisation des produits chimiques et sur les problèmes de société et d’environnement comme le respect des conditions de travail et la protection de l’environnement
3. Concurrence des autres pays pour se disputer les parts de marché, offrant ainsi de nouvelles variétés par rapport aux produits kenyans traditionnels comme les haricots verts.
4. Manque d’investissement des cultivateurs et exportateurs kenyans dans des usines d’emballage qui répondent aux normes européennes pour les supermarchés, principalement en raison de la TVA appliquée au Kenya sur les importations de matériel frigorifique.
5. Les tarifs de fret des autres pays comme l’Afrique du Sud sont plus bas que ceux du Kenya.

Plus de 70% des fruits et légumes sont produits par des petits exploitants lesquels rencontrent certains problèmes qui doivent être résolus pour que le secteur continue à se développer. Ces problèmes sont les suivants:

Problèmes/Obstacles spécifiques aux petits exploitants

1. Les surfaces horticoles sont peu étendues – 0,25 à 1,5 acres (1.2 à 3.7 hectares) – et ont en grande partie arrosées par les eaux de pluies.
2. Difficulté de se procurer des semences et d'autres intrants
3. Coûts des intrants relativement élevés
4. Impossibilité d'obtenir des prêts de financement. Ils n'ont pas accès aux prêts venant de l'AFC ou des banques privées en raison du manque de garantie hypothécaire.
5. Pénurie de main d'œuvre lors périodes de pleine récolte.
6. Ramassage irrégulier et peu fiable des produits par les exportateurs et les acheteurs (les réseaux routiers menant aux points de ramassage sont généralement en mauvais état)
7. Prix au producteur no rémunérateurs. Les petits exploitants agricoles souffrent également du resserrement des marges de profit. La tendance actuelle est de voir les indices des coût des intrants augmenter alors que le prix au producteur est en baisse essentiellement en raison du taux de change, des tarifs de frêt aérien élevés et des produits de qualité médiocre.
8. Manque d'information – dynamique du prix des marchés, de l'approvisionnement et de la demande.

F. DEFIS POUR ALLER PLUS LOIN

1. Le secteur horticole permet une plus grande autosuffisance alimentaire, génère davantage de revenus et crée des emplois.
2. L'approvisionnement du secteur de la transformation en matières premières favorise l'industrialisation.
3. Les produits devraient/doivent être de bonne qualité afin de pouvoir circuler sur les marchés internationaux.
4. L'apparition de nouvelles gammes de produits est essentielle à la survie de l'industrie. Les préférences des consommateurs ne sont jamais statiques.
5. Les producteurs/exportateurs doivent rester en contact avec les marchés et recueillir toutes les informations commerciales pertinentes (à savoir le prix, les emballages, le timing) et pouvoir leur donner suite.
6. Outre les marchés traditionnels, on recherche en permanence de nouveaux marchés et de nouveaux créneaux.
7. Afin de créer de nouveaux produits, les cultivateurs devraient pouvoir avoir accès aux nouvelles variétés et aux techniques de production actualisées à un prix compétitif.
8. En plus des recherches traditionnelles, il est nécessaire de conduire des recherches tournées vers des marchés adaptés. Le résultat de ces recherches doit permettre de développer des services de vulgarisation et de simplifier les données pour qu'elles puissent être facilement utilisées par les agents de vulgarisation et les cultivateurs, par exemple en traduisant dans leur langues locales.
9. Contourner les obstacles avec l'aide de l'Etat et d'autres organisations commerciales.
10. La réglementation devrait contribuer à un cadre favorable.

7.3 PROBLÈMES DE PRODUCTION

1. Produits de qualité médiocre et nécessité de recourir à de bonnes pratiques agricoles (GAP)
2. Mauvaise manutention après récolte et problèmes phytosanitaires conduisant à une perte des récoltes.
3. Faibles rendements, ce qui entraîne des coûts de production élevés.
4. Coûts élevés des intrants, y compris les semences, les fertilisants et les produits chimiques
5. Services de vulgarisation horticole insuffisants, thèmes de vulgarisation inefficaces et faible systèmes de livraison
6. Recherches horticoles limitées.
7. Manque de matériel frigorifique, notamment dans les zones rurales.
8. Utilisation exagérée de pesticides et manque de considération des problèmes liés à l'environnement comme l'exigent les pays importateurs.
9. Crédits à la production inaccessibles
10. Utilisation d'une eau inadapée pour l'irrigation.

1. Produits de qualité médiocre et nécessité de recourir à de bonnes pratiques agricoles (GAP)

Les produits agricoles sont jugés en fonction de la qualité. Il est donc important de mettre en place des systèmes de contrôle de qualité (QSS).

7.4 NORMES ET CONTROLE DE QUALITE

Des normes de qualité sont appliquées pour répondre à la l'aspect qualitatif de la demande des importateurs. Elles concernent l'emballage, la taille, le respect de la santé etc. Le taux maximum de résidus chimiques a été imposé par l'Union européenne. Des problèmes risquent de surgir lorsque les cultivateurs pulvérisent des produits chimiques interdits sur des cultures destinées à l'exportation sans respecter des intervalles avant récolte (en général 2 à 3 semaines selon les produits chimiques utilisés). Le Ministère de l'agriculture et de l'élevage, a édicté des normes de qualité pour la majorité des produits horticoles destinés à l'exportation, s'agissant notamment de la taille de l'emballage, de l'apparence et de la couleur, du mode d'emballage et de son poids etc. Le contrôle sanitaire s'applique à toutes les exportations horticoles et il est conduit par des inspecteurs du Ministère dans les aéroports et les ports, par le biais de prélèvements d'échantillons sur de nombreux produits.

Les agents locaux chargé de contrôler le Taux maximum de résidus chimiques (MRLs), l'HCDA et le personnel de base des services de vulgarisation donnent des instructions aux cultivateurs afin d'éviter des problèmes lors des exportations de leurs produits. Ils leur donnent également des conseils ad hoc afin de bien utiliser les pulvérisateurs en leur indiquant les produits chimiques appropriés afin de prévenir la détérioration de la qualité des produits suite à une attaque d'insectes ou à une prolifération de maladies qui nuisent à la qualité des produits à l'exportation en provoquant l'apparition de tâches, de pourritures et autres putréfactions qui risquent de révolser les acheteurs.

7.5 L'APRÈS RÉCOLTE

En injectant sur un nouveau marché toute une gamme de produits, des légumes asiatiques par exemple, l'«après récolte» correspondra à la différence entre les produits récoltés et les produits exportés. Elle se définit de la manière suivante :

1. Ce qui est rejeté par le cultivateur, le trieur ou l'emballer, c'est-à-dire ce qui n'atteint pas la qualité requise. Cela peut entraîner d'énormes pertes sur la récolte.
2. Les produits qui ont été récoltés et classés en fonction de la qualité requise mais qui restent invendus. Plusieurs raisons peuvent l'expliquer: une mauvaise commercialisation, l'impossibilité pour les acheteurs d'accéder aux zones desservies par des routes insalubres pendant la saison des pluies, l'intérêt limité des acheteurs en raison de faibles prix internationaux. Cela peut aboutir à une éventuelle perte «après récolte» et toucher jusqu'à 100% de la récolte dans certains cas.
3. Les raisons qui expliquent les pertes «après récolte» pour les produits d'exportation sont :
 - De mauvaises méthodes de récoltes et une classification médiocre
 - Une détérioration du produit après classification
 - Des transports frigorifiques médiocres et inadaptés vers les marchés

La relation entre la santé et la qualité des récoltes ayant subi un traitement, les techniques de récolte et la mise sous emballage après la récolte assurent de la qualité et du succès à la vente des produits des producteurs individuels.

Il est impossible d'isoler un des aspects pour l'observer. Les meilleures techniques de récolte n'amélioreront pas la qualité d'une mauvaise récolte. Le traitement «après récolte» ne comblera pas non plus de mauvaises techniques de récolte. L'essentiel est qu'ils font tous partie d'un système de production pour l'exportation et doivent être traités en tant que tel.

Voici une liste des pratiques courantes dans les principales zones de production, avec un résumé des facteurs qui influencent les exportations de légumes asiatiques:

Avant la récolte

1. Matériel de plantation
2. Agronomie

Après la récolte

1. Culture des terres
2. Classement et réfrigération des produits
3. Transport et vente

Les estimations actuelles pour les pertes après la récolte s'accompagnent d'une estimation des réductions possibles grâce aux conseils, aux moyens techniques aux transferts et aux facteurs de production disponibles dans les centres horticoles et les dépôts satellites.

7.6 Intrants agricoles (matériels pour la plantation)

Ils sont relativement chers et parfois non disponibles en qualité et en quantité.

Les semences déterminent la qualité de base des produits, d'où leur importance pour la production de récoltes destinées à l'exportation. La quasi-totalité des semences utilisées pour les cultures de légumes devraient être importées et, en général, les importateurs de cultures horticoles en sont aussi les fournisseurs. Les semences sont dans certains cas fournies par les exportateurs qui ont passé des contrats d'approvisionnement avec les cultivateurs. Dans la majorité des cas cependant, les cultivateurs achètent dans les magasins des villages ou auprès des intermédiaires, etc. Les jeunes plants d'arbres fruitiers sont disponibles au niveau local dans les pépinières implantées dans chaque district etc. Les approvisionnements en semences sont indiqués plus bas:

7.7 LA RECHERCHE HORTICOLE

Il existe une lacune entre la mise au point de nouvelles technologies et leur application concrète. Cette différence empêche les petits exploitants de participer au développement du secteur.

a) Programmes de production

1. De meilleurs bénéfiques et des variétés imperméables aux maladies.
2. Des fertilisants adaptés au terrain en fonction de l'analyse et de la diversité des sols.
3. Les méthodes de gestion des cultures se base sur des expériences sur le terrain.
4. Une meilleure protection des cultures, de meilleurs produits chimiques et plus des informations pratiques.

a) Commercialisation et autres points

1. Gestion de la manutention après récolte
2. Techniques d'irrigation
3. Recherches sur la gestion des insectes nuisibles et des maladies
4. Une meilleure protection des cultures, de meilleurs produits chimiques et plus d'information pratiques
5. sur les méthodes intégrées de contrôle des insectes nuisibles.

Obstacles

Parmi les obstacles, l'on compte :

1. Les organisations actuelles chargées des recherches manquent de dynamisme et n'ont pas la sensibilité nécessaire à un secteur compétitif et commercial.
2. Grande importance donnée aux contributions de donateurs pour la recherche et faible contribution du secteur industriel.
3. Faiblesse de la recherche, de la vulgarisation et des relations avec les cultivateurs.
4. Collaboration limitée entre les organisations de recherche et d'autres intervenants du secteur.
5. Peu de recherches participatives suscitées par le marché

7.8 SERVICES DE RECHERCHE (KARI)

Les services de recherches sont les suivants :

1. Pratiqquer des tests de fertilité des sols à la demande.
2. Surveiller les insectes nuisibles sur les cultures et les propagations de maladies.

3. Intrants agricoles pour espacer les cultures. Utilisation de fertilisants sur les cultures
4. Introduction de nouvelles variétés de cultures et passer au crible leurs facultés d'adaptation.

Obstacles

Les contraintes comprennent :

1. Le KARI dans une large mesure, dépend du gouvernement pour son budget d'exploitation. C'est pourquoi, il est, parfois, incapable de mener certaines de ses activités sur le terrain et de mettre sur pied son programme de recherche en raison d'un manque d'argent.
2. Des relations peu développées entre la vulgarisation et la recherche pour résoudre les problèmes des petits exploitants.
3. Il manque une section pour résoudre les programmes spéciaux de recherche destinés aux petites exploitations horticoles.

7.9 PRESTATION EN MATIERE DE VULGARISATION

L'aide apportée aux petits exploitants concerne des aspects techniques, financiers et commerciaux.

Le ministère de l'agriculture possède un réseau de vulgarisation qui fournit des informations générales. Le HCDA offre des services horticoles spéciaux par le biais de son personnel local et fournit un savoir-faire et des pratiques agricoles susceptibles de faire face aux problèmes tels que la protection des jeunes plants et l'irrigation. Elle les aide également à se procurer des facteurs de production ou à faire des transactions économiques comme l'achat en gros de fertilisants par le biais d'organisations compétentes comme les coopératives. Les cultivateurs consultent le personnel de l'HCDA parce qu'ils doivent résoudre des problèmes techniques et obtenir les dernières informations pour s'assurer une meilleure commercialisation et planification agricole. Cependant, en ce qui concerne le dernier point, des progrès ont été réalisés afin d'organiser des groupes pour passer des contrats de livraison avec les exportateurs sans avoir besoin de se joindre à une coopérative, dans l'optique d'une meilleure viabilité économique. Des efforts ont été réalisés pour créer des coopératives horticoles etc, afin de promouvoir les activités horticoles.

7.10 La prestation des services de vulgarisation

1. Organiser des réunions sur le terrain pour former les cultivateurs aux techniques de manutention des cultures horticoles après récolte et d'emballage
2. Organiser des rencontres sur l'utilisation des pesticides
3. Participer à l'organisation de démonstrations d'emballage de produits.
4. Epauler les groupes de cultivateurs lors de la conclusion de contrats de production avec les exportateurs.
5. Recueillir et analyser des renseignements sur les prix.

Obstacles

1. Ressources financières insuffisantes pour les activités agricoles.

2. Structures inadaptées pour apprendre aux cultivateurs les méthodes techniques et commerciales et surtout pour les guider vers des modèles de cultures et de plantation.

Utilisation exagérée de pesticides

Les Pesticides

Le domaine de l'application des pesticides et leur utilisation a des insuffisances:

Faible connaissance du niveau de vulnérabilité des cultures aux parasites et aux maladies

- On a tendance à en pulvériser en raison des conditions climatiques ou parce que le voisin est en train de le faire
- La pulvérisation se fait avec des arrosoirs sur sac à dos souvent en mauvais état, donc présentant des fuites. Cette fuite de produits en faible quantité favorise la résistance des insectes nuisibles et des maladies.
- Les produits chimiques sont de type ancien; ils doivent donc être pulvérisés en quantités élevées, ce qui contribue à la création importante de résidus.
- Dosages incorrects

L'HCDA, le Bureau de contrôle des pesticides (PCPB) et les services d'inspection kenyans de la santé des végétaux (KEPHIS) informent au niveau national de l'importance de respecter les taux maximum de résidus (à travers la presse et la radio). L'HCDA et le service de vulgarisation du Ministère de l'agriculture mettent l'accent sur cet aspect par le biais de forums locaux dits « barazas » et en s'adressant aux coopératives et aux cultivateurs individuels.

Les grands exploitants qui exportent vers les supermarchés de l'Union européenne se sont en grande partie conformés aux exigences concernant l'utilisation normale des pesticides en raison de la pression exercée par les consommateurs. Ils en ont la capacité car ils emploient des managers bien informés.

Dans l'ensemble, les exigences posent des difficultés et des problèmes à l'industrie.

- Le problème des taux maximum de résidus chimiques est trop complexe d'un point de vue technique pour que les agents des services de vulgarisation les comprennent et les expliquent de manière efficace.
- Les chaînes de communication officielles ne sont pas toujours efficaces, en partie en raison d'une mauvaise vulgarisation sur le terrain (ressources financières).
- Les cultivateurs et les exportateurs se basent sur différentes sources d'informations (importateurs, etc) ce qui a eu pour conséquence de fournir des informations peu précises et inconsistantes.
- Les petits cultivateurs sont incapables de passer à des produits chimiques à faible teneur en composés actifs parce qu'ils sont chers et difficiles à se procurer.

S'ils sont mis en place, les taux maximum de résidus chimiques vont entraîner une considérable réduction du nombre de petits exploitants qui participent au marché des exportations. Ils peuvent cependant se mettre à cultiver des fruits et légumes pour le marché local en ville.

CHAPITRE 8

8 ÉTUDE DE CAS : Les haricots verts

8.1 Contexte

Voici les différentes étapes que les cultivateurs de haricots verts doivent franchir: visites de l'exploitation, évaluation du type de support technique et commercial, meilleure compréhension des besoins et des problèmes des cultivateurs tels qu'ils les perçoivent.

L'accès aux récoltes a permis d'évaluer les cultures, la santé des jeunes plants, le nombre d'insectes nuisibles et de maladies afin d'avoir une vue d'ensemble sur les systèmes de culture et les opérations réalisées.

8.2 Le système d'exploitation agricole

Les haricots verts sont la culture de rapport la plus répandue parmi les petits exploitants. La courte période de croissance des récoltes permet de constituer une rentrée d'argent régulière. Il existe des obstacles à l'accès aux facteurs de production et à la commercialisation qui limitent la culture des haricots verts, sans parler des obstacles locaux comme les quantités d'eau disponibles, le climat et les pluies.

En général, les cultivateurs planteront autant de semences qu'ils pourront vendre de produits et ceux qui ont passé un contrat ou un engagement avec un exportateur peuvent utiliser 100% de leur terre pour cultiver des haricots verts.

Dans ce cas, les haricots seront ramassés quatre fois sur une même terre jusqu'à ce qu'il y ait une réduction visible de la vigueur des jeunes plants lorsqu'ils se mettront à planter du maïs. Certains cultivateurs peuvent engraisser la terre afin de soutenir ce système de monoculture.

La saison des pluies pose deux problèmes : une fréquence plus élevée de maladies des cultures et un faible accès aux zones agricoles en raison du mauvais état des routes qui empêche un ramassage régulier par les exportateurs.

Une culture typique se déroule de la manière suivante:

Mi-août à mi-mars : les haricots verts sont plantés.

Mi-mai : la récolte est terminée

Mars, avril, mai et juin : le maïs, les pommes de terre, les oignons et les carottes sont plantés pour la consommation du marché local.

Les sites ayant un bon accès aux marchés locaux peuvent donner plus d'importance aux tomates et aux oignons en alternance avec les haricots verts.

Une exploitation d'une taille de l'ordre de trois à cinq acres (7 à 12 hectares) est en général gérée par une famille. Habituellement, un acre (1.5 hectare) de haricots verts n'occupe pas entièrement une seule

personne, mais au cours de la période chargée de production, il faut davantage de main d'œuvre pour récolter.

Il existe bon nombre de centres de ramassage. A chaque endroit, une table est placée dans une pièce propre et sert au triage. De toute évidence, les acheteurs, les exportateurs doivent s'y rendre régulièrement et c'est le principal souci des cultivateurs, ce qui risque d'entraîner des pertes massives. Les intermédiaires profitent du faible engagement de la part des exportateurs et s'appuient sur l'incertitude des marchés pour persuader/faire paniquer les cultivateurs à vendre leurs produits à des prix plus bas. Dans de nombreux cas, les intermédiaires ne sont que des jeunes gens qui ont une attitude arrogante. Ils possèdent souvent une bicyclette, ce qui leur permet de transporter les produits vers un axe principal ou un point de ramassage. Malheureusement, ils représentent la seule chance pour un cultivateur de commercialiser ses récoltes. Certaines sociétés ont initié les cultivateurs aux plantations régulières afin qu'ils n'encourent pas de déficit ou de surplus; le ramassage est régulier et fiable. Ces notions élémentaires sont la source d'une rentrée d'argent sûre pour les petits exploitants.

D'un point de vue technique, il apparaît évident que les cultivateurs ont été relativement bien informés des méthodes de culture des haricots. Tous les cultivateurs emploient un simple programme d'utilisation des fertilisants, les distances de plantation sont régulières et les parcelles de terrain sont bien aménagées et entretenues. On peut en conclure que l'HCDA et d'autres services de vulgarisation ont réussi à fournir des informations de base aux cultivateurs. Les cultivateurs portent un grand intérêt et ont une bonne opinion des cultures, ce qui constitue la base des progrès.

Dans chaque exploitation, un programme d'utilisation des pesticides basé sur une gamme de produits chimiques et leur mode d'utilisation est en cours de réalisation. Les cultivateurs sont conscients de la nécessité de pulvériser et ils le font, mais l'application rationnelle de produits chimiques comporte des inconvénients. Les cultivateurs s'avèrent peu conscients du niveau de parasites et de maladies dans leurs cultures. La tendance est à la pulvérisation en raison surtout des conditions climatiques ou parce que le voisin le fait et non d'après une décision objective.

Les intrants chimiques sont chers; ils proviennent de petits commerces locaux; ils sont vendus dans des récipients sous forme de concentration diluée et coûtent deux fois plus cher que dans les grands magasins de vente en gros. Le différentiel est plus grand que prévu pour le cultivateur qui paie plus de trois fois le prix normal. Il existe également une différence notable dans les prix entre les régions, qui est probablement dû au peu de produits chimiques disponibles sur le marché si bien que les cultivateurs achètent ce qu'ils trouvent à n'importe quel prix.

Les pulvérisateurs sont placés dans des sacs à dos qui sont parfois munis de vieilles pompes à café. Etant donné que 25% du coût de la récolte sont induits par l'utilisation de produits chimiques, l'utilisation d'un mauvais pulvérisateur mal entretenu, risque de ne pas produire les effets escomptés. Des produits

chimiques utilisés en faible quantité ne peuvent que favoriser la résistance des insectes nuisibles et des maladies.

Les produits chimiques utilisés ne sont pas les plus récents et de grandes quantités sont nécessaires, ce qui contribue à l'apparition de résidus et sont donc moins efficaces que les produits modernes. Le prix des vieux produits coûte moins cher au kg mais il en faut davantage par acre alors que les nouveaux produits sont plus chers mais s'utilisent en moindres quantités si bien que le coût total est identique. Ils sont cependant plus efficaces, chose que les cultivateurs n'ont pas encore saisie.

La preuve de dosages incorrects a été faite dans certains cas avec l'utilisation de produits chimiques dans des quantités quatre fois supérieures à la normale. C'est une pratique onéreuse et dévastatrice.

L'utilisation de bâches protectrices est peu répandue et le mélange des produits chimiques se fait souvent près d'une source d'eau. S'il s'agit d'une source ou d'un ruisseau (comme il a déjà été constaté), les risques de contamination de la récolte sont très élevés.

Il ne faut pas exagérer l'importance du type de semence, de la variété et de la qualité. Les cultivateurs doivent se plier aux variétés choisies par les exportateurs, sans tenir compte du rendement potentiel. Plus important encore, la qualité et la quantité de semences est très incertaine. En raison d'approvisionnements irréguliers, les cultivateurs sont prêts à utiliser n'importe quelle semence même si, selon les normes internationales, la qualité est mauvaise. Actuellement, il est impossible aux cultivateurs de juger de la qualité de semences souvent rares et onéreuses, avant de les avoir acquis pour ses cultures.

Afin de montrer combien les semences sont un obstacle, les cultivateurs expriment tous les coûts et rendements en termes de « kilos de semences » alors que dans d'autres systèmes agricoles où la terre est une ressource limitante, les récoltes et les coûts sont exprimés « en ares ou en hectares ». Actuellement, la bonne qualité des semences est faible et peu fiable.

PERTES APRÈS RÉCOLTE

Total de pertes après récolte:

- Dans le pire des cas 65%
- Dans le meilleur des cas 15%
- En moyenne 40%

ANALYSE DES PERTES POST-RÉCOLTE (HARICOTS VERTS, POIS MANGE-TOUT ET AUTRES LÉGUMES)

SYSTÈME ACTUEL	PERTE	SYSTÈME PROPOSÉ	PERTE
<p><u>Petits exploitants/ fermiers</u> Mauvaise maîtrise et mauvais contrôle des récoltes lors du tri</p> <p>Tri dans des sacs en plastique, des kikois, des boîtes sales. Les produits se réchauffent, et commencent à se détériorer. Les légumes sont contaminés/abîmés</p>		<p><u>Récoltes</u> a) Cultures récoltées en fonction des exigences du marché, par exemple 15 cm X 10 cm. Utilisation de récipients/plateaux/emballages de ramassage et de récoltes lavés et désinfectés afin de prévenir toute contamination des produits et laisser circuler l'air librement pour que les produits chauds ne se réchauffent pas davantage. Installation de matériel frigorifique, de toiles de jute humide ou de charbon humide afin de réduire les températures initialement élevées.</p>	5-15%
<p>Légumes laissés en plein soleil, phénomène d'assèchement, contamination par des impuretés, dégradation de la qualité des produits</p>		<p><u>Triage et réfrigération</u> a) Soins dans la manipulation et la protection des produits pour éviter qu'ils s'abîment et soient contaminés en utilisant des conteneurs de stockages appropriés; classification dans des zones ombragées; de réfrigérateurs de terrains</p>	5-15%

SYSTÈME ACTUEL	PERTE	SYSTÈME PROPOSÉ	PERTE
<p>Utilisation de semences multipliées localement/auto-multipliées reconduisant des maladies/infections bactériennes ; Faible vigueur, diminution de l'aptitude des cultures à résister aux maladies/pressions ; Impossibilité pour les cultures d'atteindre leur potentiel ; Réduction des rendements et de la qualité des produits.</p> <p>Utilisation de n'importe quelle semence trouvée à n'importe quel prix</p> <p>Mauvaise compréhension des bonnes méthodes de stockage.</p>	15%	<p><u>Matériel de plantation</u></p> <p>a) Accès à des semences de bonne qualité et pleines de vigueur et en bonne santé.</p> <p>b) Choix informé des variétés conformes à la situation des cultivateurs, à la saison et au marché d'export.</p> <p>c) Accès à des semences bien conservées afin de protéger leur viabilité et une bonne germination</p>	<p>Minimale</p> <p>Minimale</p>
<p>Perte de contrôle, et haute incidence de parasites et de maladies</p> <p>Mauvaise rotation et accroissement de parasites/maladies augmentent. Engraisement inapproprié des cultures.</p>	20%	<p><u>Agronomie</u></p> <p>a) Utilisation de mesures de contrôle et d'identification correctes pour les insectes nuisibles et les maladies. Choix approprié de pesticides et de fongicides pour les problèmes de rouille, de pucerons et de chenilles; traitement des semences contre les larves des tiges de haricots. Techniques de pulvérisation adéquates, dosage correct et taux de couverture, distribution de l'eau par rotation, et utilisation de fertilisants appropriés aux conditions de l'exploitation</p>	Minimale

8.3 HARICOTS VERTS : ANALYSE DE LA MARGE BRUTE

	<i>QUANTITÉ</i>	<i>VALEUR/PRIX UNITAIRE DOLLAR US</i>	<i>REVENUS/ DÉPENSES EN UNITAIRE DOLLAR US</i>
1. Coûts de production			
<i>Main d'oeuvre (80%) famille (20%)</i>	3 200/à l'heure	1.50	480
<i>Location des terres (1/3 sur une année)</i>	1 ha	100 ha/year	34
<i>Tarifs de l'eau (1/3 sur une année)</i>	1 ha	10	4
<i>Préparation des terres</i>	1 ha	15	15
<i>Semence</i>	50 kg/ha	7/kg	334
<i>Traitement DAP</i>	200 kg	34/50 kg	136
<i>Traitement CAN</i>	200 kg	30/50 kg	120
<i>Ambush</i>	4 ltr	36/ltr	144
<i>Oxychlorure de cuivre</i>	2 kg	12/kg	24
<i>Dimethoate</i>	2 ltr	18/ltr	36
<i>Benlate</i>	2 kg	40/kg	80
<i>Baicor</i>	2 ltr	35/200 ml	350
<i>Sous – Total</i>			1 757
2. Coûts de commercialisation			
<i>Location des boîtes</i>	1 900 cartons	0.30/carton	570
<i>Coûts de transport</i>	1 900 cartons	0.14/carton	266
<i>Redevance au conté</i>	1 900 cartons	0.04/carton	76
<i>Cession de marché</i>	1 900 cartons	0.04/carton	76
<i>Divers</i>	-	-	40
<i>Sous-total</i>			1 028
<i>Total des coûts variables</i>			2,785
<i>Rendement/ha et valeur (FOB)</i>	1 900 cartons	70-90/carton	20, 026

L'exploitation des haricots verts s'avère être plus profitable pour les petits producteurs notamment ceux des hautes terres.

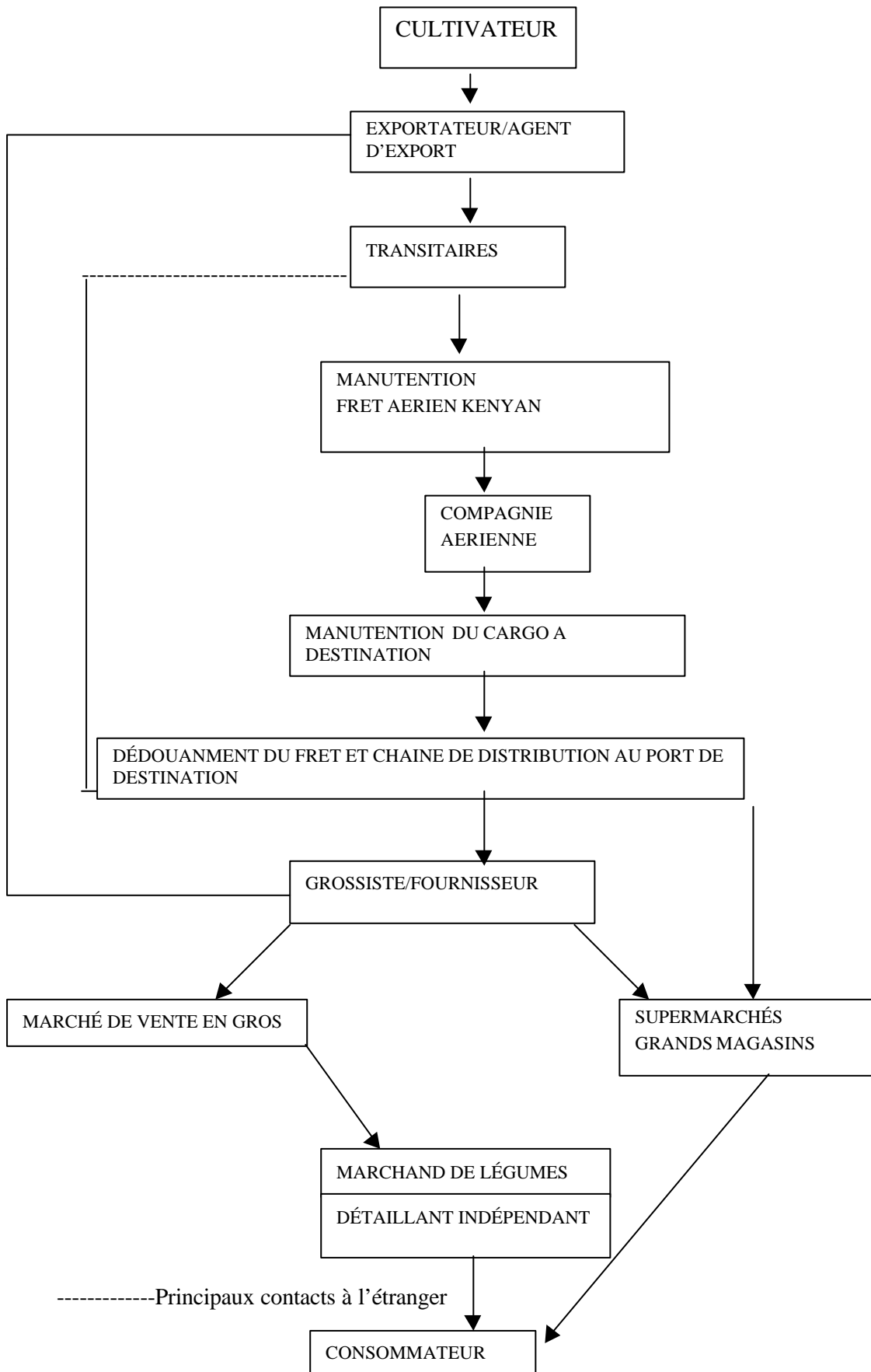
C H A P I T R E 9

9.0 LA COMMERCIALISATION

Les problèmes de commercialisation peuvent être classés de la manière suivante:

1. Des réseaux de commercialisation peu rationalisés et exploitation des cultivateurs par les intermédiaires/exportateurs.
2. Frais de gestion élevés à l'aéroport de Jomo Kenyatta.
3. Coûts de fret élevés et parfois espaces cargo inadaptés.
4. Mauvais emballage et étiquetage des produits.
5. Coûts de distribution élevés/Faibles marges de profits.
6. Parfois incapacité de commercialiser les produits spécifiés en fonction de la qualité demandée. Continuité des approvisionnements en fonction des volumes et des horaires de livraison.
7. Promotion à l'exportation inappropriée.
8. Mauvaise publicité des produits kenyans.
9. Droits élevés sur le matériel de plantation.
10. Pénuries et surplus fréquents.

UNE CHAINE NORMALE D'EXPORTATION DE PRODUITS HORTICOLES KENYANS

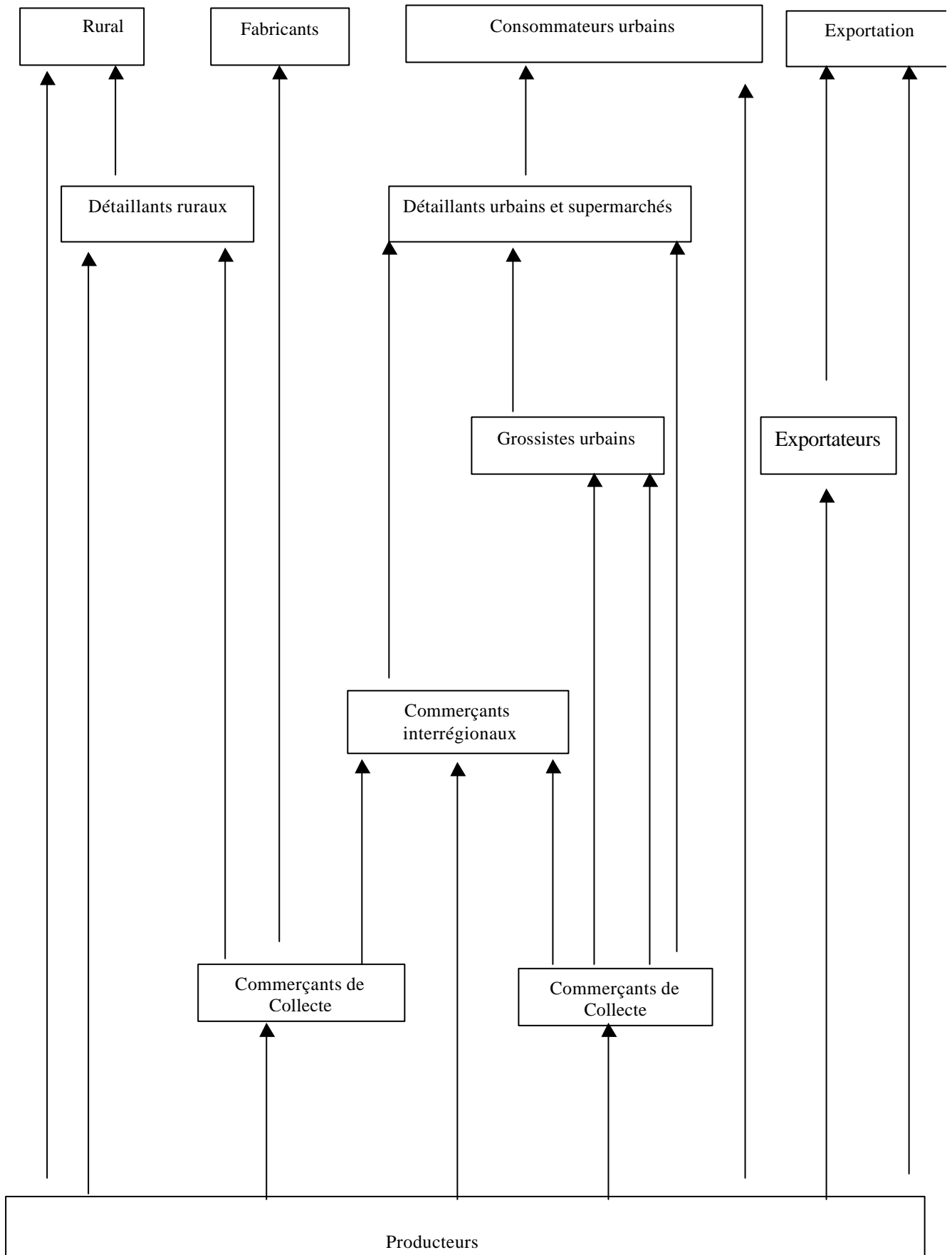


COMMERCIALISATION LOCALE

De nombreux fruits et légumes sont cultivés pour le marché local comme les choux, les bananes, les avocats, les mangues les ananas, les prunes, les pawpaws, les tomates etc. En outre, les exportations de produits de qualité qui ne répondent pas aux normes internationales sont déchargées sur marché; on les appellent des «rejets». Les centres urbains consomment la majorité des produits. Les marché de ventes en gros contrôlent 70% des produits frais, 20% en ventes directes et 10% dans les supermarchés.

Un exemple type de circulation de produits

Flux des produits horticoles et commerçants concernés



PROMOTION INAPPROPRIÉE**AU NIVEAU DES EXPORTATIONS**

- i. Ignorance des exigences du marché en termes de variété et de timing.
- ii. Informations sur les prix inappropriées – afin d’obtenir des affaires et des marges compétitives.
- iii. Souvent, les importateurs (de mauvaise foi) trouvent la qualité inacceptable et par conséquent ne paient pas. Le manque de représentation a entraîné d’énormes pertes.

DANS LES EXPLOITATIONS

1. Sans informations (programmes) de commercialisation correctes, les planifications de production se feront au hasard.
2. Il y a une tendance à exploiter les cultivateurs sur les prix.
3. Si l’exportateur n’est pas payé, par suite d’une délinquance de la part de l’importateur, le cultivateur, dans la majorité des cas, ne reçoit pas son paiement.

AU NIVEAU GOUVERNEMENTAL

1. Présentation lors de foires et de présentations internationales.
2. Conseils efficaces sur les problèmes récents comme les Taux maximum de résidus chimiques
 - Le rôle d’informer sur les prix et les marchés est mieux rempli par les organes spécialisés comme le COLEACP, les maisons de ventes aux enchères, les médias (Reuters) etc mais les coûts sont élevés.
 - Le rôle des représentations lors de foires et de rapprochements entre le client /exportateur peut être joué par les sections commerciales des mission diplomatiques.

RÉGLEMENTATION

1. Les licences et les frais diminuent ces coûts.
2. L’irrigation d’eau (certaines sources d’eau sont polluées en raison de l’évacuation des eaux usées et des apports industriels), ce qui amène les niveaux de résidus chimiques vers un seuil de tolérance inacceptable.
 - Mettre en place des projets d’approvisionnement en eau pour la production horticole.
 - Contrôler et protéger les sources d’approvisionnement en eau contre la pollution.
 - Barrages pour l’irrigation.
 - Préservation des zones de captage d’eau.
3. Réduire certains prélèvements gouvernementaux comme le frêt.
 - TVA, VDS (surtaxes pour retards maritimes)
 - Coûts de frêt, frais liés au KPA et à l’HCDA.
4. Amélioration de toute l’infrastructure: accès routier, électricité, approvisionnements en eau, télécommunications, transport aérien et maritime.
5. Vulgarisation efficace assurée par l’HCDA et formation régulière sur l’utilisation de facteurs de production etc.

STRATÉGIES POUR L'AVENIR

1. Accroître les niveaux de production.
2. Importante aide gouvernementale et industrielle aux petits exploitants.
3. Augmenter le portefeuille de produits et intensifier la recherche de nouveaux marchés et de nouvelles opportunités de marketing.
4. Trouver des moyens de transport alternatifs et moins chers (comme le transport maritime)
5. Aide à la recherche horticole
6. S'assurer d'une utilisation mesurée de pesticides qui respectent l'environnement.
7. Mise en oeuvre du code national de conduite et du code des bonnes pratiques du sous-secteur.
8. Développer et encourager le commerce équitable.

1. Encourager la production dans toutes les régions du pays pour répondre aux besoins alimentaires, exporter et créer des emplois.
2. Établir des systèmes ruraux de collecte et de commercialisation à travers le secteur privé et les autorités locales
3. Encourager la production sur contrat et les arrangements de commercialisation afin de réduire les pertes et de garantir des revenus acceptables au cultivateur
4. Inciter les institutions financières à accorder des crédits aux cultivateurs.
5. Former les cultivateurs pour qu'ils augmentent leurs rendements en adoptant les techniques appropriées et en maintenant une certaine qualité.
6. Favoriser la protection de l'environnement et l'utilisation correcte de pesticides.
7. Encourager l'investissement dans les technologies modernes en supprimant les taxes sur les équipements et les facteurs de production comme les serres, les filets de protection solaire, le PVC, le stockage frigorifique et les fertilisants solubles.
8. Encourager la valeur ajoutée sur les produits à l'exportation par des exemptions de taxes sur le matériel pré-emballé.
9. Améliorer la mise en place d'industries de transformation par des politiques fiscales appropriées.
10. Étendre le transport maritime de produits moins périssables afin de s'ouvrir davantage à la clientèle étrangère.
11. Améliorer les infrastructures générales, notamment l'accès aux zones de production.

ANNEXES

ANNEXE 1

1.0 KENYA

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

1.1 Situation

Le Kenya se situe sur la côte Est de l'Afrique et est traversé par l'Equateur. La frontière du nord se trouve au 5^{ème} degré de latitude Nord et la frontière du sud au 4^{ème} degré de latitude Sud. Sa frontière ouest traverse le 34^{ème} degré de longitude Est. Le pays a une élévation de 1200 à 2800 m.

1.2 Géographie

Le pays est doté de nombreuses caractéristiques physiques. Les terres peu élevées arides et semi arides de la province du nord et du nord-est couvrent presque les 2/3 du pays. La zone côtière longe l'océan indien depuis la frontière entre le Kenya et la Tanzanie jusqu'à la frontière de Somalie.

1.3 Climat

L'altitude du pays s'élève à 5000 mètres du niveau de la mer si bien que le climat varie entre des températures humides et élevées sur la côte et le froides et humides dans les régions d'Aberdare, de Cherangani, de Mau Escarpment, de Mt. Elgon sans parler du manteau de neige permanent sur le Mt. Kenya.

Le climat et la végétation du Kenya sont très variés, ce qui permet la production d'une grande variété de cultures horticoles dans différentes zones du pays.

Le Kenya connaît deux périodes pluvieuses: de mars à mai et de novembre à décembre avec une saison intermédiaire sèche. Le pays est traversé par deux vents qui affectent le climat: le vent sec du nord-est et le vent tropical du sud-est, lequel apporte de fortes précipitations au mois d'avril. Des précipitations encore plus fortes tombent sur l'ouest du Kenya, conséquence d'un vent du sud-ouest qui souffle sur le Lac Victoria.

1.2 Population

En 1999, la population du Kenya était estimée à 29,1 millions d'habitants avec 49% d'hommes et 61% de femmes.

1.3 Superficie

Le Kenya a une superficie de 580.370 km². 40% des ces terres ont un potentiel agricole élevé ou moyen.

1.6 Structure économique

Bien qu'elle possède une grande variété de secteurs, selon les normes africaines, l'économie du Kenya demeure en grande majorité dominée par l'agriculture, ce qui représente 28% du PIB. Ce secteur présente lui-même de grandes diversités : des aliments variés, des secteurs de cultures industrielles ainsi que du bétail, des forêts et des produits de la pêche. Le composant non monétaire de l'agriculture est peu élevé.

Par rapport aux autres pays de la région,, le Kenya est le plus développé des trois pays de l'ancienne communauté de l'Afrique de l'Est avec, en 1999, un PIB, en dollars, trois fois supérieur à celui de la Tanzanie et 40% plus élevé que l'Ouganda.

TABLEAU IV

Principales zones de production horticole

Zone de production	Altitude	Type de production (précipitations par an)	Principaux légumes		Autres légumes	Fruits
			Marché intérieur	Marché à l'exportation		
A) Kiambu, Machakos, Nairobi	800-2400 mètres	En culture sèche (1500-2000mm) Machakos: irriguée (1) (600-1000 mm)	Choux, carottes, pommes de terre, choux verts frisés, oignon (printemps)	Brinjal capsicum chili Okra Haricots verts karela	Brocolis Pois Choux de Bruxelles, choux-fleur, courgettes, laitue, épinards, concombres	Mangues, agrumes, papayes, bananes, ananas, fruits d'ela passion, avocats
B) Baringo, Nyandarua, Nakuru	2100-2800 mètres, Lac Naivasha: 1900 mètres Lac Baringo: 1000	Molo, Nyandarua: en culture sèche (1200-1800 mm) Lac Naivasha, Lac Baringo: irriguée (400-600 mm)	Choux, carottes, pommes de terre, choux verts frisés, oignon (printemps), petits pois	Capsicum Chili courgettes Haricots verts, fleurs coupées (2)	Broccoli, épinards, choux de Bruxelles, choux-fleurs, courgettes, laitue et concombres (2)	Prunes, pommes, poires
C) Embu, Meru, Nyeri, Murang'a	800-2500 mètres	1200-2500 m: en culture sèche	Choux, carottes, pommes de terre, choux verts frisés, oignon (printemps), tomates	Brinjal Capsicum Haricots verts (5)		Bananes, oranges, papayes, ananas
D) Kisii, South Nyanza	1100-2200 mètres	En culture sèche (Kisii: 1200-2100mm, S. Nyanza: 700-1800 mm)	Choux, coux verts frisés, oignons, tomates			Bananes, ananas, fruits de la passion
E) Busia, Siaya, Kakamega, Bugoma, Kisumu	Busia, Kisumu, Siaya: 110-1500 mètres Bugoma, Kakamega: 1200-2000 mètres	En culture sèche (Bugoma, Busia, Kakamega: 1100-2000 mm; Kisumu, Siaya: 700-1800 mm) Lac Victoria: irriguée	Choux, choux verts frisés, oignon (printemps), tomates	Haricots verts (en conserves)		Mangues, bananes, fruits de la passion, oranges
F) Trans Nzoia	1600-2200 mètres	En culture sèche et irriguée(6) (900-1400 mm)				Agrumes, pommes et avocats
G) Kilifi, Kwale	0-500 mètres	En culture sèche et irriguée (7) (400-1400 mm) (8)	Brinjal Capsicum Oignons, tomates			Mangues, agrumes et noix de cajou
H) Taita-Taveta	600-1000 mètres Taita Hills: irriguée (400-600 mm)		Choux, carottes, choux verts frisés, oignons, tomates			Bananes, mangues, fruits de la passion
I) Oloitokitok	1800-200 mètres	Irriguée (600-800 mm)	Oignons, tomates			
J) Garissa	200-300 mètres	Irriguée (250-500 mm)				Bananes, agrumes, melons

SOURCE: OFFICE DU DÉVELOPPEMENT DES CULTURES HORTICOLES

ANNEXE 2

2.1 LISTE DES LÉGUMES CULTIVÉS AU KENYA1 LÉGUMES

Nom courant	Autre nom	Nom scientifique
1. Haricot vert	Snap Bean, Haricot Bean, Green Bean, String Bean.	Phaseolus Vulgaris L.
2. Chilli	Capsicum, Hot pepper, Pilipili	Capsicum annum L.
3. Brinjal	Egg plant, Aubergine, Garden egg, Biringanya (swa).	Solanum melongena
4. Okra	Ochro, Okro, Lady's finger, Gumbo, Mbinda (swahili).	Habicus esculentus L.
5. Courgette	Marrow, Vegetable marrow, Summer Squash	Cucurbita pepo L.
6. Mangetout	snowpea, sugar pea.	Pisum sativum L. var macrocarpon ser
7. Maïs miniature	Sweet corn, Mealies corn.	Zea mays L. var saccharata sturt.
8. Haricot râme	Scarlet Runner Bean	Phaseolus coccineus L.
9. Tomato Cherry Tomato		Lycopersicon esculentum Mill var cerasiforme.
10. Karela	Bitter Gourd	Momordica charantia L.
11. Guar	Bitter cucumber, Bitter Melon Cluster Bean	Cyamopsis tetragonoloba L. Taub.
12. Dudhi	Bottle Gourd, White flowered Gourd, Trumpet Gourd, Mongu (kikuyu), mumunya.	Legenaria siceraria (molina) standl.
13. Feuilles de Curry	Limdi	Murray koenigii
14. Papdi	Patri, Bbonavist Bean, Dolichos Bean, Njahi (kikuyu)	Dilicos lablab L.
15. Chora	Asparagus Bean, Vegetable Cowpea, Long Bean, Kunde.	Vifna sinensis (L) ex Hassk.
16. Tinda	Round Gourd,	Citrus vulgaris var Fistulosus.
17. Saragwa	Drumstick, Singo (swah).	Moringa oleifera lamk.
18. Valore	Hyacinth Bean, Mafutu (swa)	Labkab perpureus L.
19. Tindori	Ivy Gourd, small Gourd.	Coccinia cordifolia cogn.
20. Tuwer	Pigeon pea, Mbaazi (swa).	Cajanus cajan (L), mill sp.
21. Turia	Angled lofah, Ridge Gourd,	Luffa acutangula (L) Roxb
22. Patra	Taro, Cocoyam, Dasheen, Aarvi, Nduma (swa).	Colocasia antiquorum.
23. Mooli	Radish	Rophamus sativus L.
24. Methi	Fenugreek	Trigonella foenumgraecum L.
25. Choux de Bruxelles		Brassica oleracea var Gemmifera.
26. Champignons		
27. Feuilles de Cassava		
28. Asperges		
29. Padola (snake gourd)		

2.2 MARCHÉ LOCAL

NOM COURANT

Chou
Capsicum
Carotte
Choux-fleur
Piment
Courgette
Concombre
Haricot vert
Kale
Acephala
Okra
Oignon
Pois
Pomme de terre
Radis
Longipannatus
Épinard
Expansa
Tomate
Pastèque
Laitue

2.3 FRUITS

Nom courant

1. Mangue
2. Fruit de la passion
3. Fraise
4. Avocat
5. Tamarillo
6. Pawpaw
7. Ananas
8. Banane

9. Citron vert
10. Citron
11. Melon doux
12. Poire
13. Physalis
14. Cherimoya
15. Melon miel
16. Litchi
17. Noix de macadamia
18. Noix de coco
19. Bixa
20. Noix de cajou

Autre nom

Maembe

Tree tomato
Papaye
Ananas
Apple banana,

Cavendish types,
Matoke

Cantaloupe, Musk melon
Honey dew melon.
Indian fig, Cactus pear.
Cape gooseberry

Kiwano, Jerry melon.

Nazi

Makanfu
Mabibo,

NOM BIOLOGIQUE

Brassica oleracea var Capitata
Capsicum Annuum
Daucus Carota
BrAssica oleracea var Botvvtis
Capsicum Frutescens
Cucurbita var Meduliosa
Cucumis Sativus
Phaseolus Vulgaris
Brassica Oleracea Convar

Hibiscus Esculentus
Allium Cepa
Pisum Sativum
Solanum Tuberosum
Radphanus Sativus Var

Spinacia Olerea and Tetragonia

Lycopersion Lycopersium
Citrulus Lanatus
Lactuca Sativa

Nom scientifique

Mangifera indica
Passiflora endulis
Fragaria ananassa Dutch
Persea americana
Cythomandra betaceae
Carica papaya
Ananas comosus
Musa spp

Citrus aurantifolia
Citrus limmon
Cucumis melo

Opuntia ficus-indica
Physalis Peruviana
Annona cherimola
Cucumis metuliferus

Macadamia spp
Cocos Nacifera

Anacardiumm Occidentale


ANNEXE 3


3.1 LÉGUMES ET HERBES

	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Jui	Juil	Aoû	Sept	Oct	Nov	Déc
Haricots verts	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Haricots râmes												
Piment	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Okra	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Karela	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Aubergine	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Flageolets	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Pois chiche	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Asperges	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valore	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Dudhi	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Maïs miniature	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Coriandre	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Celeri	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Ciboulette	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Fenouil	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Gingembre	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Ail	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Menthe	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Feuilles de currv	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Camomille												
Hibiscus	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Persil	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Aneth	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Tarragon	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Rosemary	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**

3.2 FRUITS

	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Jui	Juil	Aoû	Sept	Oct	Nov	Déc
Avocats			**	**	**	**	**	**	**			
Mangues	0	0	0	0	0	0	0				0	0
Fruits de la passion	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Fraises	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Ananas	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Pawpaw	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Melons (Doux)	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Citrons verts	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Bananes	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Tamarillo	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Melon africain	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Noix de macadamia	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**

 Basse saison

 Non disponible

ANNEXE 4

CONTACTS UTILES

1. **Horticultural Crops Development Authority**
 P.O Box 42601 Nairobi Kenya
 Tél: 254/2-333150
 Fax: 254/2-228386
 E-mail: okado@swiftkenya.com

2. **Fresh Produce Exporters Association of Kenya (Flowers, Fruits & Vegetables)**
 Studio House, Karbarnet Road,
 P.O Box 40312 Nairobi Kenya
 Tél: 254/2-710977+8+711989+90+712102
 Fax: 254/2-729485
 E-mail: fpeak@form-net.com
www.fpeak.org

3. **Kenya Flower Council**
 P.O.Box 24856, Nairobi, Kenya
 Tél/Fax: 254/2-883041
 Email: kfc@africaonline.co.ke
www.kenyaflowers.co.ke

4. **Export Promotion Council**
 Anniversary Towers, 1st & 16th Floors,
 University Way
 P.O.Box 42047 Nairobi, Kenya
 Tél: 254/2-228534
 Fax: 254/2-218013/228539
 Email: chiefexe@epc.or.ke
www.cbik.or.ke

5. **Pest Control Products Board (PCPB)**
 P.O.Box 14733 Nairobi Kenya
 Tél/Fax: 254/2-446115

6. **Kenya Plant Health Inspectorate (KEPHIS)**
 P.O.Box 49592 Nairobi Kenya
 Tél:254/2- 440087/441804
 Fax: 254/2-448940
 Email: kephis@nbnet.co.ke

7. **Kenya Agricultural Research Institute (KARI)**
 P.O.Box 14773 Nairobi, Kenya
 Tel: 254/2 - 444144

CLAUSES DE LICENCE A L'EXPORTATION (LICENCE HCDA)
NORMES ET RÉGLEMENTATION

OFFICE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'HORTICULTURE

.....Dossier d'homologation du Kenya - 1995

Formulaire 1 (Para. 4 (1))

OFFICE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'HORTICULTURE
FORMULAIRE POUR LA LICENCE D'EXPORTATION

1. Nom complet du demandeur.....
2. Adresse postale
3. Lieux
4. Date de création de la société d'exportation.....
5. Est-ce que le demandeur est enregistré?
.....
6. Est-ce que le demandeur participe à d'autres affaires ?
.....
7. Si oui, veuillez préciser le nom et l'adresse :
.....
8. Depuis combien de temps le demandeur exporte-t-il des fruits, des légumes et des fleurs ?
.....
Noms et adresses des banquiers.....
9. Marchés étrangers approvisionnés
.....
10. Fréquence des expéditions.....
11. Veuillez SVP préciser le mois des exportations
12. Bénéfices: Janvier..... Décembre

Par la présente, je déclare que les renseignements indiqués sont aussi exacts et précis autant que possibles.

Date.....

(DEMANDEUR)

NOTES

1. L'acceptation de la demande est conditionnée à l'acceptation par l'Office des renseignements fournis par le demandeur qui doivent convaincre l'Office que celui-ci est capable de se conformer aux normes exigées en matière de qualité des exportations par les Règles (Cap. 319. Sub. Leg.) relatives à la production agricole (exportation) et horticole et d'effectuer périodiquement des contrôles de qualité lorsque l'Autorité le prescrit.. L'Office peut exiger la comparution personnelle du demandeur avant de lui accorder la licence.
 2. L'exportateur doit produire toute preuve écrite requise pour appuyer les renseignements indiqués ci-dessous.
 3. Dans le cas où l'Autorité souhaite restreindre la quantité de certaines cultures destinées à l'exportation, elle doit en informer au préalable l'exportateur pour être autorisée à le faire.
 4. L'exportateur doit s'acquitter de tous les droits avant que la demande puisse être étudiée par l'Office.
 5. Une licence accordée en vertu de ces règles est valable trois ans à compter de la date à laquelle elle a été accordée.
 6. Le titulaire de licence s'engage à produire des bénéfices en devises qui seront introduits au Kenya contre factures.
- Note:- sous réserves d'acceptation.

OFFICE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'HORTICULTUREFORMULAIRE 2
(PARA. 4(20))

FORMULAIRE POUR LA LICENCE À L'EXPORTATION

.....
Nom du demandeur

- (a) Liste des Actionnaires/Directeurs, leur citoyenneté et pourcentage de leurs parts individuelles

NOM	NATIONALITE	% DES PARTS
_____	_____	_____

- (b) Adresse des bureaux, numéro de téléphone et de fax:

Adresse _____ Tél: _____ Fax: _____

- (c) Marchés étrangers approvisionnés et délais de paiement. _____

Précisez les prix-clients _____

- (d) Nom et adresse des banquiers _____

- (e) Fréquence des envois et estimation des exigences pour les capacités de chargement des produits à l'exportation.

- (f) Types et quantité de produits destinés à l'exportation _____

- (g) Principales sources d'approvisionnement en produits, qu'ils proviennent de petites ou grandes exploitations.

- (h) Dispositions visant à mettre le produit en conformité avec les normes de qualité conformément aux règles régissant la production agricole (classification des fruits et des légumes destinés à l'exportation)

Règles (Cap 319, Sub Leg.)

- (i) Prix fixés par contrats avec les cultivateurs pour les différents types de produits
-
- _____

- (j) Tous les accords passés avec les cultivateurs doivent être joints au formulaire.
-
- _____

RESERVE AUX AUTORITES
....._____
Approuvé/Non approuvé_____
Président/comité de commercialisation

Tableau V

DESTINATION DES EXPORTATIONS 1995 – 1999

PRODUITS	1995	1996	1997	1998	1999	1999 Classement
Royaume-Uni	29.5	27.0	31.0	31.8	33.6	1
Pays-Bas	35.6	33.0	38.0	31.0	30.9	2
France	16.8	12.0	13.0	15.2	15.4	3
Allemagne	8.8	7.0	7.0	6.5	4.6	4
Suisse	-	7.0	2.0	1.1	2.5	5
Belgique	-	3.0	1.7	2.3	1.9	6
Arabie Saoudite	0.6	1.0	1.0	0.7	0.7	7
Suède	-	0.3	0.7	0.4	0.7	7
Afrique du sud	-	1.0	1.4	4.3	0.6	8
Italie	-	0.4	0.4	0.4	0.3	9
Djibouti	-	0.1	0.1	-	-	-
autres	8.6	8.3	3.8	6.4	8.8	-
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-

TABLEAU VI
PRINCIPAUX LÉGUMES EXPORTES (VOLUMES) 1995 - 1999

HARICOTS	1995	1996	1997	1998	1999	1999 % Part
Haricots fins	9,503	11,722	11,569	10,829	15,041	
Haricots extra fins	3,769	3,052	1,607	2,332	2,761	
Haricots râme	1,819	2,179	1,519	2,215	2,952	
Haricots pré-emballés	886	867	565	695	627	
Flageolets	686	687	459	352	371	
Haricots surgelés	447	492	221	14	500	
Haricots Top Tail	89	104	119	272	287	
Haricots en conserve	-	-	-	7,251	8,143	
Sous – Total	17,199	19,103	16,509	23,924	30,682	66.15
Piments	814	1,098	978	555	527	
Piments long	472	358	175	243	219	
Petits piments	161	198	205	54	144	
Piments fins	79	124	232	497	384	
Capsicums	43	12	43	23	19	
Piments Fresno	11	101	15	9	106	
Sous – Total	1 580	1 891	1 648	1 381	1 399	3.01
Pois mange-tout	2 074	3 000	3 707	2 637	2 357	
Pois Snap	556	904	571	725	1 237	
Sous – Total	2 630	3 904	4 278	3 362	3 594	7.75
Okra	1 898	2,048	2 648	2 156	2 758	
Karela	1 384	1 337	1 489	1 568	1 786	
Aubergines	786	896	921	775	588	
Dudhi	422	403	531	191	228	
Valore	319	427	288	228	248	
Asperges	29	15	8	5	5	
Courgettes	15	19	16	13	45	
Sous – Total	4 853	5 145	5 901	4 936	5 658	12.20
Autres	2 256	2 699	2 996	3 160	5 044	10.89
Total	28,518	32,742	30,882	36,800	46,377	100.00

SOURCE: HORTICULTURAL CROPS DEVELOPMENT AUTHORITY

ANNEXE 5 LISTE DES ABRÉVIATIONS UTILISÉES

1.	ABNM	-	ABN
2.	AFC	-	Société de financement agricole
3.	AIS	-	Dépositaires d'intrants agricoles
4.	BBK	-	Banque Barclays du Kenya
5.	CBK	-	Banque centrale du Kenya
6.	CDC	-	Société commerciale de développement
7.	COLEACP	-	Comité de liaison Europe - Afrique - Caraïbes
8.	EAB	-	Banque de développement de l'est africain
9.	EIB	-	Banque européenne d'investissement
10.	EPC	-	Conseil de promotion des exportations
11.	EU	-	Union européenne
12.	FPEAK	-	Association des exportateurs kenyans de produits frais
13.	GAP	-	Bonnes pratiques agricoles
14.	GDB	-	Banque allemande de développement
15.	GDP	-	PIB
16.	HCDA	-	Office pour le développement de la culture horticole
17.	ICDC	-	Société de développement industriel et commercial
18.	IDB	-	Banque de développement industriel
19.	SFI	-	Société financière Internationale
20.	CAA	-	Office aéroportuaire du Kenya
21.	KARI	-	Institut kenyan de recherche agricole
22.	KBS	-	Bureau des normes du Kenya
23.	KCB	-	Banque commercial du Kenya
24.	KEPC	-	Conseil kenyan de promotion des exportations
25.	KEPHIS	-	Services d'inspection kenyan de la santé des végétaux
26.	KFC	-	Conseil kenyan des fleurs
27.	KIRDI	-	Institut kenyan de recherche et de développement
28.	KRC	-	Société des chemins de fer du Kenya
29.	MOALD	-	Ministère de l'agriculture, et de l'Elevage
30.	MT	-	Tonnes
31.	MRLs	-	Taux maximum de résidus chimiques
32.	NBK	-	Banque nationale du Kenya
33.	NGO	-	Organisation non gouvernementale
34.	PCPB	-	Bureau de contrôle des pesticides
35.	PHI	-	Intervalles avant récolte
36.	SB	-	Banque Stanbink
37.	SCB	-	Banque Standard Chartered
38.	UPOV	-	Union international de protection des nouvelles variétés et des plantes
39.	TVA	-	Taxe sur la valeur ajoutée