

Faible valorisation dans la filière thé du Kenya

Les principaux acteurs de la filière thé du Kenya sont les petits producteurs qui vendent leur thé par l'intermédiaire des usines gérées par l'Agence kenyane de développement du thé (KTDA). Quelques multinationales possèdent de grandes plantations de thé ainsi que des usines et fournissent le marché international et le marché national. La plupart des exportations de thé sont de qualité et de forme similaires, les exigences de qualité étant semblables sur tous les marchés. Il est malaisé de déterminer la mesure dans laquelle les acheteurs, tant nationaux qu'étrangers, sont le moteur de la chaîne de valeur de la filière thé.

L'Europe, l'Amérique du Nord, la Chine et l'Inde sont les principaux marchés du thé kenyan. La demande européenne est en augmentation mais ne modifie pas la composition du marché.

Ces dernières années, le niveau général des activités et le degré de valorisation au sein des entreprises multinationales et des entreprises locales sont demeurés relativement stables.

Coopération entre acheteurs et fournisseurs et politique gouvernementale

- Les fournisseurs locaux bénéficient d'un minimum de coopération de la part des acheteurs, en particulier les sociétés multinationales qui gèrent leurs propres fermes et usines.
- La plupart des petits exploitants agricoles travaillent sous l'égide de la KTDA qui leur apporte un soutien technique et commercial.
- L'Office kenyan du thé (TBK) a pour mandat de réglementer tous les aspects de la filière thé. Il délivre les licences, effectue des recherches, tient le registre des producteurs, des acheteurs et des autres acteurs de la filière thé, et fait la promotion du thé du Kenya sur le marché local et le marché international, entre autres activités.
- Les politiques gouvernementales appuient le processus de valorisation locale par l'intermédiaire du cadre politique national.

Les défis

- Certaines entreprises ignorent l'existence des politiques gouvernementales en matière d'appui à la valorisation locale.
- Certaines entreprises estiment qu'une mauvaise gouvernance empêche les politiques de donner les résultats escomptés.
- Il existe peu de partenariats public-privé.

La filière légumes adhère à la valorisation locale

Les principaux acteurs de ce secteur sont des entreprises multinationales et des sociétés kényanes locales qui produisent, stockent, transportent, traitent et exportent des légumes du Kenya. Les autres acteurs sont les acheteurs des marchés étrangers, essentiellement des chaînes de supermarchés au Royaume-Uni et en Europe continentale. La qualité et les normes des produits sont définies par les acheteurs, premièrement au moyen d'un cahier des charges puis de commentaires sur les produits livrés. Les entreprises veillent à la qualité marchande des produits en fournissant aux agriculteurs une expertise technique ou en appliquant des mesures de contrôle de qualité dans leurs propres exploitations.

Les principaux marchés d'exportation de légumes du Kenya se situent en Europe. Il semble n'y avoir aucun changement pour les marchés d'Asie.

Le niveau des activités et le degré de valorisation sont similaires dans les différents types d'entreprises du secteur (multinationales et entreprises locales). Le degré général de valorisation semble avoir augmenté. Désormais, les entreprises conditionnent leurs produits, tant pour l'exportation que pour le marché intérieur, essentiellement en raison de la concurrence et grâce au soutien du gouvernement assuré par l'Agence kenyane de développement des cultures horticoles (HCDA). Les entreprises font également état d'une augmentation du volume des exportations et d'un élargissement des marchés au cours des 5 dernières années ; elles n'ont toutefois pas élargi l'approvisionnement de certains services.

Coopération entre acheteurs et fournisseurs et politique gouvernementale

- Les petits et moyens exploitants agricoles et exportateurs, majoritairement privés, sont en faveur de la valorisation locale pour accroître leur compétitivité sur le plan international.
- Les acheteurs étrangers sont les principaux moteurs de la coopération entre acheteurs et fournisseurs.
- Les acheteurs coopèrent avec les transformateurs et les exportateurs qui, à leur tour, coopèrent avec les fournisseurs pour assurer la qualité du produit et le respect des normes.
- Les fournisseurs reçoivent un soutien technique en matière de qualité du produit.
- Une assistance mutuelle entre les entreprises est assurée par la HCDA, l'Association des exportateurs de produits frais du Kenya (FPEAK) et le Conseil horticole du Kenya (KHC).
- Il est malaisé de déterminer le degré de réussite du gouvernement en matière de soutien au processus de valorisation locale.

Les défis

- Certaines entreprises ignorent l'existence des politiques gouvernementales.
- Les organismes gouvernementaux ne sont pas présents au niveau de la production - les fermes et les villages où les matières premières sont produites - ce qui limite les possibilités de commercialisation.

L'avantage comparatif du Kenya dans l'industrie horticole repose sur ses coûts salariaux faibles, son emplacement géographique et des conditions agroécologiques qui permettent d'offrir une grande variété de produits toute l'année ; toutefois, les coûts de production ne figurent pas parmi les atouts du secteur. Une amélioration de la coordination au sein du secteur privé et entre les agriculteurs, les producteurs, les transformateurs et les exportateurs, pourrait renforcer la compétitivité de l'ensemble de la chaîne de valeur et placer les entreprises dans une meilleure position pour faire face aux exigences des marchés consommateurs en matière de prix, qualité et normes.