



منظمة الأغذية
والزراعة
للأمم المتحدة

联合国
粮食及
农业组织

Food
and
Agriculture
Organization
of
the
United
Nations

Organisation
des
Nations
Unies
pour
l'alimentation
et
l'agriculture

Продовольственная и
сельскохозяйственная
организация
Объединенных
Наций

Organización
de las
Naciones
Unidas
para la
Agricultura
y la
Alimentación

COMITÉ DES PRODUITS

RÉUNION CONJOINTE DU SOUS-GROUPE SUR LA BANANE, À SA QUATRIÈME SESSION, ET DU SOUS-GROUPE SUR LES FRUITS TROPICAUX, À SA CINQUIÈME SESSION

Rome, 9-11 décembre 2009

ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEURS DU SOUS-SECTEUR DES FRUITS TROPICAUX: LA PRODUCTION, LA TRANSFORMATION ET LE COMMERCE DES MANGUES AU KENYA

I. INTRODUCTION

1. À sa quatrième session, le Sous-Groupe des fruits tropicaux a demandé au Secrétariat de réaliser une étude de marché sur la mangue, au Kenya, portant sur les petits producteurs et les commerçants situés tout au long de la chaîne de valeurs. Le présent document passe en revue les tendances de la production fruitière, les rendements, la production, la commercialisation et la transformation des mangues ainsi que les perspectives de développement.

2. Au Kenya, le sous-secteur horticole comprend essentiellement les fruits, les légumes et les fleurs coupées. Les cultures maraîchères dominent la production, suivies des fruits et des fleurs coupées. En 2003, une superficie totale de 373 000 hectares était consacrée à l'horticulture, avec une production évaluée à 494,4 millions d'USD.

Tableau 1: Répartition de la production horticole – superficie cultivée, et production en volume et en valeur, en pourcentage (2003)

	Superficie cultivée %	Production, en volume %	Production, en valeur %
Légumes	59	55	57
Fruits	40	44,8	32
Fleurs coupées	1	0,2	11

Le tirage du présent document est limité pour réduire au maximum l'impact des méthodes de travail de la FAO sur l'environnement et contribuer à la neutralité climatique. Les délégués et observateurs sont priés d'apporter leur exemplaire personnel en séance et de ne pas demander de copies supplémentaires.

La plupart des documents de réunion de la FAO sont disponibles sur l'Internet, à l'adresse www.fao.org

3. Depuis dix ans, la mangue est au troisième rang au point de vue superficie et production totale, la banane (y compris le plantain) et l'ananas arrivent respectivement aux premier et deuxième rangs. Les figures 1 et 2 font apparaître l'évolution de la production. On voit que la production de mangues, d'avocats et de fruits de la passion a progressé rapidement tandis que la banane et l'ananas sont en recul.

Figure 1: Évolution de la production de mangues, d'avocats, de fruits de la passion et de papaye, en volume (1992-2007)

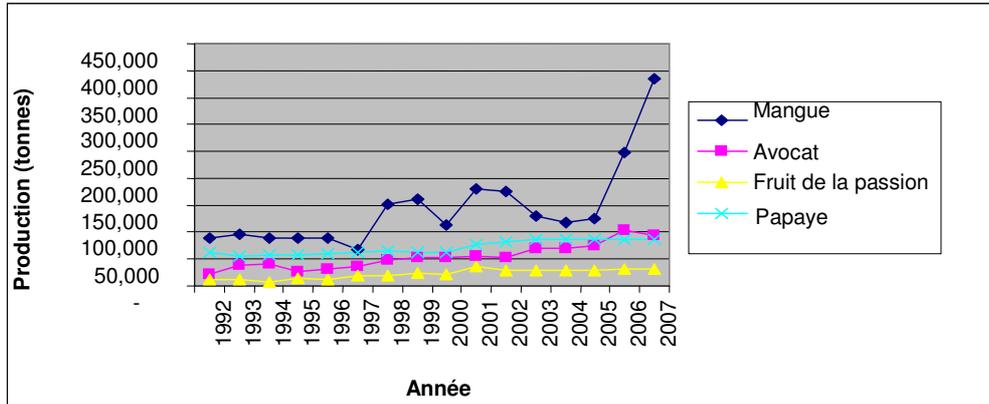
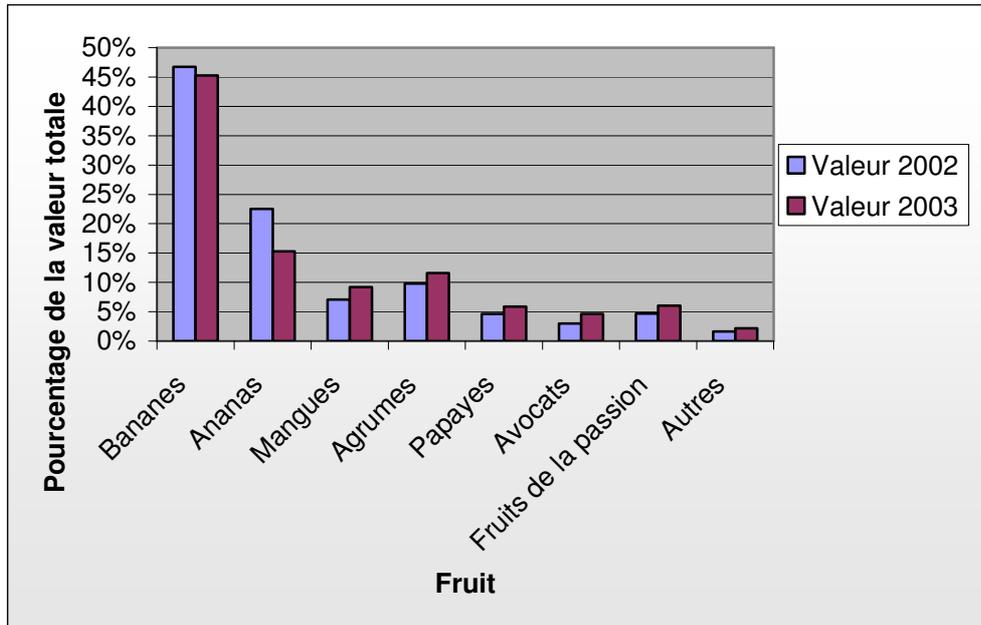


Figure 2: Évolution de la production des principaux fruits cultivés au Kenya, en pourcentage de la valeur totale, 2002 - 2003

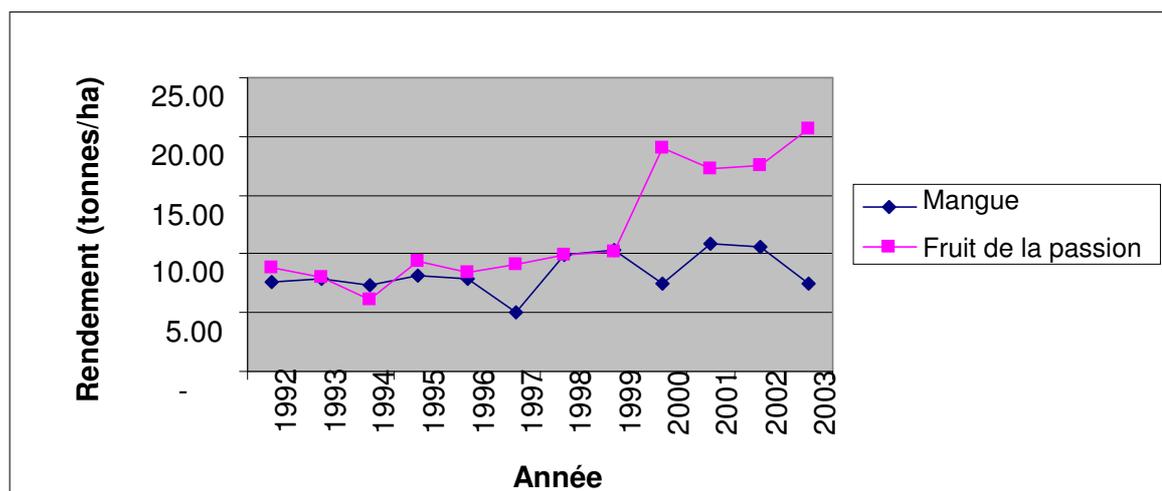


Source: Statistiques HCDA/MOA.

II. PRODUCTION, COMMERCIALISATION ET TRANSFORMATION DES MANGUES

4. La production de mangues au Kenya est en progression constante, malgré des rendements qui varient considérablement (figure 3). Elle était estimée à plus de 384 000 tonnes en 2007.

Figure 3: Mangues et fruits de la passion – évolution des rendements (tonnes/ha) (1992-2007)



5. D'après les données de 2003, la production de mangues se répartissait comme suit: 54 pour cent dans la province orientale, 22 pour cent dans la province côtière et 8 pour cent dans la province de Nyanza (tableau 2).

Tableau 2: Production de mangues en 2002-2003, par province

PROVINCE	Hectares		Production (en tonnes)	
	2002	2003	2002	2003
Centrale	650	749	5 224	6 577
Côtière	8 240	7 920	42 946	41 145
Orientale	4 668	4 750	91 521	99 730
Occidentale	966	986	8 913	9 248
Nyanza	1 258	1 850	16 806	13 837
Vallée du Rift	566	683	6 579	8 337
Nord-Est	325	330	4 515	4 612
Total	16 673	17 268	176 504	183 486

Source: Rapports annuels du Ministère de l'agriculture 2002-2003

6. Deux types de mangues sont cultivés au Kenya, la variété locale et des variétés exotiques ou améliorées. Ces dernières sont habituellement greffées sur des variétés locales et sont destinées à l'exportation. La plupart des variétés locales ont une forte teneur en fibres qui les rend peu attrayantes pour la consommation à l'état frais. Les variétés locales poussent généralement toutes seules.

7. Les variétés locales et exotiques sont toutes deux cultivées dans la province orientale. Les variétés locales sont les suivantes: Ngowe, Dodo, Boribo et Batawi. Les variétés exotiques incluent: Apple, Kent, Keit, Tommy Atkins, Van Dyke, Haden, Sensation, Sabre, Sabine, Pafin, Maya, Kenston et Gesine. Les districts où l'on trouve le plus fort pourcentage de variétés améliorées sont les suivants: Thika, Embu, Mbeere, Meru Central, Makueni, Machakos et Meru Sud. Dans les districts de Mwingi et de Kitui, seules de petites superficies sont cultivées en variétés améliorées.

8. Les variétés locales (Ngowe, Boribo, Batawi et quelques variétés mineures) dominent dans la province côtière. La principale variété exotique est Apple qui est essentiellement cultivée dans les districts de Lamu, Malindi et Kilifi.

9. Dans les provinces orientale et côtière, la production de mangues est essentiellement pluviale. Là où il y a de l'eau, de nouveaux vergers irrigués ont été créés pour la production de mangues destinées à l'exportation. La principale difficulté, pour les cultivateurs qui travaillent pour l'exportation, c'est de se conformer aux normes EUREPGAP, exigées dans les pays de la Communauté européenne.

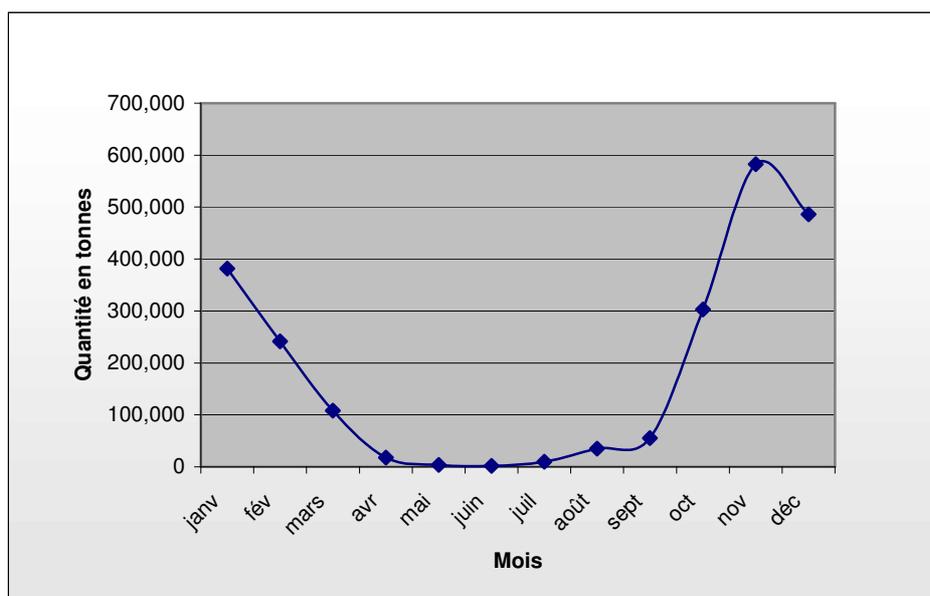
10. Les organismes nuisibles sont le principal facteur limitant les rendements. Le charançon pose un problème grave et les agriculteurs s'efforcent d'appliquer les mesures de lutte recommandées.

11. La province orientale n'a qu'une seule récolte de mangues par an, tandis que la province côtière en a deux. Dans les districts de Malindi et de Kilifi, les deux récoltes annuelles sont à peu près égales. À Lamu, 80 pour cent de la récolte se fait d'avril à juillet, et dans le district de Tana River, 70 pour cent de la récolte se fait d'octobre à février. La principale variété exotique, Apple, est récoltée début septembre, soit un peu plus tardivement que les autres.

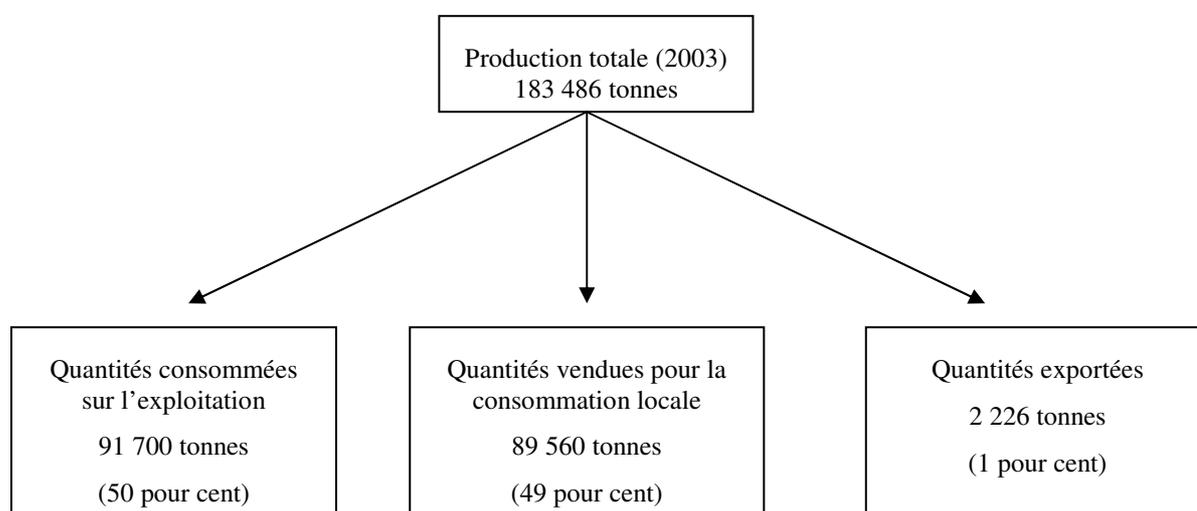
Tableau 3: Production de mangues dans les districts des provinces orientale et côtière du Kenya, 2003

District	Hectares	Production (en tonnes)
Machakos	1 352	16 088
Makueni	490	4 900
Meru Central	600	5 400
Meru South	192	1 490
Embu	700	3 000
Mbeere	300	2 350
Mwingi	340	2 850
Kitui	1 287	12 870
Tana River	1 300	12 000
Malindi	1 253	8 806
Kilifi	1 295	9 667-
Lamu		7 000

12. Vers l'embouchure du Tana, dans la région de Kipini, les crues déterminent le caractère nettement saisonnier de la production. Les mangues y sont en général cueillies plus tôt qu'ailleurs. Dans l'ensemble du Kenya, la production de mangues atteint généralement son point culminant d'octobre à février (figure 4). Le caractère saisonnier de la production a de fortes répercussions sur la transformation.

Figure 4: Caractère saisonnier de la production de mangues, 2003

13. L'essentiel de la production de mangues est consommé dans la zone de production même ou vendu sur les marchés urbains du pays. Les deux principales destinations des mangues fraîches sont le marché intérieur et les exportations. Les exportations de mangues fraîches représentent une petite part de la production nationale.

Diagramme 1: Circuit de distribution des mangues au Kenya

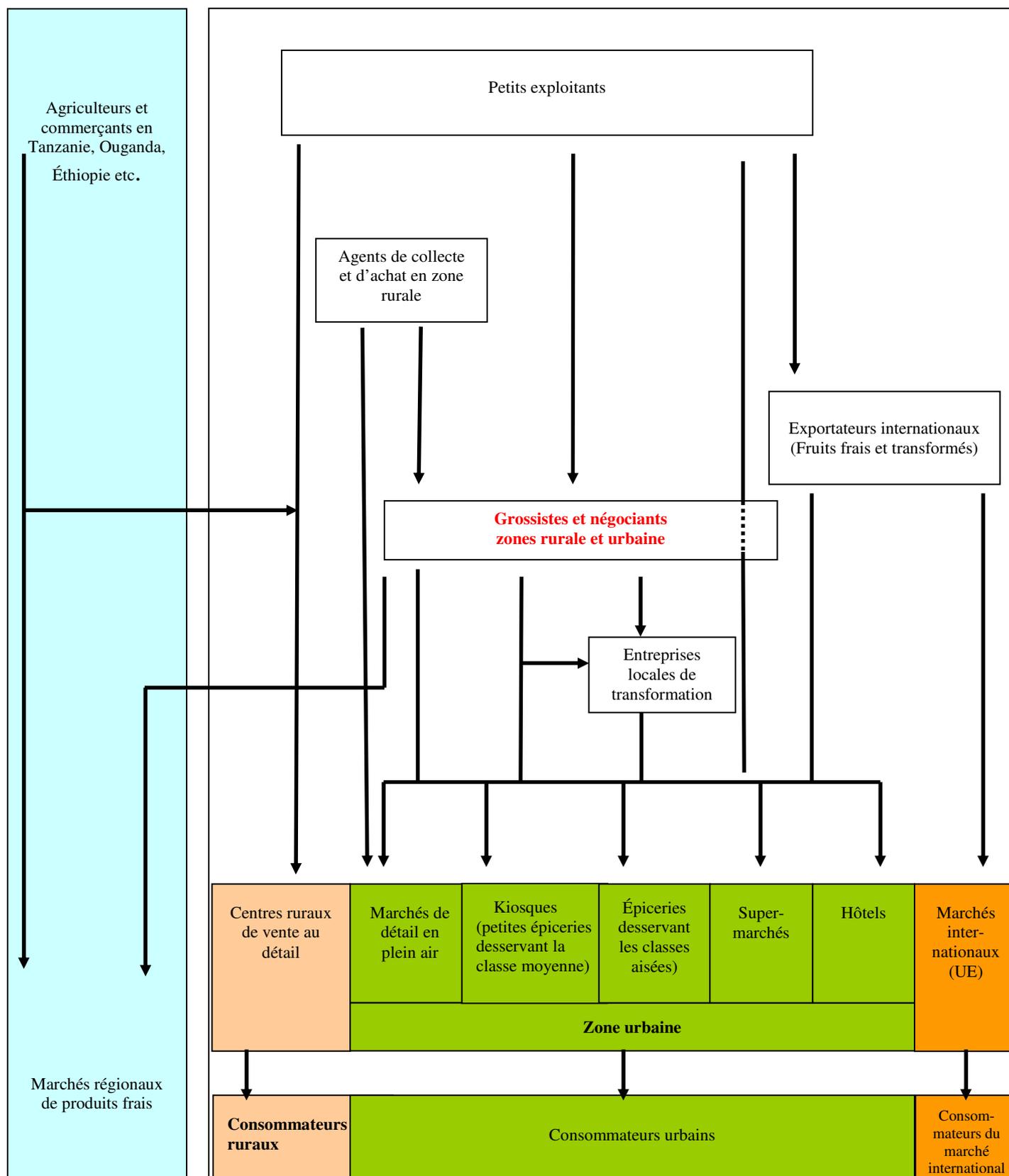
14. En 2003, par exemple, les exportations représentaient à peine plus de 1 pour cent de la production.

15. Seules les variétés exotiques de qualité sont vendues à l'exportation. Parmi les districts qui exportent des quantités importantes de mangues, on trouve Machakos, Meru Central, Meru Sud et Makeni. Certaines sociétés d'exportation achètent les mangues directement aux exploitants et les conditionnent pour l'exportation. Les prix à l'exportation sont généralement supérieurs aux prix sur le marché intérieur. Les prix varient aussi selon la saison.

16. La Figure 5 fait apparaître les principaux circuits de commercialisation de la mangue au Kenya. Le marché des exportations est desservi par quelques grosses exploitations privées. Le Kenya compte environ 22 exportateurs de mangues. De petits exploitants indépendants produisent la majeure partie des mangues destinées au marché intérieur. Des intermédiaires se fournissent auprès des producteurs et approvisionnent les grossistes qui à leur tour revendent leurs marchandises à des détaillants. Ces détaillants vendent au consommateur dans des kiosques, sur les marchés de détail, dans des magasins de fruits et légumes et sur des étales au bord des routes. En général, les industries de transformation achètent directement aux producteurs.

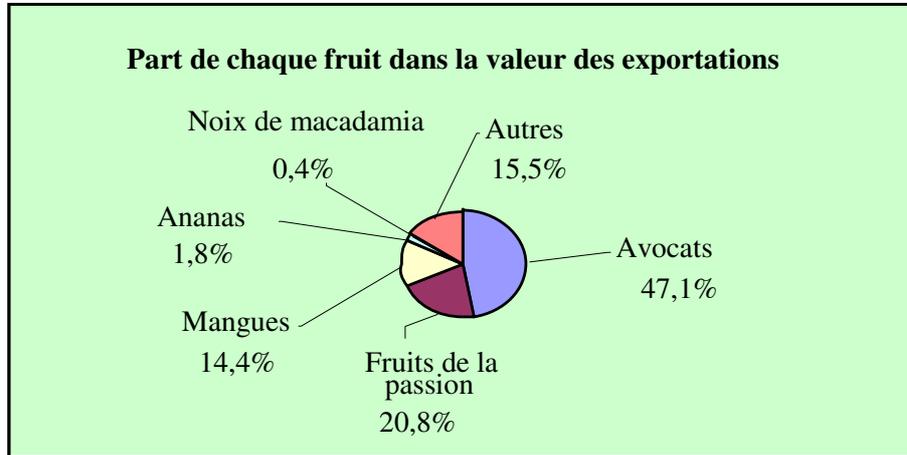
17. En haut de l'échelle, on trouve deux grands supermarchés – Nakumatt et Uchumi – qui vendent des fruits de qualité aux consommateurs aisés. Ils représentent toutefois moins de 5 pour cent de la consommation de mangues au Kenya. Les marchés en plein air représentent 56 pour cent des ventes dans les centres urbains et plus de 70 pour cent en zone rurale, et les kiosques représentent 36 pour cent des ventes.

Figure 5: Circuits nationaux, régionaux et internationaux de commercialisation des mangues au Kenya



18. En 2003, les ventes de fruits ont rapporté environ 1,9 milliard de Kshs (24,98 millions d'USD), soit près de 7 pour cent de la valeur totale des exportations horticoles du Kenya, et les exportations de mangues ont représenté 14,4 pour cent de ce montant (Figure 6).

Figure 6: Valeur des recettes d'exportation de fruits



Source: Données MOA/HCDA.

19. Le secteur de la transformation des mangues représente une part négligeable de la production totale. Une seule société relativement importante située dans la province côtière transforme la production locale. D'autres fabricants locaux de jus et de confitures importent des mangues sous forme de concentrés essentiellement de Maurice, d'Égypte et d'Afrique du Sud. Il existe donc un potentiel d'accroissement du secteur de la transformation des produits locaux, mais la production locale est de basse qualité et ne convient pas à la transformation.

Tableau 4: Part des exportations dans la production de mangues au Kenya

Année	Superficie (ha)	Production totale (tonnes)	Valeur totale (milliers de Kshs)	Volume des exportations (tonnes)	Valeur des exportations (milliers de Kshs)	Pourcentage du volume des exportations	Pourcentage de la valeur des exportations
1992	11 839	90 160	396 959	1 745.17	56 369	2	14
1993	2 357	97 426	671 418	2 348.91	93 956	2	14
1994	2 028	88 129	823 314	2 850.38	131 117	3	16
1995	0 865	89 258	989 309	2 277.17	104 750	3	11
1996	1 143	88 076	846 489	4 245.47	195 291	5	23
1997	3 208	66 707	855 557	2 524.84	195 570	4	23
1998	5 288	150 812	1 550 299	2 505.35	162 848	2	11
1999	15 647	162 322	1 576 933	3 994.76	311 591	2	20
2000	15 027	112 608	5 308 876	2 686.85	118 287	2	22
2001	16 542	179 638	5 366 815	3 166.18	485 353	2	9
2002	16 673	176 504	1 078 928	7 081.00	341 371	4	32
2003	17 268	183 486	1 108 435	2 226.55	273 612	1	25

III. FACTEURS ENTRAUVANT LE DÉVELOPPEMENT DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

20. On rencontre des obstacles à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement. Les exploitants ne disposent pas de plants propres (non infestés), ni des technologies dont ils auraient besoin, notamment pour les manipulations d'après récolte. En outre, les cycles de production sont trop longs.

21. Il y a un manque généralisé de jeunes plants greffés, ce qui fait que les agriculteurs utilisent des plants de qualité inférieure et à faible rendement. De mauvaises techniques de gestion des cultures entraînent la chute des fleurs et des fruits. Les nuisibles – charançon du noyau de la mangue et mouches des fruits essentiellement – et les maladies – anthracnose et oïdium essentiellement – posent aussi de graves problèmes. Souvent les agriculteurs ne possèdent pas de pompes motorisées qui leur permettraient de lutter contre les ravageurs et les maladies.

22. Là où la récolte de mangues a lieu une fois par an, comme dans la province orientale, les cultivateurs ont diversifié leurs cultures, se tournant vers les fruits de la passion, les melons et la production de jeunes plants pour obtenir des revenus tout au long de l'année. Au moment de la récolte, il y a souvent une surproduction qui entraîne une chute des prix et la perte d'une partie de la récolte.

23. Faute de techniques adaptées pour les manipulations effectuées après la récolte, agriculteurs et négociants perdent de l'argent. Les agriculteurs ne disposent pas de bonnes installations de stockage, ce qui les oblige à vendre leurs produits immédiatement après la récolte. Il n'y a pas de négociations, si bien que les agriculteurs, qui négocient individuellement, peuvent se trouver contraints d'accepter des conditions de vente défavorables.

24. Au stade de la commercialisation, la principale contrainte est la médiocrité de l'infrastructure de transport. Le fait que les zones de production sont desservies par un réseau routier insuffisamment développé aggrave encore les pertes après récolte et ajoute aux coûts.

25. L'approvisionnement est mal organisé et les installations de collecte, de tri et de conditionnement ne sont pas suffisamment développées, ce qui fait que les producteurs ne sont pas récompensés comme il faudrait pour la qualité de leurs produits. Il y a en outre peu d'informations sur les différentes possibilités de commercialisation et les diverses utilisations possibles des produits. Enfin, il est souvent difficile d'obtenir des prêts.

26. Les exportations sont entravées par plusieurs facteurs: mauvaises pratiques (soins aux cultures et opérations après récolte), variétés inadaptées au fret maritime, installations de fret maritime insuffisantes et coût élevé du fret aérien. À cela s'ajoutent l'instabilité des cours internationaux et la vive concurrence de pays comme le Brésil, le Costa Rica, l'Inde, le Mexique et le Pakistan.

27. Au stade de la transformation, on se heurte au manque de capacités, à la mauvaise organisation de l'approvisionnement et au caractère saisonnier de la production. À l'heure actuelle, la production ne permet d'approvisionner les usines que sept mois par an environ.

28. Le prix du jus de mangue naturel est trop élevé pour les consommateurs nationaux qui se tournent vers les variétés locales et des jus importés, meilleur marché. Des pays comme, Maurice, l'Afrique du Sud et l'Égypte, qui jouissent de tarifs préférentiels au titre de l'accord commercial régional COMESA, font concurrence à la production intérieure. Les boissons aromatisées à la mangue et sucrées artificiellement, de fabrication locale, entrent également en concurrence avec le jus de mangue.

IV. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

29. En dépit d'un potentiel considérable et d'une croissance régulière des rendements depuis dix ans, le développement de la filière de la mangue au Kenya est compromis par un certain nombre de problèmes structurels, avec pour conséquences des revenus potentiels et des possibilités d'emploi qui ne se concrétisent pas et une offre moindre de fruits et de jus naturels.

30. Des mesures doivent être prises pour favoriser le développement de la filière de la mangue.

31. En particulier, un meilleur contrôle de la qualité pourrait permettre de stimuler les exportations de fruits frais. Dans un premier temps, on pourrait transformer les fruits qui ne répondent pas aux normes d'exportation, les coûts de transport et de manutention des produits transformés étant plus faibles. À plus longue échéance, il faudrait accroître la qualité et la productivité par plusieurs moyens: renforcement des capacités, amélioration des techniques, développement des services de vulgarisation et amélioration de la sélection des plants. Dans certaines régions, on pourrait obtenir une meilleure qualité en adaptant les variétés existantes.

32. Le développement des infrastructures est essentiel pour faire décoller le sous-secteur de la mangue. Il faudrait surtout développer les installations de stockage et le transport. Le crédit et d'autres services – comme par exemple le regroupement des agriculteurs en associations – ont aussi un rôle important à jouer. Les associations d'agriculteurs peuvent jouer un rôle positif dans la commercialisation de la production et permettre de faciliter les relations avec les autres intervenants de la filière.

33. Il faudrait analyser la chaîne de valeurs en se fondant sur des études de cas, ce qui suppose une coopération entre le Secrétariat et les représentants des pays pour faciliter la collecte et l'organisation des données. Le Sous-Groupe est invité à indiquer s'il souhaite que le Secrétariat poursuive l'analyse de la chaîne de valeurs. Dans l'affirmative, il est invité à demander aux membres de fournir les données et autres informations dont on aura besoin pour réaliser les études.