



SÉRIE SUR LA FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES

29 octobre 2024

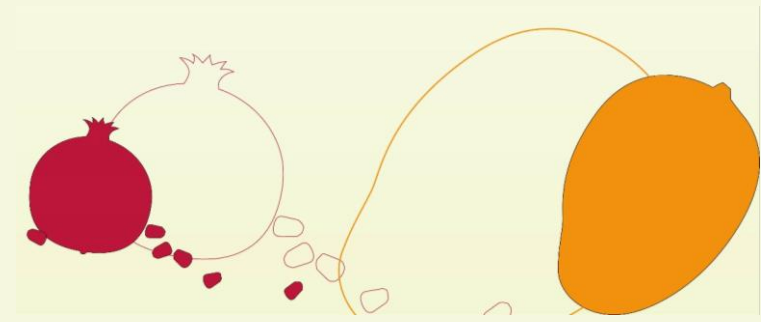


Session n°8

Défis de marché et problèmes géopolitiques affectant
les flux commerciaux de fruits et légumes



FRUIT AND VEGETABLES SCHEME





LES DÉFIS DU MARCHÉ ET LES QUESTIONS GÉOPOLITIQUES AFFECTANT LES FLUX COMMERCIAUX DE FRUITS ET LÉGUMES

Présenté par :

Simon R. Mlay – Directeur des programmes

29 Octobre 2024

- 1) À propos de TAHA
- 2) Opportunités d'investissement en Tanzanie
- 3) Principaux défis

06

Cacao



01

Epices et herbes



05

Fleurs



02

Racines et tubercules



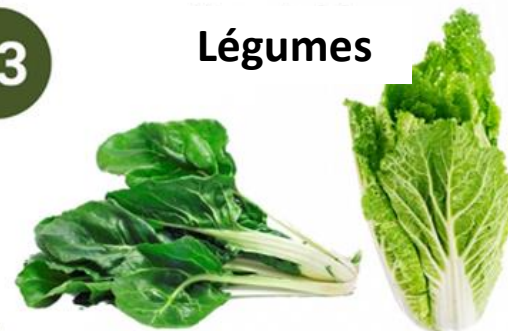
04

Fruits



03

Légumes





À propos de TAHA & COMPANIE



• Productivité



• Environnement favorable aux entreprises



• Accès au marché



• Services de fret aérien



• Services de fret maritime



• Services de camionnage



• Services de compensation et d'expédition



• Services d'assurance



IATA, FIATA, WCA



• Certification

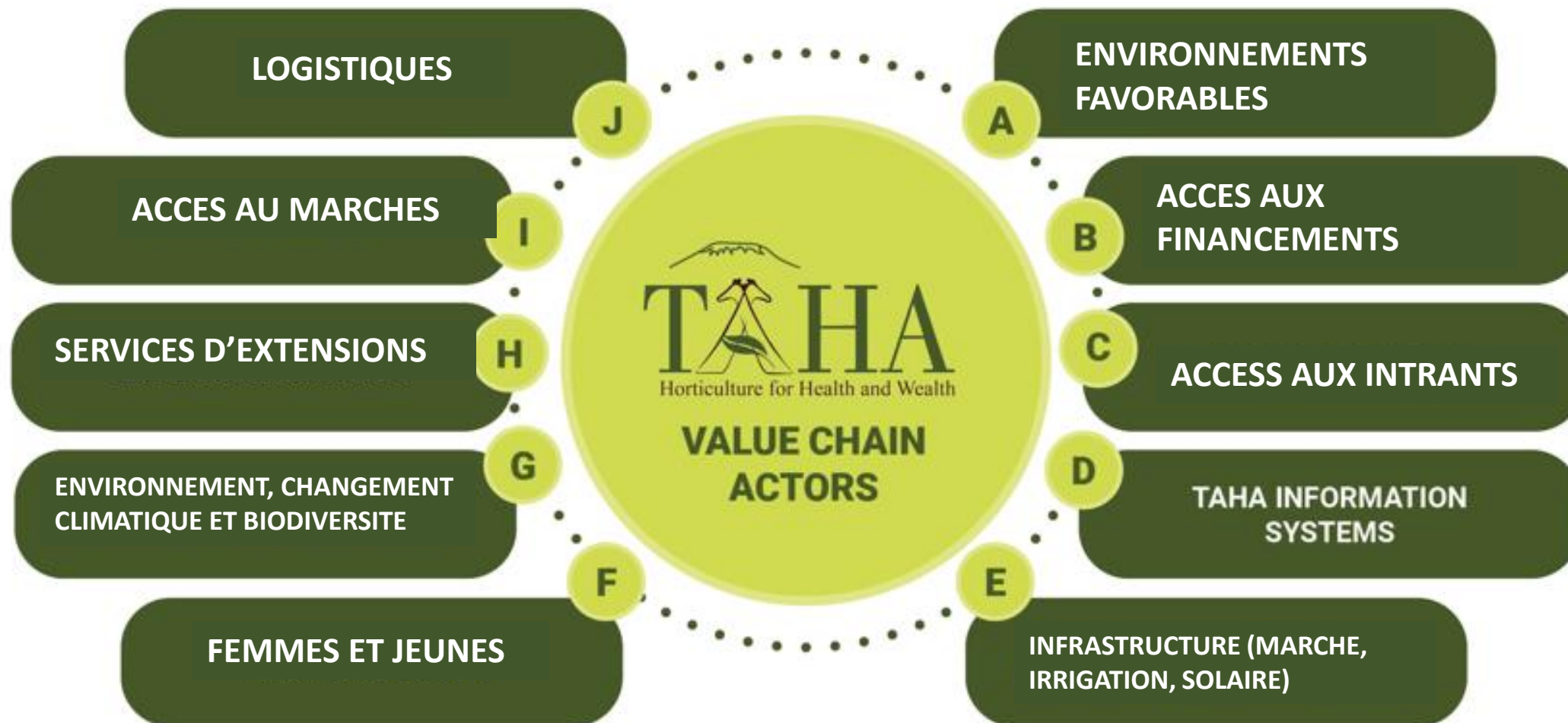


• L'inspection



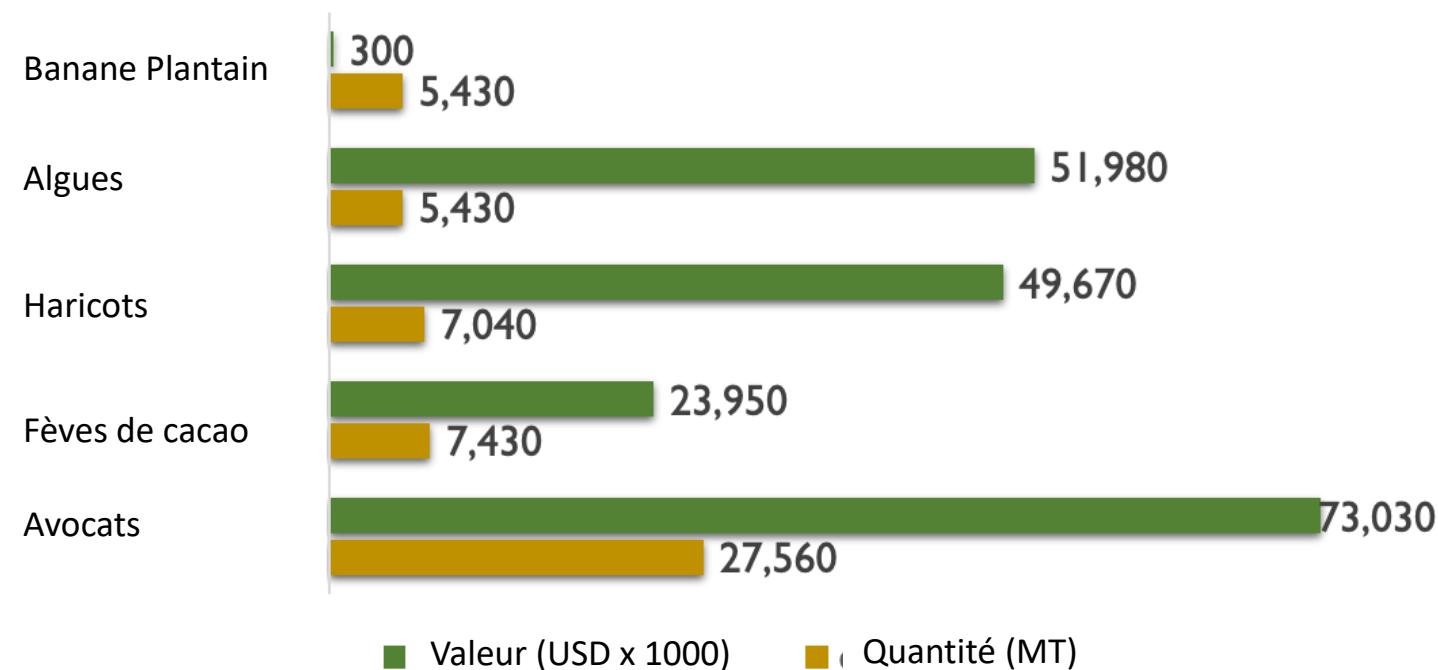
• Formation



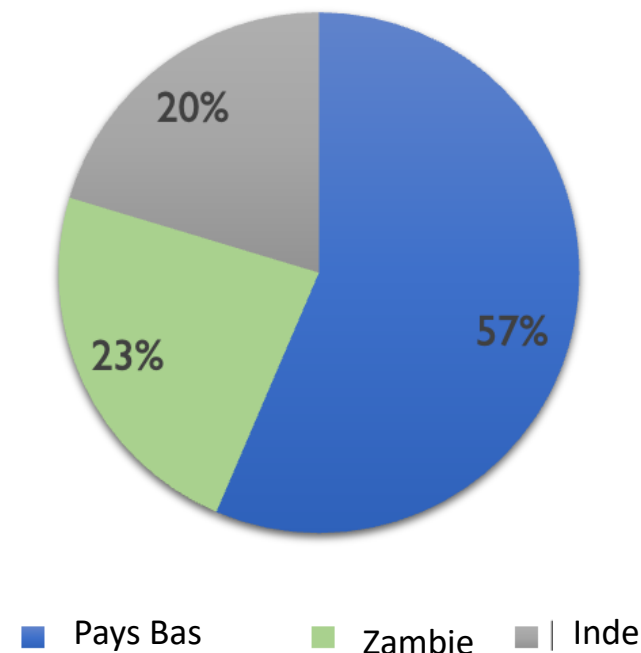


En 2023, la Tanzanie a exporté 63,85 millions de kilogrammes (**environ 64 000 tonnes**) de produits horticoles, d'une valeur de **410 millions USD**, vers trois grands marchés : les Pays-Bas, l'Inde et la Zambie.

Les cinq principales cultures exportées



Les trois premières destinations par quantité (MT)

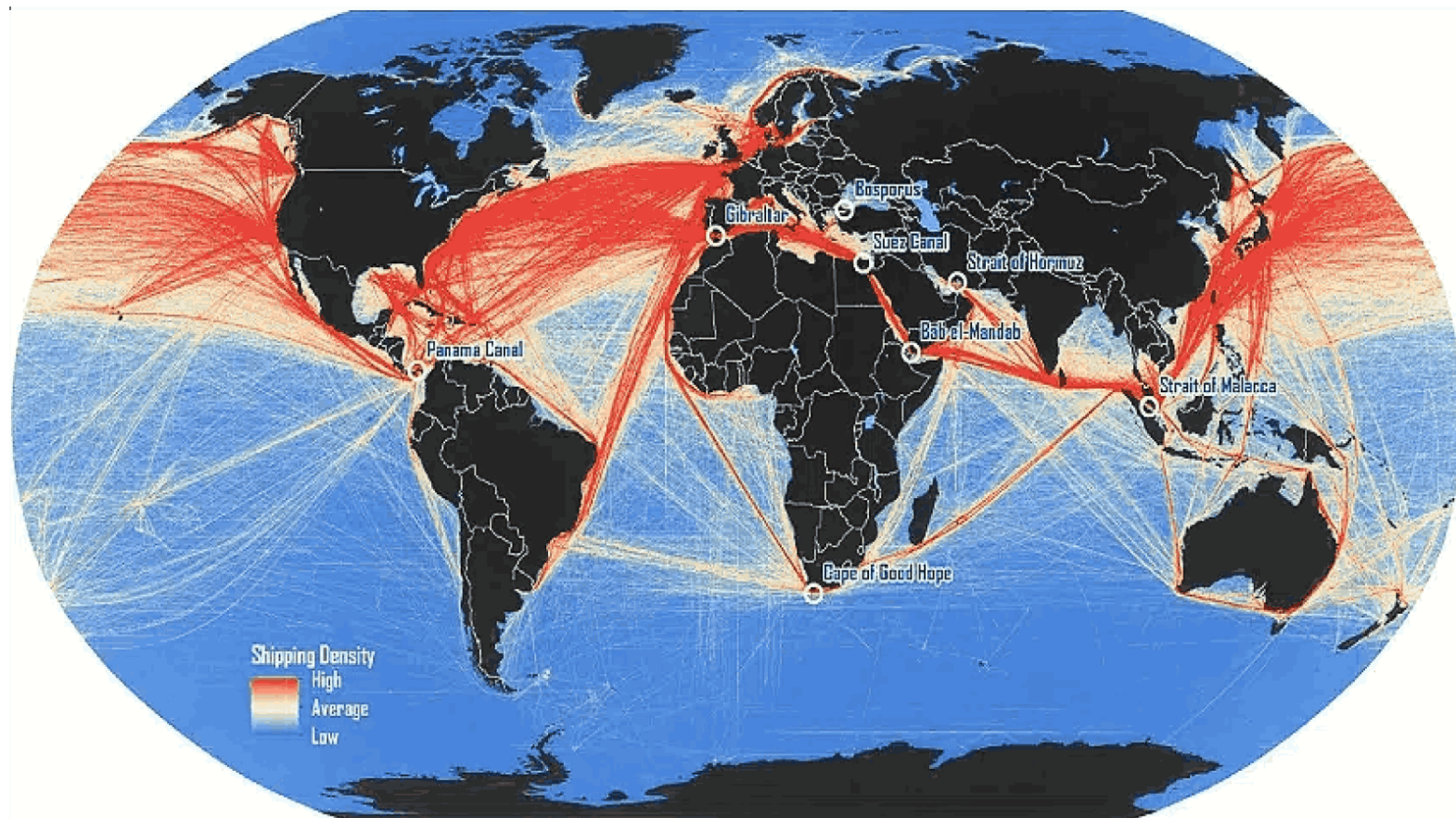


POSSIBILITES D'INVESTISSEMENT DANS L'HORTICULTURE EN TANZANIE

- **Investissement dans la production de cultures horticoles** : Avocats (production de **40 000 MT par an**, croissance annuelle de 20 %), Mangues (production de **450 000 MT par an**, croissance annuelle de 2 %), Ananas (production de **454 008 MT par an**, croissance annuelle de 4 %), Épices et fines herbes (production de **31 242 MT par an**, croissance annuelle de 3 %).
- **Investissement dans les matériaux d'emballage - en particulier les matériaux biodégradables** : En août 2024, les exportations de produits horticoles s'élevaient à 454 millions d'USD, mais plus de 60 % des matériaux d'emballage pour ces cultures étaient importés. Le marché intérieur des produits horticoles vaut 3,8 milliards d'USD, mais l'emballage adéquat reste un défi.
- **Investissement dans les infrastructures de services financiers** Ensembles de prêts financiers pour l'équipement agricole horticole (tracteurs, systèmes d'irrigation et matériel de plantation) et **équipement et services agricoles intelligents** Ressources agricoles numériques partagées via des systèmes de réservation numériques, équipement agricole IoT (pulvérisation automatique, gestion de l'eau, gestion des maladies, analyse du rendement des cultures, etc.), bases de données d'informations commerciales.
- **Investissement dans les intrants** : Serres, semences, BCA, etc.

1. Coût de la logistique : très élevé.

- *Certains concurrents potentiels disposent d'un avantage comparatif du fait de leur proximité avec les marchés lucratifs et de leurs systèmes plus efficaces.*
- *Exigences transfrontalières (mesures sanitaires et phytosanitaires) et différences de législations (même au sein des blocs commerciaux)*
- *Insuffisance des installations de traitement des produits dans le pays (systèmes de chaîne du froid, centres de collecte, centres d'emballage).*
- *Des ports inefficaces dans le pays, obligeant les exportateurs à utiliser les ports voisins du Kenya.*
- *Les guerres en cours au Moyen-Orient ont allongé la route commerciale, ce qui a entraîné une augmentation des coûts logistiques et des pertes de qualité des produits en raison d'un transit plus long.*



2. **Le processus d'ouverture de nouveaux marchés est long** : *des protocoles phytosanitaires peuvent avoir été signés, mais ils sont suivis de longues exigences pour accéder à un marché particulier, ce qui prend parfois jusqu'à trois ans.*
3. **Accès au marché** :
 - *Peu d'offtakers et des engagements déloyaux entre les oftakers locaux et les importateurs internationaux*
 - *Questions de conformité (certifications, exigences nationales) - Enregistrement de la société et autres permis d'exploitation ; inspection par la TPHA pour le certificat phytosanitaire, liste d'emballage à soumettre à l'approbation de l'autorité fiscale ; et parfois obtention d'un certificat de radiation.*
4. **Accès au financement par les preneurs d'ordre** : *d'autant plus que la plupart des contrats de vente exigent un certain délai après la livraison.*
5. **Environnement des affaires** : *Politiques et systèmes fiscaux imprévisibles dans le pays*
6. **Coûts de production élevés** : *Affectant la production et la productivité difficile à atteindre*



L'INVESTISSEMENT : Promotion et attraction

- En particulier dans la transformation des avocats, l'infrastructure, les légumes, la production et la transformation du raisin.
- Participer à des foires commerciales internationales avec des représentants du gouvernement pour promouvoir la confiance



LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS : Pour les PME

- Sur la production et la valeur ajoutée, en ciblant particulièrement les femmes et les jeunes.
- Amélioration du secteur : variétés de semences appropriées, technologies, bonnes pratiques agricoles, capacité technique à constituer un groupe d'experts locaux, etc.



PROGRAMMES D'INCUBATION

- TAHA dirige la mise en œuvre du programme d'accélération des exportations horticoles (HEAP) en collaboration avec l'ambassade de Tanzanie au Royaume-Uni.
- Mise en place et gestion de centres de formation pratique commerciale pour former les agriculteurs aux pratiques et à la gestion de l'agriculture commerciale.
- Hébergement de la section tanzanienne de l'accélérateur horticole du COMESA et de la CAE (CEHA)

CONTACTEZ-NOUS TAHA

Siège social, Kanisa Road - House No. 3

Boîte postale 16520 Arusha - Tanzanie

Tel/Fax : +255 27 254 4568



taha_tanzanie www.taha.or.tz



SÉRIE SUR LA FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES

Merci



FRUIT AND VEGETABLES SCHEME



La série OCDE-COLEAD sur l'industrie des fruits et légumes se concentre sur les conditions d'accès au marché et les opportunités pour le secteur des fruits et légumes, en particulier pour les producteurs et exportateurs de fruits et légumes des pays ACP. Cette activité est soutenue par le programme Fit For Market Plus, mis en œuvre par COLEAD dans le cadre de la coopération au développement entre l'Organisation des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OAECP) et l'Union européenne.