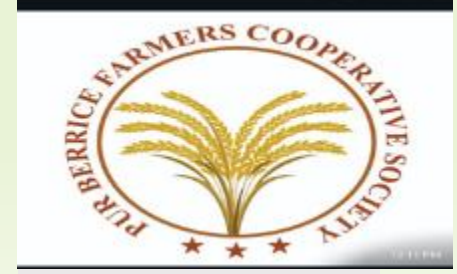


PROMOUVOIR L'EFFICACITÉ DU MARKETING ET DU COMMERCE POUR LE RIZ LOCAL



ÉTUDE DE CAS
DE
PUR BER RICE
FARMERS
COOPERATIVE
SOCIETY LTD
KENYA

Coopérative des riziculteurs Pur-Ber - Kenya



Propriété et
contrôle par
les membres



700 membres.
250 hommes,
450 femmes
Jeunes (137)



Existe pour aider les
agriculteurs dans la
production et la
commercialisation de
leurs produits afin
d'obtenir de
meilleurs rendements



Chiffre
d'affaires brut
32 846 \$
(2024)

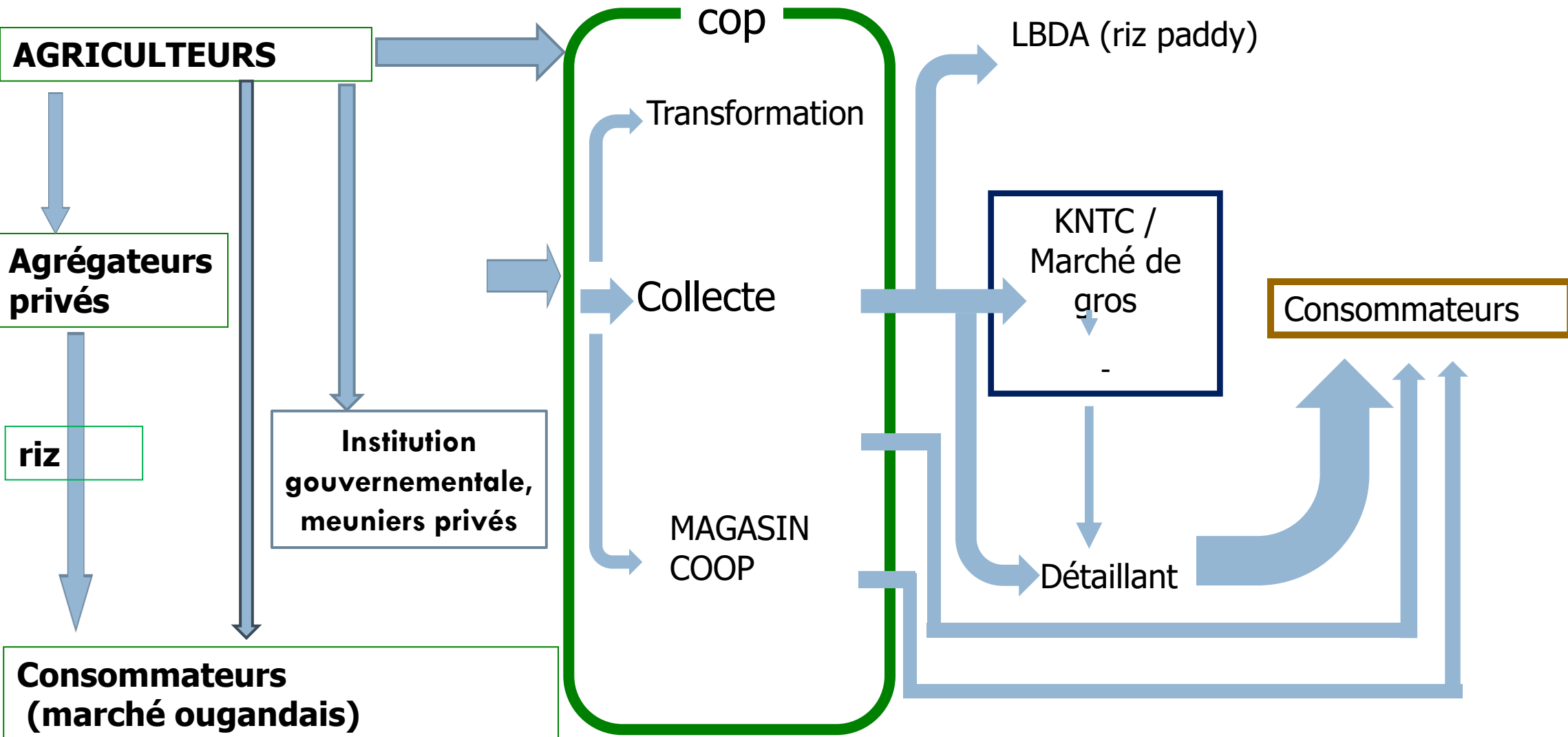




POINTS FORTS DU MARCHÉ ET ACTEURS DU MARCHÉ AU KENYA

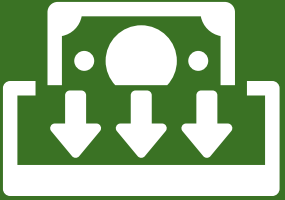


4





Points forts du marché et acteurs du marché au Kenya



variété, qualité (manipulation après récolte, mouture) et prix



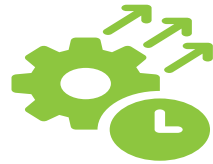
moyenne de 0,9 USD par kg (Kwamboka) contre 0,69 USD par kg (riz importé)

23,3

Le riz importé est moins cher que le riz local



production de 150 000 à 200 000 tonnes (20 %) de la demande totale



Dépendance vis-à-vis des importations : 870 000 tonnes



Croissance du marché 8,8
21,36 millions de dollars en 2025-



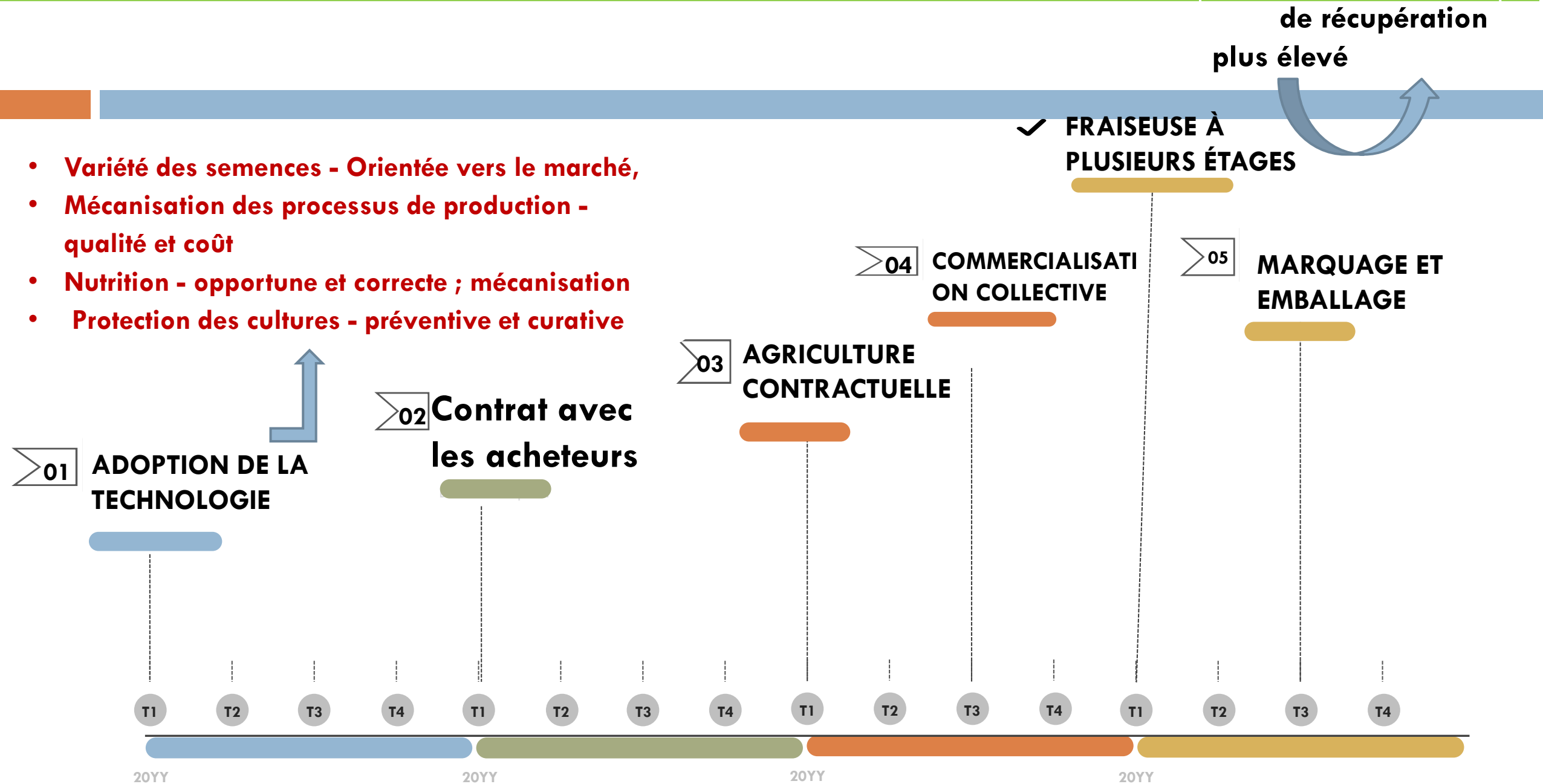
Les opportunités dans ce secteur sont évidentes

ANALYSE COMPARATIVE DU RIZ LOCAL ET DU RIZ IMPORTÉ

PRODUCTION PAR HECTARE (KG)	RATIO DE RÉCUPÉRATI ON DU RIZ BLANCHI (57 %)	COÛT TOTAL DE PRODUCTION (\$)	COÛT DE PRODUCTION PAR KG (\$)	COMMISSION DE LA COOPÉRATIVE (\$)	COÛT TOTAL (\$)	PRIX DE DÉTAIL DU RIZ IMPORTÉ (\$)
2000	1 140	865	0,76	0,15	0,91	0,69
3 000	1 710	896	0,52	0,15	0,67	0,69
4000	2 280	928	0,4	0,15	0,55	0,69

COMPÉTITIVITÉ LOCALE DU RIZ : perspectives et stratégies

- **Variété des semences - Orientée vers le marché,**
- **Mécanisation des processus de production - qualité et coût**
- **Nutrition - opportune et correcte ; mécanisation**
- **Protection des cultures - préventive et curative**



◆ Principaux résultats

- ✓ Variétés de riz commercialisables : **variétés aromatiques, non collantes, à grains longs** telles que Komboka et AT054.
- ✓ Nécessité de **protocoles** uniformes **d'assurance qualité dans toutes les rizeries** :
- ✓ Stratégie de pénétration du marché : engagement à améliorer **l'emballage, l'image de marque et la promotion.**
- ✓ Mise en place d'un cadre de collaboration **reliant les producteurs aux acheteurs et au marché.**





MERCI