

MSMS
Etude de la Commercialisation du Mil et du Sorgho

CRED
Centre de Recherche sur le Développement Economique, Université de Michigan
et
DAI
Development Alternatives Inc.

**CONFERENCE SUR LA COMMERCIALISATION
DES CEREALES AU TCHAD:
DOCUMENTS DE DISCUSSION**

Tome I

- Commercialisation du Mil et du Sorgho au Tchad: Introduction, Aperçu et Bibliographie
- Ventes de Céréales par les Agriculteurs au Tchad: Une Investigation Empirique
- Structure du Marché Céréalière au Tchad
- Intégration des Marchés Céréalières au Tchad
- Dévaluation du Franc CFA et la Filière Céréalière au Tchad

Organisée par le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement
du 16 au 17 Juin 1994
N'Djaména, Tchad

**Projet Commercialisation des Produits Agricoles et Transfert de
Technologies (AMTT/USAID)**

Bâtiment Coton Tchad
B P 1178 Tel: 51 20 56 ou 51 20 57
N'Djaména Tchad

MSMS
Etude de la Commercialisation du Mil et du Sorgho

CRED
Centre de Recherche sur le Développement Economique, Université de Michigan
et
DAI
Development Alternatives, Inc.

COMMERCIALISATION DU MIL ET DU SORGHO
AU TCHAD:
INTRODUCTION, APERCU ET BIBLIOGRAPHIE

Document de Discussion à la Conférence Nationale sur les Céréales au Tchad
Organisée par le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement
(du 16 au 17 Juin 1994)
N'Djaména, Tchad

**Projet Commercialisation des Produits Agricoles et Transfert de
Technologies (AMTT/USAID)**

Bâtiment Coton Tchad
B P 1178 Tel: 51 20 56 ou 51 20 57
N'Djaména Tchad

COMMERCIALISATION DU MIL ET DU SORGHO AU TCHAD: INTRODUCTION, APERCU ET BIBLIOGRAPHIE

I. INTRODUCTION

Le but de L'Etude de la Commercialisation du Mil et du Sorgho (MSMS) était de combler les vides fondamentaux dans nos connaissances de la commercialisation des principales céréales au Tchad. Les documents présentés à cette conférence constituent une évaluation de tout le système de commercialisation des céréales qui a été préparé pour le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement, sous financement de l'USAID. Nos principaux objectifs consistent à déterminer la capacité et les contraintes du système en vu d'augmenter le volume et l'efficacité de la commercialisation des céréales.

La plupart de notre étude de commercialisation de céréales a été descriptive. Nous nous sommes concentrés sur le fonctionnement des marchés, les attitudes des différents agents économiques, et les flux céréaliers à travers le pays. Nous avons commencé par une explication bien acceptée du rôle des marchés agricoles (Sherman et al. 1987, p.3):

Un système de commercialisation établit un lien entre les producteurs et les consommateurs. En termes fonctionnels ceci inclut tous les aspects de redistribution du produit: Vente et achat à plusieurs niveaux, stockage, transformation, transport, standardisation, financement, risque, information sur le marché. Le système comporte au moins trois dimensions et lie les acteurs économiques, le temps et l'espace géographique.

Cependant, notre travail a été en grande partie analytique et prescriptif. Nous avons l'intention de déterminer les zones d'intervention pratique et d'appui. Nous espérons que la diffusion et la discussion de nos principaux résultats et conclusions à cette conférence permettront d'atteindre ce but.

Plusieurs documents ont été préparés pour cette conférence à partir des études sur le terrain entamées en janvier 1993. Chaque document est le résumé d'un ou de plusieurs chapitres ou des documents joints au rapport final en cours. Ci-dessous les documents de discussions à la conférence:

- Commercialisation du Mil et du Sorgho au Tchad: Introduction, Aperçu et Bibliographie.
- Ventes de Céréales par les Agriculteurs au Tchad: Une Investigation Empirique.
- Structure du Marché Céréalière au Tchad.
- Intégration des Marchés Céréalières au Tchad.
- Dévaluation du Franc CFA et la Filière Céréalière au Tchad.
- Analyses des Coûts et des Marges de Commercialisation.
- Tendances de Production et Flux Céréalières.
- Analyse Institutionnelle de la Commercialisation des Céréales.
- Commercialisation du Mil et du Sorgho au Tchad: Conclusions et Recommandations.

II. ENVIRONNEMENT DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

Les céréales sont produites et commercialisées dans un environnement qui varie fortement à travers le temps et l'espace. Les céréales sont collectées en petites quantités à travers le pays, transportées sur des routes en mauvais état, distribuées dans les marchés où les informations sur les prix peuvent ne pas être immédiatement disponibles, ou gardées malgré l'incertitude des variations de prix saisonnières ou inter-annuelles. Les types de marché ne font pas seulement déplacer les céréales de la zone rurale aux zones urbaines, mais des zones excédentaires aux zones déficitaires les identités desquelles ne sont pas constantes.

Le commerce privé de céréales au Tchad se caractérise par une multitude de participants qui s'engagent dans un échange traditionnel (collecte, redistribution, "debulking", vente en détail) dans un climat de turbulence économique, environnementale et politique. En plus ces agents sont confrontés à de graves contraintes financières et physiques à cause des systèmes de crédit et de transport très peu développés. Tous ces facteurs contribuent à la situation de risque et d'incertitude dans laquelle opèrent les commerçants.

En ce qui concerne l'approvisionnement, la production céréalière peut beaucoup varier d'une année à une autre; la pluviométrie, les insectes et les maladies des plantes peuvent être des facteurs de variation. Les fluctuations de la production nationale et régionale provoquent des changements continuels dans les tendances commerciales et les opportunités. D'autres facteurs d'approvisionnement qui ont des effets sur la

commercialisation sont la faible productivité et les méthodes de culture traditionnelle utilisées dans la filière; le taux de commercialisation relativement faible; le fait qu'au Tchad les différentes céréales de base (mil perlé, riz, sorgho rouge et blanc, et herbéré) ne sont pas de bon substituts dans la production; et la distribution irrégulière de l'aide alimentaire.

La demande réelle des céréales vendues est également variable. D'une part, la demande augmente avec la croissance démographique et l'urbanisation. D'autre part, le paiement irrégulier des salaires des fonctionnaires, le retard dans l'achat et la baisse du prix de coton payé aux producteurs, ainsi qu'une baisse générale du pouvoir d'achat ont fait chuter la demande. Les arriérés de salaires et un manque général de liquidité ont obligé les commerçants à vendre de plus en plus à crédit.

La politique de l'Etat vis à vis de la filière et de la commercialisation céréalière est généralement qualifiée de libérale, mais il serait plus approprié de la qualifier de presque inexistante. Comme preuve, l'Etat a cessé toute tentative de fixation des prix ou d'intervention pour stabiliser les prix. L'institution para-étatique de vente des céréales, l'Office National des Céréales (ONC), a abandonné ses opérations commerciales après des années de pertes enregistrées sans réellement stabiliser ou tout au moins influencer les prix. Officiellement, il y a peu de restrictions sur les individus qui s'engagent dans la commercialisation des céréales. Cependant des barrières routières semi-officielles existent sur toutes les grandes routes à travers le pays. Les restrictions administratives régionales sur la libre circulation des céréales gênent également le commerce inter-régional. Les actions de l'Etat ne s'accordent que dans le domaine de l'information radio-diffusée sur le marché avec la politique de promotion du secteur privé du commerce céréalier.

L'environnement national tant économique que politique a des impacts significatifs sur les marchés céréaliers tchadiens. La crise économique rompt la demande de façon directe (par ses effets sur les revenus) et l'offre de façon indirecte. L'incapacité de l'Etat à entretenir les routes accroît les frais de transport et handicape le commerce pendant et après la saison pluvieuse. Les fonctionnaires et agents de sécurité, n'étant pas suffisamment et régulièrement payés, ont de plus en plus tendance à avoir recours aux barrières routières et aux taxes locales comme source de revenus de rechange. La faiblesse de l'autorité du gouvernement central, en partie due aux années de guerre civile, encourage les autorités locales dans leur imposition des restrictions "protectrices" sur le commerce et contribue ainsi à l'incapacité de l'Etat à mettre en pratique sa politique de commerce libéral. L'effet commun de ces conditions est la création des occasions de corruption et comportement déloyal.

III. REVISION DE LA LITTERATURE

Comme partie intégrante de l'Etude du marché du mil et du sorgho, nous avons procédé à une révision de la littérature rédigée à partir des précis de 40 documents importants qui constituent la base de notre connaissance sur la filière céréalière. Après la lecture de chaque document, nous avons attribué à chacun d'eux une série de mots-clés correspondant aux sujets et à la portée géographique du document. Ces mots-clés utilisés pour identifier chaque document par géographie et par sujet sont inclus dans la bibliographie qui suit le présent document. Une révision complète de littérature et des précis feront partie du rapport final en cours de préparation.

Au cours de l'étude nous avons réuni plus de 100 documents traitant en totalité ou en grande partie du commerce céréalier au Tchad. Ces rapports varient des analyses profondes et élargies de la filière aux rapports courts et spécialisés. Pris globalement, ces rapports donnent une idée relativement correcte du schéma du commerce céréalier au Tchad, malgré une tendance à renforcer plusieurs idées fausses -- à savoir que les agriculteurs sont constamment confrontés aux conditions défavorables du marché -- et à fournir une série de conjectures sur quelques paramètres de base du marché, la proportion des céréales commercialisées étant un exemple type.

A. Observations Communes et Conclusions de la Littérature

On note une cohérence dans les conclusions majeures et les recommandations de la plupart des études et des rapports sur la filière céréalière, sans doute empruntés des uns des autres. Il n'y a évidemment pas

d'accord complète entre les auteurs, mais les points suivants constituent ce que l'on peut considérer comme un consensus sur la filière et la commercialisation céréalière:

- Les données sont rares, surtout en matière de production, et ainsi, l'on doit faire preuve de réserve dans ses jugements. Les données sur les prix, bien que la collecte des prix du SIM ait beaucoup amélioré cette situation.
- Peu de recherches et de développement ont porté sur les produits agricoles traditionnels. Mais le potentiel existe pour l'expansion de la production, principalement à travers l'intensification.
- Les estimations de la consommation nationale sont brutes et basées sur de faibles données. La plupart des études utilisent les chiffres de consommation individuelle standards élaborés par le FAO en 1955. Presque aucun n'a considéré que les niveaux de consommation pouvaient varier considérablement avec la production.
- La politique du gouvernement en matière de commerce de céréales est libérale. L'ONC n'essaie pas d'intervenir pour stabiliser les prix (et la plupart des commentateurs soutiennent qu'il ne devrait pas le faire).
- Le rôle principal de l'ONC est de gérer les stocks alimentaires et de distribuer l'aide alimentaire.
- Le pays est généralement auto-suffisant en production céréalière pendant les années de pluviométrie normale ou suffisante.
- L'auto-suffisance alimentaire régionale est gênée par un système de transport déplorable et par les restrictions sur la commercialisation locale.
- Le commerce inter-régional est considéré comme un élément important pour la promotion de la sécurité alimentaire nationale.
- La principale contrainte à l'expansion et à l'amélioration du commerce de céréales semble être les hauts risques liés à un tel commerce.
- Le système de transport est dans un état terrible qui débouche sur des coûts élevés et donc de grandes marges entre les marchés.
- Les problèmes des barrières routières illégales et les restrictions administratives sur le commerce sont reconnus depuis longtemps et des recommandations pour leur suppression existent partout.
- Le commerce inter-régional inadéquat conduit à de graves fluctuations de prix.
- Le stockage saisonnier limité est un autre problème qui aboutit à de très grandes variations de prix. Souvent deux corollaires se présentent comme suit:
 - Les agriculteurs sont défavorisés par ce type de prix saisonnier au point qu'ils sont obligés de vendre à bas prix et de racheter à des prix plus élevés.
 - On dit que ce sont les commerçants qui ont les plus grandes capacités de stockage et, soit ils profitent du problème saisonnier, soit ils en sont la cause.
- Le manque de crédit est souvent considéré comme une contrainte à l'expansion du commerce et aux activités de stockage.
- Peu de commerçants sont réellement spécialisés dans le commerce de céréales. Pour la plupart d'entre eux, la diversification est une stratégie pour lutter contre le risque.

B. Recommandations Communes de la Littérature

Voici la liste des points sur lesquels les analystes reviennent constamment dans leurs recommandations:

- Améliorer la collecte des données sur la production, sur la commercialisation et sur les tendances de consommation.
- Améliorer la collecte des données sur les prix et sa diffusion.
- Augmenter la recherche sur les techniques de conditionnement des produits adaptés à l'environnement et aux conditions socio-économiques du Tchad.
- L'ONC devrait maintenir et gérer le stock national de sécurité alimentaire et se charger aussi de la distribution de l'aide alimentaire.
- L'ONC ne devrait pas tenter de contrôler ou stabiliser les prix, bien que certains analystes lui propose des activités commerciales limitées, souvent comme une présence compensatoire aux commerçants privés.
- Le système routier nationale a besoin d'être amélioré.
- Améliorer l'information sur les marchés pour contrebalancer la fuite des céréales hors de leurs zones de production quand les prix sont bas.
- Les restrictions à la circulation des céréales telles que les barrières routières et les restrictions locales devraient être abolies.
- Les procédures administratives pour l'établissement des entreprises de commerce et pour l'exportation ont besoin d'être simplifiées.
- Les systèmes de stockage communautaires qui protègent les agriculteurs des variations de prix négatives devraient être soutenus. (Il y a plusieurs dissidences sur ceci.)

C. Les Imperfections de la Littérature

Malgré la richesse des études et des rapports, les renseignements sur les aspects importants du système de commercialisation des céréales n'ont pas été recherchés et documentés systématiquement. Un autre problème concerne les faiblesses dans les études qui ont été entreprises. En général, la littérature actuelle a plusieurs imperfections:

- Peu de rapports se basent sur le travail de recherche sur le terrain. Au contraire, beaucoup de ce qui se passe pour analyse est spéculatif, hypothétique, ou se fonde sur une base d'observation étroite.
- Même dans le cas des recherches sur le terrain, elles semblent être traitée étroitement (géographiquement et thématiquement) et descriptive. Peu d'efforts systématiques ont été entrepris pour la collecte des données.
- La tendance naturelle des auteurs à s'engager dans la généralisation non soutenue est très poussée, surtout parmi les documents qui présentent un aperçu de la filière. Ceci est particulièrement vrai concernant le comportement et les motivations attribuées aux agriculteurs et aux commerçants.
- Etroitement liée à ceci est la tendance des auteurs à généraliser à partir de preuves très anecdotiques ou à s'engager dans des exercices spéculatifs. Trois exemples spécifiques sont: évaluer le surplus commercialisable à partir de la production et des estimations de consommations douteuses et ensuite utiliser ce tableau comme le taux "commercialisé"; généraliser les coûts de commercialisation basés sur des observations très localisées et très limitées; et accepter les rapports extrêmes des variations de prix saisonnières ou des décisions de prix des commerçants.

- Il y a beaucoup de redondances dans les diverses études, particulièrement dans celles qui s'efforcent de donner un aperçu du secteur agricole ou de la filière céréalière. Les études ont tendance à créer et puis renforcer une "sagesse conventionnelle".
- Les recherches ont tendance à être mal documentées et même les standards minimaux de référence ne sont pas souvent observés. Dans seulement quelques cas, les auteurs décrivent leur méthodologie ou expliquent les sources de leurs données.
- Intérieurement, les études et les rapports sont souvent de qualité très imparfaite, à la fois en termes de l'analyse et de la rédaction. Peu d'études font l'objet de revue critique pour être ensuite revues.
- L'accès aux documents est très difficile. Les rapports sont publiés ou disséminés avec une circulation limitée.
- Il est difficile d'acquérir des statistiques fiables. Seul dans le domaine des prix, les données sont fiables dû en grande partie à la mise en oeuvre du Système d'Information sur les Marchés (SIM) ces sept dernières années.

Des difficultés que rencontre quiconque examine le sous-secteur des céréalières, deux des plus grandes sont de découvrir l'existence des documents et d'y accéder. Les vrais bénéficiaires du grand nombre surprenant de bonnes recherches en train d'être menées au Tchad et ailleurs ne seront pas pleinement réalisés jusqu'à ce que de plus grands efforts ne soient entrepris pour rendre public et distribuer les rapports de recherche. Il faut compléter ceci par plus d'opportunités pour les chercheurs et les décideurs politiques de discuter et de critiquer ouvertement le travail, à la fois pour les recherches achevées et en cours.¹ Ceci demande des ressources qui ne sont pas disponibles dans les bureaux de l'état et qui sont souvent oubliées dans la conception des études. Ceci demande aussi que les organisations fassent tous les efforts pour considérer la plus grande dissémination des rapports, même quand le public ciblé initial est intérieur.

IV. LES QUESTIONS DE RECHERCHES PRINCIPALES

Au cours de sa recherche, l'équipe du MSMS a dressé une liste des questions de recherches à la fois générales et spécifiques que nous avons ensuite tenté d'examiner avec nos enquêtes et nos voyages de reconnaissance rapides. Beaucoup de ces questions ont émergé de notre revue de la littérature alors que d'autres ont été ajoutées progressivement lors de notre enquête sur le terrain. Encore d'autres sont issues de la série de tables rondes qui ont été tenues mensuellement pour disséminer les résultats des recherches. Ces questions ont servi à guider notre recherche en cours et à stimuler la discussion des questions de politique et d'intervention. Notre fichier de questions de recherche pertinentes à la politique a renfermé:

- Les agriculteurs rencontrent-ils des opportunités au marché compétitifs ou bien y-a-t-il de l'évidence du pouvoir de monopole aux mains des commerçants? Les agriculteurs ont-ils des informations appropriées sur les conditions au marché qui leur permettent de prendre des décisions raisonnables quand ils achètent ou vendent du mil?
- Les producteurs ont-ils tendance à vendre de grandes quantités à bas prix juste après les récoltes et ensuite à acheter le mil pendant la soudure? Quelles possibilités de stockage les agriculteurs ont-ils au niveau de la ferme ou du village et comment celles-ci affectent-elles leurs modes de commercialisation temporelle? Comment l'accès au crédit affecte-t-il le stockage à la ferme? Quelles alternatives aux banques des céréales peuvent mieux aider les agriculteurs à faire face aux variations saisonnières et inter-annuelles?

¹ Une des premières découvertes des recherches de MSMS était la réponse enthousiaste à nos tables rondes informels mensuels pendant lesquelles les résultats des recherches étaient présentés. Ces tables rondes attiraient jusqu'à cinquante participants d'aussi loin que Moundou. Les discussions étaient ouvertes et animées, contribuant ainsi au développement de la mise au point de nos recherches et de l'interprétation des résultats. On pourrait dire que les chercheurs et les autorités gouvernementales sont privés d'opportunités d'échanger des idées dans un forum ouvert et franc.

- Comment 'es groupements agriculteurs et les banques des céréales affectent-ils les agriculteurs, leur production, commercialisation, et les modes de stockage? Ces interventions sont-elles économiquement et politiquement soutenables et augmentent-elles la sécurité alimentaire?
- Quelles sont les contraintes administratives sur le commerce intérieur? Quelle est l'ampleur des taxes locales ou des interdictions sur le transport du mil? Quels sont les effets de telles politiques sur les prix? Comment peut-on convaincre les officiels ou les amener à retirer de telles contraintes?
- Quelle est la fréquence des barrières routières illégales? Quels sont leurs effets sur les coûts de transport et de commerce? Que peut-on faire pour les éliminer?
- La structure du marché est-elle favorable à l'efficacité économique? Quelle est la compétitivité du marché aux différents niveaux? Les commerçants sont-ils en concurrence ou en collusion?
- Jusqu'à quel point les marges spatiales de commercialisation sont-elles près des coûts de transport et de commercialisation? Là où les marges dépassent les taux de rendement normaux, quelle en est la cause? Quel rôle le risque joue-t-il dans la détermination des marges? Sur quels axes de commercialisation les mauvaises conditions des routes ont-elles le plus grand impact?
- Jusqu'à quel point les marges temporelles de commercialisation sont-ils près des coûts de stockage et de commercialisation? Comment la disponibilité du stockage local affecte-t-elle les marges temporelles? Là où les marges dépassent les taux de rendement normaux, quel en est la cause?
- Quelles institutions peuvent-elles aider les commerçants à étendre et améliorer leurs opérations? Le manque de crédit est-elle une contrainte? L'établissement de coopératives de commerçants améliorerait-il le commerce ou conduirait-il à l'augmentation de la collusion?
- Quel impact l'ONG a-t-il actuellement sur les marchés céréaliers, le stockage, et la sécurité alimentaire? L'ONG a-t-il la capacité institutionnelle de jouer un rôle efficace dans les marchés céréaliers? Y-a-t-il des niches que l'ONG peut remplir?
- Quel effet l'aide alimentaire a-t-elle sur les marchés céréaliers locaux et nationaux? L'apport de l'aide alimentaire fait-il chuter les prix locaux et décourage ainsi la hausse de la production et du commerce des céréales?
- Avec quel efficacité l'information est-elle diffusée à travers le système de commercialisation? Quel est l'impact du programme d'information du marché du SIM sur les agriculteurs et les commerçants?
- Y-a-t-il un conflit entre la sécurité alimentaire nationale et régionale? Les restrictions sur la circulation des céréales améliorent-elles la sécurité alimentaire locale en encourageant l'établissement des stocks locaux? Ou bien interrompent-elles les flux et découragent la production dans les régions de surplus potentielles, en limitant l'intégration du marché et la convergence des prix, et crée des opportunités pour certains des commerçants de gagner des profits au-dessus des taux normaux?
- Quel effet aura la dévaluation du franc CFA sur les marchés céréaliers au Tchad? Avec quelle rapidité les commerçants répondent-ils aux nouveaux prix relatifs? Comment la dévaluation affectera-t-elle les tendances de production et de commercialisation?

V. LA MÉTHODOLOGIE

L'approche conceptuelle pour l'étude est le cadre de "commodité" du sous-secteur avec un accent sur les activités post-récoltes et la prise de décision. La méthodologie a été l'utilisation étendue de la reconnaissance rapide (RR) combinée avec des enquêtes de marché et de ménage pour collecter des données et des informations qualitatives sur la commercialisation des céréales, avec une attention particulière sur plusieurs régions clés où des points de marchés ont été étudiés plus intensivement.

Le MSMS a été conçu pour s'étendre de la ferme aux marchés de collectes, aux marchés des consommateurs, et aux marchés d'exportation. La dimension géographique (bien qu'en aucune façon compréhensive) a largement couvert les zones d'excédent et de déficit à la fois dans les régions Sahéliennes et Soudaniennes du Tchad. Nous avons collecté des données chez les producteurs, les commerçants et les transporteurs. L'utilisation de la reconnaissance rapide pour la collecte des informations sur les marchés nous a permis de couvrir plus largement (géographiquement et autrement) le système de commercialisation et de demander directement aux agents des marchés et autorités locales quels potentiels et quelles contraintes ils perçoivent.

Le MSMS a employé quatre méthodes pour faire la recherche sur la commercialisation du mil et du sorgho au Tchad:

1. Revue de la littérature,
2. Analyses statistique des données des prix et de la production,
3. Voyages de reconnaissance rapides, et,
4. Questionnaires administrés par des enquêteurs sur le terrain.

Les chercheurs du MSMS ont passé environ 20 jours par personne chaque mois à visiter des marchés céréaliers à travers le Tchad, couvrant 11 préfectures. Au cours de ces missions les chercheurs ont rassemblé des informations sur la façon dont fonctionnent les systèmes de commercialisation, menant des enquêtes sur des problèmes spécifiques, tels que comment l'aide alimentaire, les activités de l'ONC, les interventions des projets, et les mesures de réglementation affectent ces systèmes. Ces renseignements ont été organisés en rapports appelés PICORS (Plan d'Information de Commercialisation Régionale) pour faciliter l'analyse.

Au cours de l'étude nous avons embauché et formé onze enquêteurs pour suivre l'activité de la commercialisation et pour administrer des enquêtes formelles. Trois enquêteurs ont suivi l'entrée des flux céréaliers dans N'Djaména. Les sept autres enquêteurs ont travaillé dans huit préfectures, couvrant les marchés céréaliers principaux et administrant des questionnaires aux producteurs, aux commerçants, et aux transporteurs des céréales. Les marchés principaux et secondaires couverts par les enquêteurs sur le terrain ont été:

Mayo-Kémbi:	Pala, Bissimafou, Fianga, Pont Carol, Léré, Moursalé
Logone Occidental:	Moundou, Bénoye, Doher, Bébalem
Logone Oriental:	Doba, Bébidja, Goré Nord, Bodo, Béti, Bédjal
Moyen-Charri:	Sarh, Bedigri, Nganguara, Sonasut, Goundi, Danamadji, Goro
Salamat:	Am-Timan, Am-Djalate, Aboudeia, Amhibilé, Mirere, Haraze-Manguéigne
Ouaddai et Biltine:	Abéché, Biltine, Birtawil, Moura, Marchout, Am-Zoer, Arada
Chari-Baguirmi:	N'Djaména, Mandalia, Dourbali, Bokoro, Massaguet, Bouso

Chaque enquêteur a été responsable pour la visite de trois à six marchés par semaine dans leurs régions respectives pour se familiariser avec ces marchés et pour mener des interviews avec divers opérateurs économiques. Les questionnaires ont compris:

- *Enquête Condition de Marché:* Les enquêteurs ont compté et enregistré le nombre des sacs de céréales arrivant et partant du marché pour aider le MSMS à commencer à comprendre la direction et les volumes des flux céréaliers. Ils ont aussi collecté des données sur le nombre des agents de marché les prix, et d'autres conditions de marché.
- *Compte d'Exploitation d'un Commerce Donné:* Des études des cas de plus de 250 commerçants ont fourni des informations pour l'analyse des coûts de commercialisation et des marges de commercialisation.
- *Composante Commerçant et Composante Transporteur:* En utilisant des questionnaires séparés conçus pour les commerçants et les transporteurs, les enquêteurs ont collecté des données à être utilisées pour évaluer la structure du marché et la conduite, pour déterminer les marges et les coûts, et pour identifier les contraintes.
- *Enquête Producteur:* Un questionnaire séparé pour les producteurs de céréales a été conçu pour collecter des informations sur le comportement de commercialisation des agriculteurs.

- *Guide de Recherche Routière*: Les enquêteurs ont utilisé le transport public pour rejoindre les marchés hebdomadaires, montant dans les camions à côté des commerçants céréaliers. Les enquêteurs ont enregistré leurs observations concernant l'état des routes, les barrières, et les divers droits et taxes que les transporteurs doivent payer.
- *Enquêtes Circuits des Céréales à N'Djaména*: Le MSMS a employé un enquêteur à chacune des trois entrées principales de la ville pour compter le nombre de sacs de céréales qui passent à ces endroits et pour enregistrer leurs provenance.

De plus, plusieurs autres enquêtes ont été menées à l'aide des questionnaires sur les sujets du stockage, du crédit, de la transformation des produits, et des effets de la dévaluation.

Bibliographie: Commercialisation du Mil et du Sorgho au Tchad

A chaque document est attribué une série de mots-clés correspondants aux sujets et à la portée géographique du document. Ces mots-clés sont utilisés pour identifier chaque document par géographie et par sujet. Une révision complète de littérature et des précis font partie du rapport final.

Documents sur le Tchad:

Abdelwahid Mohamed Yacoub & Nadjudjim Laoubara. "Agricultural Marketing Study Conducted in the N'djamena Area". USAID/CHAD. N'Djaména. July 1939.

Mots-cléfs: Pays: Tchad/Local Sujet: Commercialisation

Adoum, Carol M. "Addressing the Constraints of Chadian Women: AID Program Strategy and Management Plan". USAID/Chad. Washington, D.C. May 1991.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Social, Women, Commercialisation

Arditi, Claude. "Economie et Politiques Céréalières dans la Zone Sahélienne; L'exemple du Tchad."

AMIRA. Paris. Août 1991. 65 pp.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Politique

Arditi, Claude. "Peut-on Evaluer les Effets de l'Aide Alimentaire? Quelques Reflexions à Partir d'une Etude de Cas: l'Aide en Céréales Cctroyée par la CEE à l'ONC (Tchad) en 1985". CIRAD.

Monpellier. 1989. pp. 459-469.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Sécurité Alimentaire, ONC

Arditi C. & C.P. Hankey. "Evaluation Socio-Economique et Financière de l'Office National des Céréales - Tchad. Rapport Definitif: Tome I & II". Commission des Communautés Européennes
Directorat-General de Developpement (BERL 6/107). Bruxelles. Juillet 1991. 131 pp.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Céréale, Commercialisation, ONC

Asseginou, Simon. "Essais Multilocaux Campagne Agricole 1990/1991 (Resultats, Analyses et Commentaires)" Projet PNUD/FAO. N'Djaména. Juillet 1991. 36 pp.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Agriculture, Production

Berg, Elliot & Lawrence Kent. "The Economics of Cereal Banks in the Sahel". USAID/DAI. Bethesda Maryland, March 1991. 150 pp.

Mots-cléfs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Céréales, Commercialisation, Stockage

Bonfiglioli, Angelo Maliki. "L'Agro-Pastoralisme au Tchad Comme Stratégie de Survie". Banque Mondiale. Les Dimensions Sociales de l'Ajustement en Afrique Subsaharienne: Document de Travail No. 11. Washington, D.C. 1992.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Subject: Agriculture

Bonfiglioli, Angelo Maliki. "Organisation Paysannes et Banques Céréalières au Sahel: Notes pour un Programme de Sécurité Alimentaire". N'Djaména. 1988.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Stockage

Boubakari, Hamadou. "Etude des Filières: La Production Céréalière au Tchad". GDT/BIEP. Septembre 1992. 28 pp.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Production

CILSS. "Réflexions sur une Réorganisation du Marché Céréaliier du Tchad (RMCT)". Programme d'Appui Régional aux Organismes Céréaliiers, GTZ. Ouagadougou. Juin 1991. 18 pages.

Mots-cléfs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation, ONC

- CILSS. "Cereals Trade and Agricultural Policies in the Western Sub-Market: Régional Processes and the Prospects for Integration. Summary Report". Paris. Mai 1991.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Céréales, Commercialisation
- CILSS/Club de Sahel. "Marketing, Price Policy and Storage of Food Grains in the Sahel: A Survey". Center for Research on Economic Development. Ann Arbor, Michigan. 1977.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Céréales, Commercialisation, Politique, Stockage
- Caprio, Giovanni et al. "Overview Study of Chad Agricultural Export Products", Draft Final Report. Social Consultants International, Inc./USAID. N'Djaména. Février 1994.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation, Commerce Frontalier
- Cesario, Dario. "Etude sur la Commercialisation de Produits Agricoles dans le Nord-Guéra (Sous-Préfectures de Mongo et Biltine). Tchad." Projet AICF/USAID. N'Djaména. 1991.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Commercialisation, Empirique
- Cook, Andrew D. et al. "Trader Finance in Chad and Niger: Case Studies for Agricultural and Pastoral Products". Ohio State University. Aout 1990.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Commercialisation, Finance
- Cook, Andy. "Lake Chad Agricultural Development and Farmer training Project. Phase II Agricultural marketing in the project zone: inputs and produce." USAID/Chad. N'Djaména. August 1992. 172 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Agriculture, Commercialisation, Project
- DAI. "Republic of Chad: Private Transport Industry Report". USAID/DAI. Bethesda, MD. September 1993.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Transportation
- Dama. "Rapport d'Etude du Milieu: Koussoubara". Juin, 1987. 10 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Agriculture
- Détard, Jean Fabrice. "Le Marché du Transport des Céréales au Tchad et ses Imperfections". Association Française des Volontaires du Progrès. Paris. Septembre 1992. 46 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Céréales, Commercialisation, Transport
- FAO. "Assistance pour L'Elaboration d'un Programme National de Sécurité Alimentaire: Première Phase: Evaluation du Niveau Actuel de Sécurité Alimentaire. Problèmes à Resoudre". Rome. April 1990.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Sécurité Alimentaire
- Finan, Timothy, et al. "A Socio-Economic Study of Agricultural Village in Guéra and Batha regions, Chad". IFAD. May 24, 1991. 56 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Agriculture, Empirique
- GDT/BIEP. "Unofficial Statistical Analysis of Prices & Production". N'Djaména. Février 1993. 45 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation
- GDT/BIEP. "Plan Provisoire, La Problématique Sectorielle". N'Djaména. Novembre 1992. 31 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales
- GDT/BIEP. "Filières Céréales au Tchad. Plan Provisoire de l'Aspect Transformation". N'Djaména. 1992. 53 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation
- GDT/BIEP. "Commercialisation des Céréales". N'Djaména. 1992. 33 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation

- GDT/BIEP. "Evaluation Rapide de la Sécurité Alimentaire au Tchad: Rapport Provisoire". N'Djaména. Septembre 1991.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Sécurité Alimentaire
- GDT/BIEP. "Programme National Complet de Sécurité Alimentaire au Tchad (Phase II): Enquête Rapide de la Préfecture du Batha". (Le rapport avec le meme titre et date pour: Biltine, Lac Tchad, et Ouaddai.) N'Djaména. 1991.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Sécurité Alimentaire
- GDT/BIEP. "Etude sur la Formation des Prix de Céréales". Projet GCPS/CHD/018/NET. N'Djaména. Janvier 1990. 21 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation
- GDT/BIEP. "Rapport d'Enquête sur les Aspects Economiques du Stockage des Céréales au Tchad". N'Djaména. Octobre 1990.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Stockage
- GDT/BIEP. "Propositions pour Améliorer le Fonctionnement de la Filière Céréales". N'Djaména. Février 1988. 49 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation, Politique
- GDT/BIEP. "Rapport Final de la Table Ronde sur la Promotion des Banques Céréalières". 31 Mars au 4 Avril 1987. FAO. N'Djaména, 1987. 70 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Stockage
- GDT/BIEP. "Institutions & Organisations des Filières Céréalières. (Plan Provisoire)". N'Djaména. 28 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation, ONC
- GDT/BIEP. "Cadre Général Pour une Politique Céréalière". 23 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Politique
- GDT/MAE/BSA. "Projet R.S.A., Etude A, Rapport Final, Préfecture du Logone Occidental". N'Djaména. Avril 1991. 16 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Agriculatural, Production, Empirique
- GDT/MAE/DSA. "Enquête: Typologie des Marchés (Période du 1er Août au 31 Octobre 1990)". SIM. N'Djaména. 1990.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréale, Commercialisation
- GDT/MAE & MPC. "Consultation Sectorielle sur le Développement Rural, La Sécurité Alimentaire, et les Ressources Hydraulique". 4 Volumes. N'Djaména. Décembre 1993.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Sécurité Alimentaire, Politique
- GDT/MAE & MPC. "Séminaire National de Préparation: De la Consultation Sectorielle sur le Développement Rural, La Sécurité Alimentaire, et les Ressources Hydraulique". N'Djaména. Juin 1993.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Sécurité Alimentaire, Politique
- GDT/MAE & MSP. "Conférence Internationale sur la Nutrition: Rapport National". Janvier 1992. 38 pp. & annex.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Nutrition
- GDT/ONDR. "Rapport de situation et d'action crédit vivrier opération PAZS et PISB". N'Djaména. Décembre 1992. 46 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Agriculture, Crédit

- GDT/ONDR. "Les Exploitations Agricoles de la Zone Soudanienne. Synthèse et Préparation d'une Typologie Résultats de l'Enquête Soudure". N'Djaména. Juin 1992. 35 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Agriculture, Production, Empirique
- GDT/ONDR/DSN. "Note Interne: Vivrier/Coton: Opposition ou Symbiose". ND.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Céréales, Production
- Ghipki, P. et D. Harré. "Les Systemes de Commercialisation des Céréales: "Mission d'étude sur les Marchés Céréalières au Tchad". SOLAGRAL. 1988.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation
- Gonsallo, Germain. "Echanges régionaux, commerce frontalier & sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest: Rapport d'enquêtes sur les marchés frontaliers: Les échanges Nord Cameroun - Tchad: Zone de Yagoua - Kousséri". INRA/UNB-IRAM. Montpellier. Mai 1989. 47 pp & annexe.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Sécurité Alimentaire, Commercialisation, Commerce Frontalier
- Graetz, H. et R. Maxon. "Grain Marketing in Chad". Multinational Agribusiness Systems, Inc. Washington. July 1977.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation
- Grasberg, Eugene. et Dr. Adly Hassanein. "An Analysis of the Grain Marketing System in Tchad". USAID. DAI. Washington, D.C. February 1988.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation
- Harré, Dominique; John Igué; & Claude Arditi. "Les Echanges Marchands entre le Tchad, le Nord Nigeria et le Nord Cameroun". INRA. Montpellier. 1990.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Sécurité Alimentaire, Commercialisation, Commerce Frontalier
- Harre, Dominique et Igue, John O. "La Dynamique des Echanges Agricoles dans l'Espace Tchad, Nord Cameroun, Nord Nigéria". Paris: IRAM. 1989.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Commercialisation
- Hennion, Max. "Rapport final Incidence des coûts de transport sur les prix à la consommation à N'djaména". ACT Consultants. Paris. Octobre 1992. 94 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Transport
- Kagbo, Robert et al. "Chad: Agriculture Sector Review". Experience INC. June 1991.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Agriculture, Macro
- Kent, Lawrence. "A Costly Way to Sidestep Private Traders" in Developing Alternatives, vol 2, issue 2. Spring/Summer 1992.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Céréales, Stockage
- Kent, Lawrence. "Farmers' Marketing Cooperatives and the Commercialization of Cheddra Produce". Care International, Chad. N'Djaména. December 1988. 23 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Céréales, Commercialisation
- Kent, Lawrence. "Update of the December 1988 Report on Farmers' Marketing Cooperatives and the Commercialisation of Cheddra Produce". Care International, Chad. N'Djaména. Février 1989. 7 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/local Sujet: Céréales, Commercialisation
- Kent, Lawrence. "Millet prices, Grain storage, and Cereal Banks in the Cheddra Region". Care International, Chad. N'Djaména. March 1989. 13 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Céréales, Commercialisation

- Kent, Lawrence. "Grain Storage in the Kim, Marba, and Gabri Areas of the Mayo-Kebbi. A Rapid Rural Appraisal Report". Care International, Chad. N'Djaména. May 1989. 10 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Céréales, Stockage
- Kerros, T. de. "Etude pour la Définition et l'Elaboration d'une Politique Céréalière au Tchad: Rôle de l'ONC". FAO - Projet GCPS/CHD/018/NET. N'Djaména. October 1986. 77 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Politique, ONC
- Kissima, Tandia Demba. "La Politique Céréalière au Tchad". FAO. N'Djaména. Juillet, 1987.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Politique
- Kleih, U. "Monographie Sectorielle: Technologie". GDT/BIEP: Programme Nationale de Sécurité Alimentaire Phase II. N'Djaména. July 1990. 19 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Agriculture, Transformation
- Kruse, Gregory B., Ellen Patterson Brown, & John Warren Smith. "Study of Women in Agricultural Marketing: Chad". USAID/DAI. Bethesda, MD. February 1994.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation, Femmes
- Leroy, Michel. "Rapport de mission au Tchad et en RCA pour l'étude de la production et de la commercialisation des céréales dans trois pays d'Afrique centrale". 16 juin 1973. 24 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Régional Sujet: Céréales, Commercialisation, Production
- Louis Berger Int'l. "Evaluation of the high impact agricultural marketing and production project". USAID. N'Djaména. May 1989. 112 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation, Projet
- Lifanda, Kate N. "Consultation sur l'Information Nutritionnelle au Tchad: Octobre-Novembre 1989". GDT/CNNTA/Min. de la Santé, FAO. Décembre 1989. 84 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Nutrition
- May, Charles Alan. "Market Information System (SIM) in Chad: Issues and Proposals". FEWS Working Paper 2.4. USAID/N'Djaména. Mai 1991.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation, ONC
- Mock, Christopher. "Agricultural Marketing in Chad: Preliminary Project Identification Assessment". Abt Associates/AMIS. Aout 1989.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation, Projet
- Neils, Kenneth E. et al. "National Food Security Stock Policies and Procedures in Sub-Saharan Africa". Three Volumes (Literature Review and Inventory, Case Studies, Recommendation). Kansas State University. Manhattan. 1992.
Mots-clefs: Pays: Chad/Afrique Sujet: Sécurité Alimentaire, Stockage, ONC
- Ngatougo, Talla Hell. "Le Commerce Privé des Céréales Locales". GDT/BIEP: Programme Nationale de Sécurité Alimentaire Phase II. N'Djaména. July 1990. 32 pp.
Mots-clefs: Pays: Chad Sujet: Céréales, Commercialisation
- Ngoidi, Masra Tamtangar. "Etude des Filières Céréales au Tchad, Volet: Transport (Rapport Provisoire)". GDT/BIEP. N'Djaména, 1992. 32 pp.
Mots-clefs: Pays: Chad Sujet: Céréales, Commercialisation, transport
- Ouedraogo, Ismael & Carol Adoum, "Agricultural Marketing and Food Security: Recommendations for Chad's Round Table on Rural Development and Food Security". Abt Associates. Novembre 1992. 52 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Sécurité Alimentaire, Commercialisation

- Padacke, Fauba; Cathy A. Hamlett & John W. Malone. "Implications of cotton supply response in Chad for pricing policies". College of Agriculture. The Pennsylvania State University. June 1992. 42 p
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Agriculture
- Raymond, G; Y Tchilgue, & K Beliazi. "Enquête Suivi-Evaluation 1989/1990: 30 Villages, Zone Soudanienne". GDT/ONDR, Sous Direction Soudanienne. Septembre 1990.
Mots-clefs: Pays: Tchad/Local Sujet: Agriculture, production, Empirique
- The Service Group. "Legal and Regulatory Aspects of Export of Agropastoral Products: Republic of Chad". SCI, Inc./USAID. Arlington, VA. January 1994.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation, Politique
- Thorigne, J. H. "L'organisation et le fonctionnement de l'office national des céréales". FAO. Avril 1978.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation, ONC
- UNDP. "Poverty Alleviation: A Necessary Means to Growth in Chad. Country Assessment and Politique Issues". Preliminary Draft. August 1989.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Macro
- USAID. "Agricultural Marketing and Technology Transfer. Project Identification Document". N'Djaména. 1990
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commercialisation, project
- USAID. "ATPRP Project Paper". Prepared by DAI. Washington, D.C. 1992. 85 pp. plus annexes.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Macro, Commercialisation, Projet
- USAID. "Country Program Strategy Update: 1992-1996". N'Djaména. 1992.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Macro
- Ulsaker, Norman. "An Assessment of Agricultural Marketing in Chad". Abt Associates. Mai 1989.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation
- Valère-Gille, Francis. "Rapport de Mission sur la Création d'un Stock de Sécurité Alimentaire au Tchad". PAM. Mai 1990. 50 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Sécurité Alimentaire, Stockage, ONC
- Yerolbé, D. L. "An Agricultural Marketing Survey in the Cities of Léré, Fianga, and Bongor". Janvier 1989. 15 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation, Céréales
- Yumiseva, Hilda. "Chad: Agricultural Marketing Policies". Abt Associates Inc. Bethesda. Mai 1990. 64 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Commercialisation, Politique
- Whitlock, Reid & Richard Crayne. "An Institutional and Financial Analysis of the National Cereals Office". USAID/CHAD. N'Djaména. April 1, 1992. 68 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Céréales, Commerce, ONC
- World Bank (BIRD). "Projet de Réhabilitation du Secteur Agricole. Etude sur l'Expansion et la Diversification de la Production Agricole". Association momentanée: AGRER-EDPA-SCET-AGRI-CIRA.D. N'Djaména. Février 1988. 267 pp.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Agriculture, macro
- World Bank. "Chad: Economic Situation and Priorities". Washington, D.C. October 1987.
Mots-clefs: Pays: Tchad Sujet: Macro

Documents sur la Méthodologie Générale et Régionale:

- Berg, Elliot. "African Adjustment Programs False Attacks and True Dilemmas" (draft). DAI. Washington, D.C. March, 1991. 20 pp.
Mots-clefs: Pays: Afrique Sujet: Macro Politique, Reforme
- Berg, Elliot & Phillip Berlin. "Exchange Rate Issues in the Franc Zone. Background Note Prepared for Seminar on the CFA franc--U.S. Agency for International Development". DAI. Bethesda. Janvier 22, 1993. 22 pp.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Macro Politique, Reforme
- CILSS/Club du Sahel. "Espaces Céréaliers Régionaux en Afrique de l'Ouest: Recueil d'études sur les agricultures sahéniennes, le commerce régional et les marchés mondiaux". Paris. Avril 1989.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Commercialisation
- D'Agostino, Victoire. "Cereals Market Liberalization in Mali: Lessons and Prospects". Agricultural Economics Staff Paper no. 89-111. November 1989.
Mots-clefs: Pays: Autre Sujet: Céréales, Commercialisation
- D'Agostino, Victoire, Josué Dioné, & John Staat. z"An Analysis of Smallholders' Production and Marketing Patterns for Coarse Grains in Southern Mali, 1985-88". DESA/MSU Working Paper no. 90-02. Bamako. July 1990.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Céréales, Commercialisation
- D'Agostino, Victoire & John Staat. z"Food Security and Economic Growth in the Sahel: Summary of the September 1989 Sahel Cereals Workshop". CILSS. October 1989.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Sécurité Alimentaire
- Delgado, Christopher. "Cereals Protection within the Broader Regional Context of Agricultural Trade Problems Affecting the Sahel". CILSS. October 1989.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Céréales, Politique
- Delgado, Christopher. "Cereals Protection and Agricultural Development Strategy in the Sahel" in Food Policy. April 1991.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Céréales, Politique
- Dembélé, Niama Nango & John Staat. z"Impact of Regional Cereals Trade on Food Security in West Africa". CILSS. September 1989.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Céréales, Commercialisation, Sécurité Alimentaire
- Dioné, Josué. "Food Security Policy Reform in Mali and the Sahel". Paper prepared for International Economic Association. August 1989.
Mots-clefs: Pays: Autre Sujet: Sécurité Alimentaire
- Dioné, Josué. "The Commercial Behavior of Farmers and Regional Cereal Trade in West Africa". CILSS. October 1989.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Céréales, Commercialisation
- Dioné, Josué. "Policy Dialogue, Market Reform, and Food Security in Mali and the Sahel". Michigan State University. October 1989.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Sécurité Alimentaire, Politique
- Dioné, Josué. "Food Security in the Sahel: Review of Existing Studies and Agenda for Future Research". PRISAS/INSAH/MSU. Research Document No. 90-02. October 1990.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Sécurité Alimentaire

- Dreze, Jean & Amartya Sen. Hunger and Public Action. Clarendon Press, Oxford. 1989.
Mots-clefs: Pays: Général Sujet: Sécurité Alimentaire
- Dreze, Jean & Amartya Sen, eds. The Political Economy of Hunger. Clarendon Press. Oxford. 1990.
Mots-clefs: Pays: Général Sujet: Sécurité Alimentaire
- Gergely, Nicolas et al. "Evaluation des banoues céréalières au Sahel: Rapport de synthèse". FAO. Rome. 1990. CF B 1918.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Stockage
- Holtzman, John. "Rapid Reconnaissance Guidelines for Agricultural Marketing and Food System Research in Developing Countries". Michigan State University. East Lansing, Michigan. 1986. 77 pp.
Mots-clefs: Pays: Général Sujet: Agriculture, Politique
- Murphy, Josette; Dennis J. Casley, & John J. Curry. "Farmers' Estimations as a Source of Production Data. Methodological Guidelines for Cereals in Africa." World Bank, Technical Paper Number 132: Africa Technical Department Series. Washington, D.C. Feb. 1991. 71 pp.
Mots-clefs: Pays: Général Sujet: Méthodologie
- Sahn, David & Christopher Delgado. "The Nature and Implications for Market Interventions of Seasonal Food Price Variability" in Seasonal Variability in Third World Agriculture: The consequences for Food Security, David Sahn, ed. Johns Hopkins University Press. Baltimore. 1991
Mots-clefs: Pays: Général Sujet: Agriculture, Politique
- Sherman, Jacqueline R; Kenneth H. Shapiro, Elon Gilbert. "The Dynamics of Grain Marketing in Burkina Faso, Volume I: An Economic Analysis of Grain Marketing". CRED. Ann Arbor, Michigan. 1987. 535 pp. (Volume II: Regional Reports; Volume III & IV: Research Reports.)
Mots-clefs: Pays: Autre Sujet: Céréales, Commercialisation
- Steffen, Philip & Niama Nango Dembélé. "Impact of the Regulatory Environment on Malian Grain Markets: Some Behavioral Consequences for Traders and Transporters". CESA/MSU Working Paper no. 90-04. Bamako. October 1990.
Mots-clefs: Pays: Autre Sujet: Céréales, Commercialisation
- Tefft, James, Michael Weber, & John Staat. "Research Methods in the MSU Food Security in Africa Project: Conceptualizing and Implementing Policy Relevant Studies". Working Paper No.38. East Lansing. 1990.
Mots-clefs: Pays: Général Sujet: Méthodologie
- USAID. "A Strategic Framework for Promoting Agricultural Marketing and Agribusiness Development in Sub-Saharan Africa". USAID. Washington, D.C. January 1991. 99 pp.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Commercialisation
- Weber, Michael et al. "Informing Food Security Decisions in Africa: Analysis and Policy Dialogue", in American Journal of Agricultural Economics, Vol. 70, No.5. Décembre 1988.
Mots-clefs: Pays: Régional Sujet: Sécurité Alimentaire

MSMS

Etude de la Commercialisation du Mil et du Sorgho

CRED

Centre de Recherche sur le Développement Economique, Université de Michigan
et

DAI

Development Alternatives, Inc.

LES VENTES DE CEREALES PAR LES AGRICULTEURS AU TCHAD: UNE INVESTIGATION EMPIRIQUE

**Document de Discussion à la Conférence Nationale sur les Céréales au Tchad
Organisée par le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement
(du 16 au 17 Juin 1994)
N'Djaména, Tchad**

**Projet Commercialisation des Produits Agricoles et Transfert de
Technologies (AMTT/USAID)**

Bâtiment Coton Tchad
B P 1178 Tel: 51 20 56 ou 51 20 57
N'Djaména Tchad

LES VENTES DE CEREALES PAR LES AGRICULTEURS AU TCHAD: UNE INVESTIGATION EMPIRIQUE¹

OBJECTIFS DE L'ETUDE

Le présent document traite de la production et de la commercialisation de céréales au niveau ménage au Tchad. Il utilise les données collectées par l'équipe de l'Etude sur la Commercialisation du Mil et du Sorgho (MSMS) de manière rétrospective sur deux années. L'étude décrit les habitudes des agriculteurs vis-à-vis des ventes et des achats de céréales pendant les campagnes agricoles 1991/92 et 1992/93. L'objectif est de décrire les habitudes des agriculteurs vis-à-vis du marché céréalier en général, et de vérifier plusieurs hypothèses: l'hypothèse des ventes abusives de céréales juste après la récolte et le rachat des céréales à un prix élevé pendant la période de soudure; l'hypothèse de la non compétitivité du marché céréalier et de la connaissance limitée des conditions du marché par les agriculteurs. L'étude tente de répondre aux questions suivantes:

- Y a-t-il de surplus de céréales commercialisées ou de surplus commercialisable au niveau ménage?
- Pendant quelle période de l'année les agriculteurs vendent ou achètent-ils de céréales?
- Quelle proportion de production annuelle de céréales les agriculteurs vendent-ils?
- Les agriculteurs vendent et achètent-ils de céréales à la fois au courant d'une même année?
- Les agriculteurs sont-ils réellement exploités par les commerçants privés monopsonnistiques ou monopolistiques?
- Les agriculteurs ne réagissent-ils pas aux conditions du marché céréalier?
- Les agriculteurs sont-ils ignorants des conditions des marchés céréaliers?

METHODOLOGIE DE L'ENQUETE

Au total 311 agriculteurs ont été interviewés dans 14 villages différents à travers différentes régions du Tchad. L'ENQUETE a couvert 14 villages choisis dans 7 différentes préfectures, c'est-à-dire dans 50% des préfectures du Tchad. La majorité de ces préfectures sont des centres de production tels que le Salamat et le Chari-Baguirmi dans la zone sahélienne, le Logone Oriental, le Moyen Chari et le Mayo-Kebbi dans la zone soudanienne, surtout pendant les deux campagnes 1991/92 et 1992/93. Ces deux années ont en général été des années de bonne production excepte dans les deux Logones.

¹ Ce document est le résumé d'un plus long chapitre du même titre, entrain d'être produit comme partie de l'Etude sur la Commercialisation du Mil et du Sorgho (MSMS) du projet AMTT.

Parmi les 14 villages enquêtés, sept ont été choisis dans la zone soudanienne et les sept autres dans la zone Sahélienne.

L'ENQUETE a couvert 19 ethnies au Tchad. La majorité des agriculteurs interviewés sont arabes (24%) et Ngambaye (21%). Les Moussey, les Moundang, les Baguirmi et les Sara sont aussi en nombre important: 8,4%, 7,7%, 7,1% et 6,8% respectivement. Le reste (25%) est partagé entre 13 autres ethnies différentes, en majorité les Maba (5,5%) et les Bornou (5,2%).

Le questionnaire/producteur est un document de cinq pages, divisé en quatre parties, et comportant des questions rétrospectivement formées. La première partie du questionnaire est l'entête qui décrit la date et le lieu de L'ENQUETE, le statut familial, l'âge et l'ethnie du répondant, et la taille de la famille. La deuxième partie concerne les quantités des différentes céréales produites, vendues, données ou échangées contre le travail en 1992-93; les quantités d'autres produits agricoles dont la culture est pratiquée pendant la même année ont aussi été enregistrées. La troisième partie porte aussi sur les quantités de différentes céréales produites, vendues, données ou échangées contre le travail pour la campagne 1991-92. La dernière partie concerne la connaissance de prix dans les marchés-locaux, régionaux et de N'Djaména.²

PRODUCTION ET TRANSACTIONS PAR LES AGRICULTEURS

La superficie moyenne cultivée pour les trois céréales par ménage est plus grande dans la zone sahélienne que dans la zone soudanienne. La quantité des trois céréales produite par ménage est aussi plus élevée dans la zone sahélienne que dans la zone soudanienne. La raison en est que l'agriculture est plus diversifiée dans la zone soudanienne; l'agriculteur partage sa main d'oeuvre entre la culture vivrière et la culture de rente telle que la culture cotonnière.

Superficies Cultivées

Les superficies cultivées en céréales rapportées par les agriculteurs nous sont utiles comme mesure de l'intensité de culture, mais ne sont probablement pas très fiables comme données statistiques.³ Dans les 14 villages enquêtés à travers les 7 préfectures du Tchad, la superficie totale cultivée en mil, sorgho et berbére était de 674,5 hectares par année. Ceci correspond à une superficie moyenne cultivée pour les trois types de céréales

² Le questionnaire d'enquête auprès des agriculteurs était établi et testé en Mars 1993 et les enquêtes ont été menées à partir de Mai jusqu'en Août.

³ D'abord les superficies ont été estimées par les agriculteurs; les superficies estimées ont été enregistrées en différentes unités; et les différentes unités ont été converties en hectare utilisant un facteur de conversion qui est aussi estimé par les agriculteurs. Quelquefois, le facteur de conversion est donné par les agents de l'Office National du Développement Rural (ONDR).

aux environs de 2,4 hectares par ménage par année. Les 674,5 hectares cultivés en céréales par année dans les 309 ménages sont répartis comme suit:

- 268,7 hectares de mil pénicillaire, soit 39,8% de la superficie totale cultivée en céréales;
- 233,8 hectares de sorgho, soit 34,7%;
- 171,8 hectares de berbéré, soit 25,5%.

Les données de la statistique agricole indiquent que, pour les deux années 1991/92 et 1992/93, les proportions de superficie cultivée en mil pénicillaire, en sorgho et en berbéré sont respectivement 46,7%, 42,3% et 11,0%.

La superficie moyenne cultivée en mil, sorgho et berbéré confondus par ménage varie d'une région à une autre. Elle est plus élevée dans la zone sahélienne que dans la zone soudanaïenne. Pour les deux années de meilleure production sur lesquelles l'enquête s'est portée, la superficie moyenne cultivée en les trois céréales confondues par ménage par année était de plus de 3 hectares en zone sahélienne alors qu'elle n'était que de 1,54 hectares par ménage en zone soudanaïenne. La raison en est peut-être que l'agriculture est plus diversifiée en zone soudanaïenne qu'en zone sahélienne; d'où les agriculteurs cultivent aussi d'autres produits agricoles tels que le coton.

La moyenne de la superficie cultivée par ménage varie aussi suivant le type de céréales indépendamment des régions. D'une manière générale, la superficie moyenne cultivée en sorgho par ménage est inférieure à celle cultivée en mil pénicillaire qui est elle aussi inférieure à la superficie moyenne cultivée en berbéré par ménage.

La superficie moyenne cultivée pour les trois céréales par ménage varie positivement avec le nombre des membres actifs dans le ménage. Pendant les deux années, la superficie moyenne cultivée en ces trois céréales varie entre un minimum de 1,91 hectares pour les ménages de 1 ou 2 membres actifs et un maximum de 3,06 hectares pour les ménages de plus de 4 membres actifs.

Quantité Produite et Rendement par Hectare

Pour le mil, le sorgho et le berbéré confondus, les 309 ménages interviewés produisent environ 3311,5 sacs de 100 kg de céréales par année (Tableau 1). Cette production correspond à une moyenne de 10,7 sacs de céréales récoltées par ménage, soit une production par personne de 157 kg de céréales compte tenu de la moyenne de 7 personnes par famille. Les 3311,5 sacs de la production annuelle de céréales dans les 309 ménages sont répartis entre les trois types de céréales étudiées comme suit: mil pénicillaire - 30,2%; sorgho - 35,9%; et berbéré - 33,9%.

Les niveaux de production annuelle des trois types de céréales relatifs à la répartition des superficies cultivées en ces différents types de céréales impliquent les rendements de 373 kg de mil pénicillaire par hectare, de 508 kg de sorgho par hectare et de 653 kg de berbéré par hectare. Ces données sont aussi inférieures aux rendements calculés à partir

Tableau 1
Production Moyenne par Ménage par Région (en sac de 100 kg)

Région	1992/93				1991/92			
	Mil	Sorgho	Berbere	Total	Mil	Sorgho	Berbere	Total
Chari-Baguirmi	11,9	9,9	15,7	18,5	9,8	6,7	8,5	12,5
Ouaddai	4,6			4,6	8,8			8,8
Salamat	7,1	3,6	18,9	19,8	2,7	1,8	17,2	16,8
Zone Sahélienne	9,8	8,0	15,4	17,0	9,1	5,0	14,0	13,2
Logone Occidental	1,5	0,9		2,0	1,6	1,2		2,1
Logone Oriental	5,8	3,2		7,8	3,2	2,6		4,5
Moyen Chari	3,4	2,4		4,3	2,9	2,3		4,1
Mayo Kebbi	4,3	10,1	5,6	13,0	8,3	15,5	7,7	19,0
Zone Soudanienne	3,3	4,9	5,6	6,9	2,7	7,17	7,7	8,2
Total	8,3	8,1	14,8	11,9	5,6	6,4	12,4	10,6

Source: *Enquête au Niveau Ménage*, MSMS/AMTF (Mai-Août 1993)

des données de la Division de la Statistique Agricole (DSA). Les rendements qu'a relevés la DSA sont de 399 kg/ha pour le mil pénicillaire, de 569 kg/ha pour le sorgho et de 913 kg/ha pour le berbéré en 1991/92; ils sont de 517 kg/ha, 740 kg/ha et 791 kg/ha respectivement pour le mil, le sorgho et le berbéré en 1992/93. Bien que les rendements calculés à partir des données de MSMS soient inférieurs à ceux de la DSA, ils indiquent quand même que d'une manière générale le rendement du berbéré est plus élevé que celui du sorgho qui est aussi plus important que celui du mil.

La production moyenne des trois céréales confondues par ménage varie par zone et par région. Elle est plus élevée au Salamat, au Mayo-Kebbi et au Chari-Baguirmi. Ces trois préfectures sont celles qui produisent de berbéré parmi les 7 préfectures dans lesquelles l'enquête s'est portée. La moyenne de production de mil, de sorgho et de berbéré confondus est plus élevée dans la zone sahélienne que dans la zone soudanienne. Ceci pourrait être fonction de la sélection des villages, car la majorité des 7 villages qui pratiquent la culture du berbéré est de la zone sahélienne (5 villages de la zone sahélienne contre deux villages au sud). Le berbéré est la céréale à rendement relativement plus élevé, et à superficie moyenne cultivée par ménage aussi élevée.

La production moyenne des trois céréales confondues par ménage varie d'un ménage à l'autre suivant la taille de la famille. Pendant les deux années 1992/93 et 1991/92, la moyenne de la production des trois céréales par ménage a varié positivement avec la taille de la famille. Elle a varié entre un minimum de 9,3 sacs en moyenne par famille, pour les ménages qui comptent un à 4 membres et un maximum de 27 sacs en moyenne par famille, pour les ménages dont la taille se situe entre 14 et 32 personnes.

Quantités Vendues

L'enquête de l'équipe MSMS qui fait l'objet de ces analyses est la première recherche menée de manière systématique sur les habitudes de vente de céréales par les agriculteurs au Tchad. Les données recueillies indiquent que la proportion de céréales vendues dépasse 15% pour l'ensemble des agriculteurs interviewés; la proportion de céréales commercialisées a augmenté pendant la deuxième (et meilleure) année de production. La proportion de la production de céréales vendues par les agriculteurs est aussi plus élevée en zone sahélienne qu'en zone soudanienne relativement à la moyenne de production par ménage.

Les analyses ci-dessous sur les ventes et les achats ont compris quatre catégories d'agriculteurs:

- Les agriculteurs qui vendent de céréales mais n'en achètent pas--**vendeurs purs**;
- Les agriculteurs qui achètent mais ne vendent pas de céréales--**acheteurs purs**;
- Les agriculteurs qui vendent et achètent de céréales à la fois dans une même année--**vendeurs/acheteurs**; et
- Les agriculteurs qui n'achètent, ni ne vendent de céréales.

Environ la moitié des agriculteurs interviewés (48,9%) vendent une partie de leur récolte de céréales pendant une année donnée. Parmi les 48,9% des agriculteurs vendeurs de céréales, 33,2% sont des vendeurs purs -- c'est-à-dire les agriculteurs qui vendent de céréales mais n'en achètent pas; et 15,7% sont des agriculteurs vendeurs/acheteurs--c'est à dire des agriculteurs qui à la fois achètent et vendent. Environ 2/3 des vendeurs ne rachètent pas de céréales (67,9% des vendeurs). Les agriculteurs qui produisent le plus de céréales vendent aussi le plus; ceux qui produisent le moins achètent le plus de céréales.

Les agriculteurs vendeurs sont inégalement repartis entre les différentes régions du Tchad selon leur catégories. La majorité des vendeurs purs sont de la zone sahélienne. De tous les vendeurs purs, moins de 34% sont de la zone soudanienne. Quant aux vendeurs /acheteurs, ils sont en majorité de la zone Soudanienne.

Le pourcentage d'agriculteurs vendeurs varie selon les années. En 1992/93, le pourcentage des agriculteurs qui ont vendu de céréales était de 57,3%, soit 39,2% de vendeurs purs et 18,1% des agriculteurs vendeurs/acheteurs. En 1991/92, au total 40,5% des agriculteurs ont vendu de céréales repartis en 27,2% de vendeurs purs et 13,3% de vendeurs/acheteurs. On remarque que le pourcentage des agriculteurs vendeurs de céréales a augmenté de 41,5% entre les deux années.

Ceci correspond à une proportion de céréales commercialisées de 16,6% en moyenne par année. Ce pourcentage est à considérer sans hésitation. C'est la première proportion de céréales commercialisée calculée au Tchad à partir des meilleures données, collectées d'une manière systématique auprès d'un échantillon représentatif d'agriculteurs tchadiens.

On remarque que la production a augmenté de 18,4% entre les deux années pour l'échantillon de l'étude; la quantité de céréales vendue a augmenté de 44,8%; et la proportion de céréales vendues a augmenté de 22%. Ceci est important car les augmentations respectives de la production de céréales et de la quantité de céréales vendues nous permet de voir que **l'offre de céréales sur le marché est élastique par rapport au changement de la production: pour une augmentation de la production de céréales de 1%, les ventes de céréales augmentent de 2,4%**. La réponse de l'offre à la production nous amène à conclure que les agriculteurs ne manque pas d'opportunité de vendre leurs céréales.

Pendant les deux campagnes agricoles sur lesquelles les données sont disponibles dans 14 villages différents, les proportions de ventes par types de céréales se présentent comme suit : mil pénicillaire - 16,7%; sorgho - 10,2%; et berbéré - 23,5%.

La proportion de vente du berbéré relativement plus grande par rapport au sorgho et au mil peut s'expliquer par la productivité relativement plus élevée de cette céréale. Ainsi, les ménages des zones productrices de berbéré récoltent plus de céréales par unité de superficie cultivée; il faut aussi ajouter que la superficie moyenne cultivée en berbéré par ménage est plus grande comparée à celle du mil et du sorgho parce que les agriculteurs de berbéré ne pratiquent pas assez d'autres cultures céréalières. On peut aussi justifier ce pourcentage de vente relativement élevé du berbéré, par le fait qu'il n'existe pas d'autres sources de revenue en produit agricole tel que le coton dans la majorité des régions productrices de berbéré. Le berbéré constitue un produit de rente dans certaines régions de la zone sahélienne, tel qu'au Salamat, comme c'est le cas du coton dans la zone soudanienne.

Quantités Achetées

Moins de la moitié des agriculteurs achètent de céréales pour les besoins de la famille. Pendant les deux campagnes 1992/93 et 1991/92, environ 42,5% ont acheté de céréales; ce pourcentage est reparti entre acheteurs purs (26,5%) et vendeurs/acheteurs (15,7%). Si on considère les deux années séparément, le pourcentage des agriculteurs acheteurs varie très peu d'une année à l'autre; ce pourcentage se situe toujours autour de 42% des 309 exploitations enquêtées.

Surplus Net Commercialisé

Le surplus net de céréales commercialisé est défini comme la différence entre la quantité vendue et la quantité de céréales achetées:

$$\text{Surplus net commercialisé} = \text{quantité vendue} - \text{quantité achetée}$$

Le surplus net commercialisé en 1991/92 est très faible, et ne représente que 19% du surplus net commercialisé en 1992/93. Cette grande différence de surplus net commercialisé entre les deux années peut s'expliquer par le fait que la production de mil, de sorgho et de berbéré confondus a été plus élevée en 1992/93 dans les 14 villages par

rapport à la production des trois céréales en 1991/92; la production annuelle des trois céréales dans les 14 villages était respectivement 3591 sacs en 1992/93 et 3032 sacs en 1991/92.

Ventes et Achats par Différents Groupes d'Agriculteurs

La plus grande partie des ventes de céréales est effectuée par les agriculteurs vendeurs purs. Les agriculteurs qui à la fois vendent et achètent de céréales n'en vendent qu'une petite quantité. Les ventes de céréales par les vendeurs purs représentant 87,7% de la totalité des ventes de céréales effectuées annuellement par l'échantillon d'agriculteurs étudié. Les autres 12,3% des ventes annuelles de céréales sont ceux des vendeurs/acheteurs. La proportion de ventes, assurées par les vendeurs purs, varie très peu d'une année à l'autre. En 1992/93, les vendeurs purs ont assuré 88,2% des ventes totales de l'année; le pourcentage des ventes totales de l'année 1991/92 assurée par les vendeurs purs était de 86,8%.

Le nombre des agriculteurs qui à la fois vendent et achètent de céréales pendant une même campagne agricole n'est pas très considérable -- 15,7% des ménages interviewés. Ce pourcentage réduit d'agriculteurs qui, à la fois vendent et achètent de céréales, traduit un message important. Même si ces agriculteurs vendaient des céréales juste après la récolte et rachetaient des céréales pendant la période de soudure, **cette faible proportion d'agriculteurs vendeurs/acheteurs nous amène à minimiser l'importance de l'issue de ventes abusives de céréales après la récolte à bas prix et des rachats de céréales à prix élevé.**

Le rejet de l'hypothèse précédemment émise est encore renforcée par les proportions réduites de vente et d'achat de céréales par les agriculteurs vendeurs/acheteurs. La part des ventes de céréales qui incombe aux agriculteurs vendeurs/acheteurs par année n'est que de 12,3% contre 87,7% des ventes annuelles assurées par les vendeurs purs; la part des achats faits par les agriculteurs vendeurs/acheteurs est aussi modeste par rapport à celle des acheteurs purs, soit 22,1% pour les vendeurs/acheteurs contre 77,9% pour les acheteurs purs.

La majorité des agriculteurs sont des vendeurs purs ou des acheteurs purs. Au cours d'une campagne agricole, on compte environ 33,2% d'agriculteurs vendeurs purs parmi les 309 ménages interviewés à travers les 14 villages enquêtés. Ce chiffre rivalise avec celui de Weber, M.T. et al. qui, utilisant les données de 5 différents pays d'Afrique, ont trouvé que 50% au moins des ménages ruraux sont des vendeurs purs de principaux produits alimentaires de base (Weber, M.T. et al. 1988). On compte parallèlement 26,5% de ménages acheteurs purs.

La proportion des ménages vendeurs/acheteurs varie aussi très peu d'une année à l'autre. En 1992/93, 18,1% ménages ont à la fois vendu et acheté de céréales. De même en 1991/92, 13,3% des ménages ont été des vendeurs/acheteurs. Par contre, le nombre des vendeurs purs et d'acheteurs purs varie largement d'une année à l'autre. En 1992/93, le pourcentage des vendeurs purs était de 39,2% et celui des acheteurs purs était de 24,3%;

en 1991/92, ces pourcentages étaient de 27,2% et 28,8% respectivement pour les vendeurs purs et les acheteurs purs.

Les grands producteurs de céréales sont également ceux qui vendent le plus de céréales. Les acheteurs purs sont aussi des agriculteurs qui produisent le minimum de céréales. En faisant une comparaison, leur production moyenne par ménage est inférieure à celle des agriculteurs vendeurs/acheteurs. Les agriculteurs vendeurs/acheteurs produisent eux aussi légèrement moins de céréales par ménage que les agriculteurs qui n'achètent ni ne vendent de céréales.

La production moyenne par ménage des trois céréales confondues est de 18,4 sacs par ménage pour les vendeurs purs de céréales alors qu'elle est de 5,1 sacs par ménage pour les acheteurs purs. Les agriculteurs non vendeurs ni acheteurs de céréales produisent 8,6 sacs des trois céréales confondues par ménage par année; les agriculteurs vendeurs/acheteurs récoltent en moyenne 7,2 sacs par ménage par année.

COMPORTEMENT DES AGRICULTEURS

Un bon nombre d'hypothèses concerne le comportement des agriculteurs par rapport à la commercialisation des céréales:

- Les agriculteurs vendent les céréales juste après la récolte quand les prix sont bas et rachètent quand les prix sont élevés;
- Les agriculteurs n'ont pas assez d'options de ventes et d'achats de céréales: ils font de transaction uniquement dans les marchés de village;
- Les agriculteurs font face à un nombre réduit d'acheteurs, et sont donc exploités par les commerçants monopsonnistiques ou monopolistiques.

Ce chapitre tentera de répondre aux questions relatives aux hypothèses ci-dessus évoquées en décrivant l'habitude des agriculteurs vis-à-vis des transactions de ventes et d'achats de céréales au cours d'une campagne agricole. Il s'agit ici de déterminer les périodes de vente et d'achat de céréales par les agriculteurs au cours de l'année, d'indiquer les lieux de transactions et les types de personne ou d'institution qui achètent de céréales chez les agriculteurs ou qui vendent de céréales aux agriculteurs.

Saisonnalité des Ventes

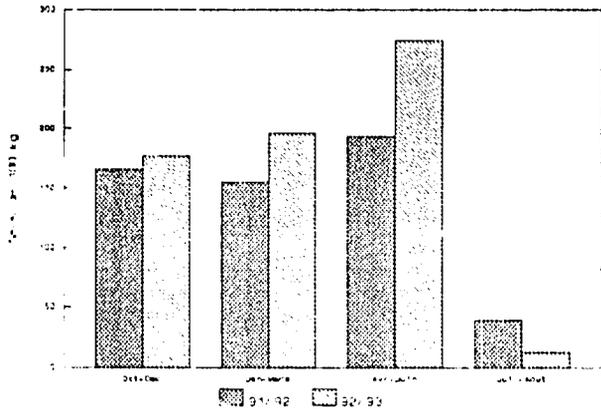
Concernant l'hypothèse de concentration de vente juste après la récolte et le rachat de céréales pendant la période de soudure, la distribution des agriculteurs vendeurs de céréales pendant les quatre trimestres de l'année indique que le pourcentage des agriculteurs/vendeurs est plus ou moins le même pour les trois trimestres suivant la récolte, et diminue pendant la soudure. Légèrement semblable à la distribution des agriculteurs vendeurs de céréales, les proportions de céréales vendues pendant différentes

périodes de l'année sont approximativement les mêmes pendant les deux trimestres suivant la récolte; le pourcentage de céréales vendues d'avril à Juin est plus élevé. Pendant la saison de pluie, la proportion de céréales vendues atteint son minimum.

Selon les données analysées, les 551,5 sacs de céréales vendus par les ménages enquêtés en 1991/92 ont une tendance croissante pendant les trois trimestres suivant la récolte (Graphique 1). Les ventes sont plus concentrées pendant le troisième trimestre suivant la récolte: elles sont presque inexistantes pendant la période de soudure. Pendant les trois mois suivant la récolte, la quantité de céréales vendues était de 154 sacs; cela équivaut à 28% de la totalité de ventes annuelles.

De Janvier à Mars, les agriculteurs ont vendu 159,5 sacs, correspondant à 29% des ventes annuelles. Pendant le troisième trimestre suivant la récolte (Avril-Juin) la proportion de vente de céréales était de 39%, soit 215,5 sacs vendus sur un total de 551,5 sacs vendus par an. Pendant la période de soudure (Juillet-Septembre), une quantité de 22 sacs ou 4% du total des ventes annuelles ont été effectués. L'évolution saisonnière des ventes en 1992/93 était plus ou moins la même que pendant l'année précédent.

Graphique 1
Ventes des Céréales en 1991/92 et 1992/93 par Période de l'Année



L'hypothèse souvent émise par les opérateurs économiques et les autorités locales vis-à-vis des ventes abusives des céréales juste après la récolte paraît une conception erronée. La quantité de céréales vendues pendant les trois mois suivant la récolte est inférieure à celle allant de Janvier à Mars; elle est encore beaucoup plus inférieure à la proportion de céréales vendues à "partir d'Avril jusqu'en Juin.

Saisonnalité des Achats

Tout comme les ventes, les achats de céréales au niveau ménage sont étalés sur toutes les périodes de l'année. La tendance en pourcentage des agriculteurs acheteurs est légèrement à la hausse pour les trois trimestres suivant la récolte; le pourcentage d'agriculteurs acheteurs baisse légèrement pendant la période de soudure mais il demeure supérieur au pourcentage d'agriculteurs acheteurs pendant le trimestre allant d'Octobre à Décembre. Sur l'ensemble des deux campagnes 1992/93 et 1991/92, le pourcentage des agriculteurs qui achètent de céréales pendant les trois mois suivant la récolte est de 10%. Un pourcentage de 14,6% des 309 ménages achètent de céréales à partir de Janvier jusqu'à Mars. A partir d'Avril à Juin, 23,3% des ménages achètent de céréales. Le

26

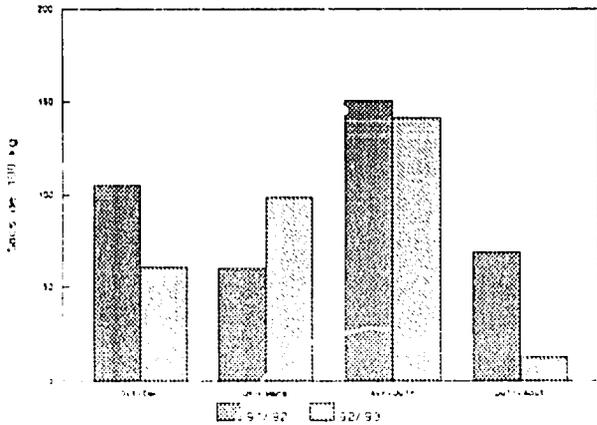
Graphique 2
Achats des Céréales en 1991/92 et 1992/93 par Période de l'Année

pourcentage d'agriculteurs acheteurs de céréales pendant la soudure est de 9,7%.

La distribution de la quantité de céréales achetées par périodes de l'année est semblable à celle des agriculteurs acheteurs et celle de la quantité de céréales vendues (Graphique 2).

Pendant les deux années, les achats sont aussi répartis sur toutes les périodes de l'année, avec plus de concentration d'Avril à Juin.

Les achats de céréales sont relativement faibles pendant la période de soudure. Les achats effectués pendant les trois mois suivant la récolte étaient de l'ordre de 83 sacs de céréales en moyenne par année, équivalant à 25,5% du total de céréales achetées par campagne agricole. De Janvier à Mars, les agriculteurs interviewés ont acheté 79,5 sacs de céréales en moyenne, soit 22,8% des achats annuels. Les achats effectués d'Avril à Juin étaient plus élevés: ils étaient de l'ordre de 145,7 sacs qui équivalent à 41,7% de tous les achats annuels. L'achat effectué pendant la soudure n'était que de 40,7 sacs en moyenne sur les 349 sacs achetés annuellement, soit 11,7% du total. L'évolution saisonnière des achats en 1992/93 était similaire à celle de 1991/92.

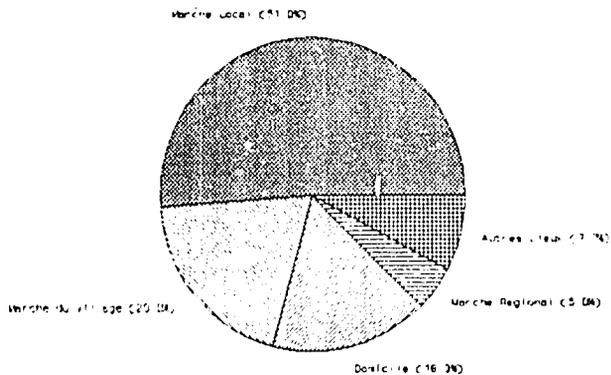


Lieux de Vente et d'Achat de Céréales par les Agriculteurs

Contrairement à l'hypothèse qui indique que les agriculteurs vendent leurs céréales uniquement dans les marchés de village, les données empiriques montrent que la majorité des agriculteurs vend de céréales dans les marchés locaux ou dans les marchés régionaux où la concurrence est plus élevée. Pendant les deux années considérées, environ 3/4 des agriculteurs ont vendu de céréales dans les marchés locaux ou régionaux

(Graphique 3). Les ventes effectuées au marché local étaient de 46,6%; celles effectuées au marché régional étaient de 27,9%. Les ventes dans les marchés de village et à domicile

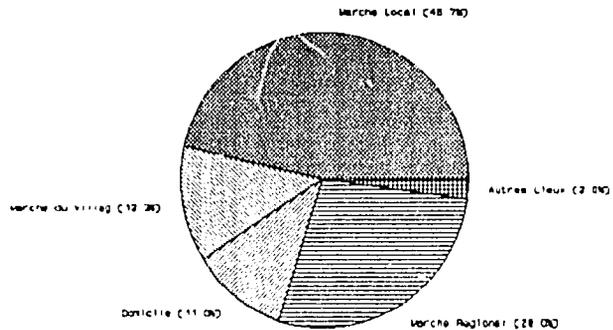
Graphique 3
Répartition des Lieux d'Achat des Céréales



ont été respectivement représentées par 12,3% et 11%. Seulement 2% des ventes ont été effectuées dans d'autres localités situées en cours de route.

Le comportement des agriculteurs vis-à-vis de l'achat de céréales est légèrement différent de celui des ventes (Graphique 4). La plupart des agriculteurs préfèrent acheter de céréales près de leur maison. Environ 3/4 des achats sont faits dans les marchés locaux, dans les marchés de village ou à domicile par ordre d'importance. Les achats de céréales effectués dans les marchés régionaux ou en cours de route sont négligeables. Les données rétrospectivement collectées sur deux années ont fait ressortir les habitudes des agriculteurs comme suit:

Graphique 4
Répartition des Lieux de Vente des Céréales



- 51% des achats effectués dans les marchés locaux (ML);
- 20% des achats effectués dans les marchés de village;
- 16,3% des achats effectués à domicile;
- 5% des achats effectués dans les marchés régionaux; et
- 7,7% des achats effectués dans d'autres lieux de transaction.

Les catégories d'acheteurs de céréales chez les agriculteurs sont diversifiées. Environ la moitié des ventes de céréales par les agriculteurs est effectuée auprès des commerçants privés de différentes catégories. Trop peu des agriculteurs interviewés ont rapporté avoir vendu de céréales à un autre agriculteur au village. Les agriculteurs achètent aussi des céréales chez des vendeurs de catégories variées. Légèrement différent du cas de ventes de céréales, les agriculteurs achètent de céréales autant et de façon considérable auprès des commerçants privés qu'auprès d'autres agriculteurs au village.

Autres Aspects des Transactions

L'achat des céréales par les agriculteurs est presque entièrement réalisé en espèces. Les achats à crédit ne représentent qu'un faible pourcentage, ne dépassant généralement pas 8%.

Les agriculteurs vendent les céréales pour des raisons diverses. D'une manière générale sur les deux campagnes agricoles 1992/93 et 1991/92, plus de la moitié des ventes ont été faites pour les besoins de consommation de la famille (57%). Les ventes pour les cérémonies ou fêtes ont représenté 10,1% des ventes totales. Les ventes pour l'achat d'un animal, pour frais médicaux, pour habillement familial et pour travail de coton

étaient de l'ordre de 15,6. Le reste des ventes de céréales par les agriculteurs, soit 17,1% des ventes totales, sont partagées entre 22 raisons différentes dont chacune a une part négligeable. Le tableau 30 présente la répartition des ventes de céréales au niveau ménage, selon différentes raisons pour chaque année et sur l'ensemble des deux ans. Il faut remarquer que l'hypothèse de vente pour paiement de dettes que certains agents économistes suggèrent, est moins soutenue. Les arguments de vente de céréales pour le paiement de dettes étaient de 2,5% en 1991/92 et de 2,0% en 1992/93.

Pendant les deux années rétrospectivement couvertes par les enquêtes, le revenu de travail a couvert 33,9% du financement d'achat de céréales. Les trois autres importantes sources de revenu utilisées pour le financement d'achat de céréales par les agriculteurs sont comme suit: 15,3% de la vente d'animaux; 14,2% de la vente de coton; et 11,7% de la vente d'arachide. L'assistance d'un membre de la famille et la vente de bois ont ensemble contribué pour 6,6% au financement d'achat de céréales des agriculteurs. Le reste, soit 18,3% de l'argent que les agriculteurs ont utilisé pour acheter de céréales, est partagé entre 30 différentes sources de revenu; la contribution de chaque source est négligeable.

L'analyse des données montre qu'en général, les agriculteurs sont bien informés des prix de céréales, surtout dans les marchés où ils vendent le plus de céréales tels que les marchés locaux. Les prix sont modestement surestimés dans les marchés régionaux où les agriculteurs vendent moins de céréales et dans les marchés de la capitale où ils ne vendent pas du tout de céréales. Le pourcentage entre le prix estimé et le prix actuel varie moyennement entre 3 et 11% dans les marchés locaux. Cette différence varie d'une région à une autre et entre les céréales. Donc, on peut dire que les agriculteurs surestiment modestement les prix des céréales au niveau des marchés locaux.

CONCLUSION

L'hypothèse de vente abusive de céréales juste après la récolte et le rachat de céréales à un prix élevé pendant la période de soudure semble n'être qu'une conception erronée. Les données démontrent que la majorité des agriculteurs sont soit des vendeurs purs soit des acheteurs purs. Peu d'agriculteurs vendent et achètent de céréales à la fois pendant une même campagne agricole. Sur les 309 ménages interviewés, seulement 15,7% sont des vendeurs/acheteurs. Même si les 15,7% d'agriculteurs vendeurs/acheteurs vendaient de céréales juste après la récolte et en rachetaient pendant la soudure, le concept de vente abusive devrait être moins exagéré que ce que l'on a souvent prétendu dans les rapports. La vente des vendeurs/acheteurs représentent 12,3% de la totalité de céréales vendues par année et leurs achats représente 22,1% de la totalité de céréales achetées au niveau ménages.

Cependant les données ont encore indiqué que les ventes et les achats sont repartis sur différentes périodes de l'année. Les ventes et les achats des agriculteurs vendeurs/acheteurs sont aussi également repartis sur toutes les périodes de l'année. Les agriculteurs vendent de céréales pour des besoins de première nécessité. Ils vendent et

achètent aussi de céréales respectivement pour de besoins de première nécessité, pour la consommation, et pour prévoir les cas de rupture de stock. Ces raisons de transaction obligent les agriculteurs à répartir les ventes et les achats de céréales sur toute l'année. Une concentration de vente au moment de la récolte et d'achat pendant la soudure n'est donc pas possible devant l'exigence des besoins sus-mentionnés.

L'hypothèse de ventes abusives juste après les récoltes est encore moins solide étant donné que la proportion de céréales commercialisée n'est pas très élevée malgré les deux bonnes années de production agricole sur lesquelles l'enquête s'est portée. Bien que les campagnes 1992/93 et 1991/92 aient été favorables du point de vue production céréalière la proportion de céréales commercialisées n'était que de 16,6% sur les deux ans. Cependant, il faut reconnaître l'effet contraire de la pression sur les prix du fait de la bonne récolte qui fait baisser les prix de céréales même pendant la période de soudure, laquelle aurait réduit la volonté de vendre.

Par ailleurs, l'hypothèse de manque d'occasion de vente de céréales aux agriculteurs semble être exagérée également. L'étude a démontré que les agriculteurs qui produisent le plus de céréales vendent le plus de céréales. Les agriculteurs qui ont le moindre niveau de production achètent le plus. De plus, une augmentation de la production de 18,4% entre les deux années (de 1991/92 à 1992/93) a été observée, alors les ventes ont augmenté de 44,8% entre les deux ans. Ceci correspond à une élasticité de ventes de céréales par rapport à la production de 2,4. Les agriculteurs réagissent à une augmentation de la production en augmentant leur vente de céréales. Pour une augmentation de 1% de la production, les agriculteurs augmentent leurs ventes de céréales de 2,4% -- ce qui signifie que les agriculteurs ont l'opportunité de vente de céréales. Une politique d'augmentation de la production de céréales au niveau ménage pourra en améliorer la commercialisation.

La plus simple politique de promotion de la production céréalière consiste à éliminer les restrictions administratives (taxes et contingents quotas) au Tchad. Ces restrictions administratives ont pour impact la réduction de prix aux producteurs, découragent ainsi la production⁴. La logique des restrictions administratives que réclament les autorités est de préserver de céréales dans leurs localités. Le raisonnement qui guide cette logique est l'hypothèse apparemment erronée de ventes abusives de céréales juste après la récolte à bas prix et de rachat de céréales à prix élevé pendant la soudure. Comme l'étude a trouvé que ce raisonnement est trop exagéré dans la littérature par rapport à ce qui se passe réellement au Tchad, la logique des taxes et des limitation ou refus de ventes de céréales aux agriculteurs n'a pas son sens d'autant plus qu'elle constitue une politique de contre production.

Depuis l'arrêté ministériel No 0268/MIS/SE/DG/DI/93 du 17 mars 1993 interdisant le prélèvement des taxes sur les produits agricoles sur toute l'étendue du territoire national

⁴ Les conséquences économiques des restrictions administratives sont détaillées dans le document de discussion de l'AMTT "Restrictions Administratives à la Circulation de Céréales au Tchad" (Kent, Lawrence, Février 1993, N'Djaména.

tehadien, la situation de ces taxes est améliorée dans certaines localités tels que Bissi-Mafou et Moursalé au Mayo-Kebbi Ouest. Cependant, plusieurs autorités locales continuent à prélever les taxes sur la circulation des céréales dans la plupart des marchés de la zone soudanienne. Certaines autorités collectrices de taxes tels que les chefs traditionnels prétendent que le prélèvement des taxes est un droit coutumier. Ce concept est entièrement faux car on sait que les droits coutumiers sont prélevés en nature et non en espèces.

Une autre inquiétude était que les agriculteurs ont une connaissance limitée des conditions des marchés céréaliers. L'étude MSMS a trouvé, à travers une analyse de la connaissance de prix de céréales par les agriculteurs, que les agriculteurs sur-estiment les prix de céréales. Cependant, les sur-estimations de prix sont modérées pour les marchés locaux où les agriculteurs vendent ou achètent de céréales plus que d'autres lieux de transaction tels que les marchés régionaux ou bien les marchés de la capitale. Les sur-estimations de prix dans les marchés locaux étaient de moins de 10% sauf dans un seul village du Salamat. Les agriculteurs ont donc une connaissance de marché limitée à leurs régions d'intervention. Un besoin d'information des agriculteurs sur tous les marchés régionaux de leurs zones et de la capitale se fait sentir. Le problème d'information sur les marchés est déjà pris en partie par le Système d'Information sur le Marché (SIM) du Projet AMTT; mais le nombre des marchés régionaux couverts demeure restreint. Il faudrait élargir les zones d'intervention, de manière à couvrir tous les marchés régionaux de différents centres dans différentes zones du Tchad.

D'une manière globale, les possibilités de commercialisation de céréales au niveau ménage peuvent être améliorées. Ces possibilités de commercialisation de céréales nécessitent une promotion de la production céréalière et une levée de certaines mesures telles que les restrictions administratives qui ont pour effet de réduire la production et de décourager la commercialisation de céréales. L'une des plus grandes nécessités est de diffuser assez les résultats de l'étude MSMS afin de s'assurer que toutes couches d'intervenants de la commercialisation de céréales ou des décisions agricoles au Tchad prennent conscience des différentes contraintes de la commercialisation au niveau ménage. Une prise de conscience de telles contraintes est un préalable à l'amélioration de la commercialisation de céréales au niveau rural au Tchad.

MSMS
Etude de la Commercialisation du Mil et du Sorgho

CRED
Centre de Recherche sur le Développement Economique, Université de Michigan
et
DAI
Development Alternatives, Inc.

STRUCTURE DU MARCHÉ CEREALIER AU TCHAD

Document de Discussion à la Conférence Nationale sur les Céréales au Tchad
Organisée par le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement
(du 16 au 17 Juin 1994)
N'Djaména, Tchad

Projet Commercialisation des Produits Agricoles et Transfert de
Technologies (AMTT/USAID)

Bâtiment CotonTchad
B P 1178 Tel: 51 20 56 ou 51 20 57
N'Djaména Tchad

. 32

STRUCTURE DU MARCHÉ CÉRÉALIER AU TCHAD

I. INTRODUCTION

A travers ce document, nous fournissons des informations empiriques sur la structure du marché céréalier au Tchad et le comportement de ses agents. Les objectifs spécifiques de cette section consistent à mettre en lumière les points suivants:

- L'analyse de la compétitivité à travers le nombre et la concentration.
- Quelques éléments relatifs au comportement des agents sur le marché.
- L'évaluation des tentatives de commercialisation des céréales qui essaient de contourner les commerçants privés, c'est-à-dire les Associations Villageoises.

Plusieurs documents et rapports ont décrit, d'une façon générale, la commercialisation du mil et du sorgho au Tchad. Il n'existe pas une étude détaillée sur la structure du marché du mil, du sorgho, et du berbére au Tchad. En voulant décrire la structure du marché céréalier et analyser sa capacité d'assurer la distribution des céréales des zones d'abondance aux zones de demande, l'étude MSMS a interviewé plusieurs catégories de participants dans 11 préfectures du Tchad. Cette section se fonde principalement sur les résultats de ces enquêtes, ainsi que sur les nombreux entretiens avec les commerçants, les transporteurs et les producteurs.

II. CONCENTRATION DE MARCHÉ ET CONCURRENCE

L'évaluation de la part exacte du marché des acteurs impliqués dans le commerce céréalier au Tchad est une tâche extrêmement difficile. Peu d'études systématiques des structures de marché, des entrées, des sorties et des revenus ont été faites pour permettre d'avoir des informations sur la conception générale selon laquelle, les cartels des commerçants (surtout les grossistes) locaux contrôlent le commerce céréalier dans leurs bases d'opération et dans les marchés environnants. L'absence de données n'a pas empêché quelques observateurs d'affirmer que les commerçants peuvent se comporter en décideurs de prix et imposer des prix plus faibles aux paysans qui n'établissent pas de rapport entre les vrais niveaux de l'offre et la demande.¹

La section suivante examine les données collectées par l'équipe MSMS lors de ses enquêtes sur le terrain sur le nombre des commerçants et le volume de flux qu'ils manipulent afin de déterminer, s'il y a une évidence du pouvoir des commerçants sur le marché pouvant faire obstacle à une CONCURRENCE ouverte aboutissant au comportement typique dont ils sont souvent reprochés. La section commence par examiner les grossistes dans les marchés urbains et les divers marchés régionaux. Ensuite, elle traite des commerçants navettes et détaillants.

A. Grossistes

La définition exacte d'un grossiste est un jugement subjectif. La définition pratique adoptée par l'équipe MSMS concerne les unités de mesure utilisées par les commerçants dans leurs activités commerciales. Dans cette étude nous appelons "grossiste" toute personne qui ne traite qu'en unités de sacs de 100 kilogrammes. Toute personne traitant en unité de mesure plus petite est appelée détaillant. Cette distinction est quelque peu arbitraire puisqu'il y a une grande différence entre les grossistes qui peuvent vendre des quantités de moins de 10 sacs et les grands grossistes qui font plus communément des transactions par centaines de sacs.

Les données présentées ici sont fondées sur les échantillons qui vont de 33 à 87 pour-cent de la population des grossistes dans les quatre villes principales. On avait demandé aux grossistes de donner une estimation du volume mensuel de leurs achats au moment des interviews (les six premiers mois de 1993). Cette information a été utilisée dans le Tableau 1 pour calculer le volume total des marchés en multipliant la moyenne des échantillons des volumes mensuels rapportés par le nombre total des grossistes sur le marché. La part du marchand le plus important dans l'échantillon est rapportée dans le Tableau 1 comme étant la part du marché des trois plus grands grossistes.

¹ Voir par exemple le document de Yerolbé (1989).

Les résultats montrent que le degré de concentration le plus élevé pour le seul grand commerçant est à Am-Timan. Ce commerçant contrôle environ un tiers du marché total. D'autres taux de concentration atteignent 20 pour-cent. En regardant la part de marché des trois plus grands commerçants, il est encore une fois de plus clair qu'Am-Timan a le taux de concentration le plus élevé, vu que les trois plus grands commerçants ont, ensemble, 77 pour-cent de la part de marché. Ces taux indiquent qu'à Am-Timan en particulier il est évident que les plus grands grossistes ont au moins le pouvoir potentiel d'influencer les prix. Dans d'autres centres urbains, il est moins évident que les parts de marché aient atteint un point tel que n'importe quel commerçant peut profiter d'une position prédominante pour exercer une influence sur les prix du marché. Cela n'est pas un hasard car selon nos observations, les trois grossistes d'Am-timan possèdent des camions transporteurs.

Tableau 1: Estimations des Taux de Concentration des Grossistes dans les Principaux Centres Urbains

	Abéché	Am-timan	N'Djaména	Moundou
Grossistes résidents (estimations MSMS)	30	15	40	20
Echantillon grossistes résidents	10	13	20	15
Echantillon en % Population	33	87	50	75
Volume total marché	7.110	14.711	55.516	3.136
Part de marché estimative:				
Plus grand répondant	29	34	25	21
3 plus grands répondants	37	77	32	33

Note: Les volumes sont calculés en multipliant la moyenne d'échantillon par le nombre des sacs apporté par la population totale. Tous les chiffres concernent les achats du mil, sorgho et berbére.

Source: Enquêtes sur le terrain, MSMS/AMTT

Toutefois, avant de traiter davantage des taux de concentration présentés ci-dessus, il convient de noter quelques éléments. Le Tableau 1 ne considère que les grossistes dont la base d'opération se situe dans les cinq villes ci-dessus. Comme le sait tout habitué des marchés céréaliers au Tchad, il y a un flux constant de céréales à travers la plupart des centres urbains--dont la grande partie est assurée par les grossistes de tout le pays. Ces grossistes achètent et vendent régulièrement dans différents marchés et dans des zones largement dispersées. Beaucoup de ces grossistes ont des agents dans de nombreuses zones différentes qui suivent les mouvements des prix et viennent les voir ou leur envoient des télégrammes quand, dans une région, les prix sont tels qu'il est avantageux pour eux d'acheter ou de vendre. La capacité de tout grossiste local d'influencer les prix dans n'importe quelle zone géographique est, ainsi, considérablement limitée par l'existence d'un réseau de commercialisation céréalière spatialement intégré qui relie les marchés principaux à travers tout le pays.

Tableau 2: Nombre d'Echantillon des Grossistes dans les Principaux Marchés des Centres Urbains

Principaux marchés	Grossistes Acheteurs	Grossistes Acheteurs Résidents	Grossistes Acheteurs Non-Résidents	Grossistes Vendeurs	Grossistes Vendeurs Résidents	Grossistes Vendeurs Non-Résidents
Abéché	1	10	0	24	10	14
Am-timan	45	13	32	17	13	4
N'Djaména	38	20	18	145	20	125
Moundou	14	15	0	46	15	31
Sarh	20	6	14	49	6	43

Echantillon N = 155

Source: *Condition de Marché*, MSMS/AMTT

L'existence d'un tel réseau ressort clairement du Tableau 2 qui présente les résultats d'enquête sur l'échantillon du nombre des grossistes qui affirment vendre ou acheter dans les cinq villes principales du Tableau 1 et compare ce nombre à celui des grossistes résidents de chaque localité. Dans toutes les localités sauf Abéché, les grossistes non-résidents constituent une portion significative des participants au marché du

côté des ventes aussi bien que des achats. Bien que ces résultats n'excluent pas définitivement la possibilité que les grossistes locaux puissent toujours jouir de quelque pouvoir sur le marché, vu que beaucoup de grossistes non-résidents continuent à acheter et vendre à partir des mêmes grossistes locaux, ils indiquent que dans la plupart des principaux centres urbains, il y a un nombre substantiel de grossistes mobiles qui achètent et vendent par sac. Ceci crée la concurrence pour les grossistes locaux et limite leur capacité à s'engager dans un comportement oligopolistique.

A l'exception d'Am-Timan, il apparaît qu'aucun des centres urbains du Tableau 2 n'attire un grand nombre de grossistes acheteurs non-résidents--en fait l'étude n'en a signalé ni à Moundou ni à Abéché. Bref, ceci reflète ce qui est bien connu de la plupart des participants au marché céréalier--l'activité d'achat et de collecte en gros la plus intense se passe dans les marchés de collecte ruraux. En fait, comme le montre le Tableau 3 certains des marchés de collecte des régions les plus productives attirent plus de grossistes acheteurs que les marchés de regroupement locaux auxquels ils sont rattachés.

Des principaux marchés ruraux tels que Birtawil au Ouaddaï, Am-Habilé au Salamat, Pont Carol et Fianga au Mayo-Kebbi et Bodo au Logone Oriental, attirent les grossistes de plusieurs marchés de regroupement. Au cours de l'étude d'échantillon par exemple, Bodo était principalement fréquenté par des grossistes de Moundou (10) et Doba (3). De même, Am-Habile a attiré des grossistes d'Am-Timan (5), Mirer (1) et Tabor (2).

La prépondérance des grossistes "non-résidents" est peut-être minimisée dans le Tableau 3 vu que les enquêtes sur lesquelles il est fondé ont toutes été entreprises pendant la période allant de Janvier en Août, après la période la plus intense de la commercialisation juste après la récolte. Ainsi, la deuxième colonne du Tableau 3 qui présente la moyenne des estimations des commerçants grossistes du nombre des grossistes opérant dans chaque marché indique généralement des nombres plus élevés; ces estimations doivent être prises avec quelque réserve puisqu'elles sont fondées sur les souvenirs subjectifs de participants au marché. Une fois de plus, à l'exception de deux marchés au Chari-Bagirmi situés à environ 100 kilomètres de N'Djaména (Massaguet et Dourbali) et Am-Habilé au Salamat, qui ont chacun 5 à 6 grossistes résidents dans l'échantillon, un à deux grossistes locaux résidents dans les marchés de collecte, sont souvent largement débordés par les grossistes mobiles. Par conséquent, il est difficile de croire qu'ils peuvent manipuler les prix en agissant seuls.

**Tableau 3: Activites des Grossistes
Marchés de Collecte/Regroupement**

PREFECTURE Marché	Nbre échantillon grossistes acheteurs	Moyenne estimative grossistes par participants	Nbre échantillon grossistes résidents
CHARI-BAGUIRIMI			
Bokoro	13	16	2
Bouso	6	13	1
Djarmaye*	16	--	0
Dourbali	12	13	5
Massaguet	8	10	5
OUADDAI			
Birtawil	24	11	0
SALAMAT			
Am-Djala	8	17	1
Am-Habil	14	41	6
LOGONE OCCIDENTAL			
Bebalem	2	2	1
Benoye	5	4	3
LOGONE ORIENTAL			
Bodo	15	9	1
MAYO-KEBBI			
Fianga	8	27	1
Pont-Carol	8	27	1
MOYEN-CHARI			
Bedigri	12	10	2
Dannamadji	3	24	1

* Djarmaye n'était pas parmi les marchés visités par l'équipe MSMS, par conséquent, aucune estimation du nombre des grossistes n'était prise auprès des autres participants au marché.

Note: Le nombre total d'échantillon des grossistes = 155.
Source: Enquêtes, MSMS/AMTT

35

Ces chiffres sur le nombre des grossistes actifs dans les différents marchés ruraux présentent une image tout à fait différente de celle de beaucoup d'études effectuées sur les marchés céréaliers au Tchad selon lesquelles les commerçants locaux sont aptes à fixer des prix bas indépendamment des conditions du marché pendant la période de post-récolte et à créer l'inflation plus tard au cours de la saison. Comme les marchés ruraux foisonnent de commerçants venus de nombreuses zones différentes, les marchands de céréales installés localement ont peu de possibilité d'influencer les prix sans attirer de nombreux grossistes mobiles qui sont capables de se rendre sur n'importe quel marché où les prix sont particulièrement avantageux. Toutefois, même dans les marchés où il n'y a pas beaucoup de grossistes qui sont en concurrence pour acheter des quantités à plusieurs sacs, les marchés ruraux sont pleins de plus petits commerçants qui sont en concurrence pour de plus petites quantités. Les données sur le nombre de tels acteurs dans divers marchés sont présentées ci-dessous.

B. "Commerçants Navettes," Agents Collecteurs et Commerçants Détaillants.

Toute visite à un marché de collecte en milieu rural révèle de grands nombres de commerçants qui achètent des céréales à des paysans différents en petites quantités (souvent en coro) qu'ils utilisent pour remplir les sacs. Les plus nombreux de ces derniers sont les commerçants navettes qui travaillent à leur propre compte. Ils revendent habituellement leurs achats eux-mêmes au détail dans les marchés de regroupement ou de consommation ou bien ils vendent leurs sacs aux grossistes. Une autre catégorie de commerçant est celle des "l'agents collecteurs" qui achètent les céréales pour un grossiste--habituellement sur la base du versement d'une commission par sac. Le nombre de ces acheteurs de petite échelle qui opèrent dans la plupart des marchés de collecte est si considérable qu'il est peu plausible que même dans les marchés ruraux où il se peut qu'il n'y ait qu'un grossiste achetant des sacs déjà constitués, n'importe quel participant au marché puisse influencer les prix.

Le Tableau 4 présente les données sur le nombre de ces "commerçants navettes" et agents collecteurs présents dans les divers marchés de collecte et de collecte/regroupement. Dans ce tableau, les chiffres représentent des estimations par les commerçants eux-mêmes du nombre des autres acteurs impliqués dans la même activité. Par conséquent, ces estimations doivent être considérées

Tableau 4: Nombre Moyen des Commerçants Navettes et Agents Collecteurs par Marché de Collecte

PREFECTURE Marché	Nbre d'obs	Nbre moyen CN et AC*	PREFECTURE Marché	Nbre d'obs	Nbre moyen CN et AC
LOGONE OCCIDENTAL			LOGONE ORIENTAL		
Bébélem	18	41	Bébedjin	10	78
Bénoye	21	21	Béti	7	109
Doher	18	24	Bodo	11	103
MOYEN-CHARI			Doba	16	97
Bédigri	10	82	Goré-nord	4	56
Bégou	5	23	SALAMAT		
Danamadji	8	26	Aboudéia	3	20
Gabian	1	2	Am-djalate	4	17
Goundi	12	22	Am-habilé	4	30
Ngangara	3	8	Haraze	2	8
SONASUT	7	15	Mirer	3	16
MAYO-KEBBI			Tabor	1	9
Bissi-Mafou	3	128	CHARI-BAGUIRMI		
Fianga	12	109	Dourbali	4	12
Gounou-Gaya	1	40	Mandalin	2	13
Kabbi	1	16	OUADDAI		
Léré	12	79	Bitawil	2	12
Moursalé	5	128	Morra	2	16
Pala	8	99	BILTINE		
Pont-Carol	4	93	AM-zoer	1	6
			Arada	1	7
			Biltine	9	9

* Commerçant Navette et Agent de Collecte
Source: *Condition de Marché, MSN/S/ANITT*

comme indicatives et non prises comme données exactes. Malgré leur nature subjective, ces données confirment ce que l'équipe MSMS a également remarqué lors de ses nombreuses visites aux marchés ruraux--notamment que le nombre de des commerçants navettes et des agents collecteurs peut aisément atteindre des centaines--situation qui n'est probablement pas susceptible de mener à l'exercice du pouvoir sur le marché.

En effet, le nombre des commerçants navettes tend à baisser considérablement vers la fin de la saison des récoltes, lorsque les conditions de transport sont rendues difficiles par les pluies, mais même pendant la période allant de la dernière quinzaine de Janvier à Août, beaucoup de marchés étaient toujours visités par environ 20 commerçants navettes. Dans les plus petits marchés de collecte qui ne se tiennent pas en pleine saison des pluies, le nombre total des commerçants navettes et collecteurs peut chuter à zéro--mais ceci tient plus du problème des routes et des volumes commercialisables que des imperfections du marché.

En plus de leur nombre manifeste, les commerçants navettes et les agents collecteurs ne sont pas susceptibles d'adopter un comportement de collusion pour un certain nombre de raisons. D'abord, ils ont souvent des motivations et des obligations subtilement différentes qui rendent toute forme de coopération extrêmement difficile entre eux. Par exemple, un grossiste qui compte envoyer des céréales sur de longues distances en réponse à une opportunité d'arbitrage attrayante dans un marché donné et qui voudra amasser autant de volumes que possible, préférera probablement acheter des céréales à un prix plus élevé qu'un commerçant à petite échelle qui compte vendre ses céréales au détail sur un marché des environs et qui aura une plus petite marge. Par ailleurs, les agents collecteurs travaillant pour le grossiste ne sont certainement pas des supporters enthousiastes

d'aucun mouvement pouvant causer une baisse des prix qui déséquilibre le marché et réduit le volume qu'ils peuvent collecter. Compte tenu de ces différences, il est extrêmement peu probable que même une portion significative de tels acteurs dont chacun répond aux stimuli de marchés légèrement différents, puisse coordonner leurs actions pour influencer les prix. De plus, les marchés de collecte sont habituellement pleins de commerçants navettes et d'agents collecteurs venant de localités diverses qui peuvent répondre aux différentes conditions de marché dans leurs marchés locaux.

Tableau 5: Nombre des Détaillants
Marchés de Consommation/Collecte

PREFECTURE Marché	Nbre d'obs	Nbre moyen de détaillants	PREFECTURE Marché	Nbre d'obs	Nbre moyen de détaillants
LOGONE OCCIDENTAL			MOYEN-CHARI		
Bénoye	18	26	Bédigri	2	8
Doher	2	17	Bourou	1	10
Dohelo	1	15	Danamadji	1	10
Kaira	1	18	Goundi	2	5
Mbagdjem	1	30	MAYO-KEBBI		
Mbala	1	140	Fianga	4	91
Milader	4	27	Léré	10	23
Tala I	1	35	Pala	12	166
LOGONE ORIENTAL			TANDJILE		
Bébaïem	18	24	Kélo	3	120
Bébedja	7	37	Madana	1	10
Bémbaïta	1	12	Pont-Carol	2	27
Béti	1	17	SALAMAT		
Goro	4	29	Am-Djala	2	9
Kabbi	3	10	Am-timan	10	31
			BILTINE		
			Biltine	15	24

Source: *Condition de Marché*, MSMS/AMTT

Dans les marchés de détail, la concurrence est plus farouche, de même les plus petits marchés de consommation auront de multiples détaillants. Le Tableau 5 qui présentent les estimations du nombre des détaillants dans les marchés de consommation divers fournit une image nette du degré de concurrence dans les marchés de détail. Avec des centaines de détaillants compétitifs opérant dans un petit espace offrant chacun les mêmes marchandises, l'idée de concurrence déloyale dans la plupart des marchés de détail est tout simplement incroyable.

III. COMPORTEMENT DE MARCHÉ: COOPÉRATION OU COLLUSION?

L'image des chiffres et des taux de concentration donne peu d'indication du pouvoir plus généralisé sur le marché ou d'abus. Notre observation sur le terrain soutient également le point de vue selon lequel il n'y a pas du tout un manque de concurrence sur le marché céréalier tchadien. Ceci ne veut pas dire que les commerçants n'essayent pas d'exercer le pouvoir sur le marché, comme nous le verrons ci-dessous, ils le font, seulement de tels efforts sont voués à l'échec à cause de la présence de beaucoup de concurrents potentiels et d'un système d'arbitrage spatial efficace.

Les commerçants de céréales tchadiens entretiennent des relations complexes les uns avec les autres. Ces relations comprennent à la fois des éléments de coopération et de concurrence. A observer les commerçants à différents niveaux, il est clair qu'il y a une nette différence dans les niveaux où les grossistes les plus importants veulent coopérer entre eux et les niveaux où les petits grossistes et les commerçants navettes collaboreront.

Les commerçants navettes et les petits grossistes ne collaborent pas seulement entre eux par l'échange d'informations sur les prix de marché et les quantités offertes mais ils se représenteront même les uns les autres dans des transactions spécifiques. Il est tout à fait courant, par exemple, qu'un commerçant navette confie une somme d'argent à un collègue à qui il demandera de le représenter sur un marché particulier s'il ne peut pas s'y rendre pour une raison quelconque. Souvent, les petits grossistes se rendront également des services comme le stockage en mettant ensemble leurs stocks dans le hangar d'une coopérative. Le crédit et l'information sur les gens qui sont considérés comme hauts risques en ce qui concerne le crédit sont également librement échangés entre les commerçants à ce niveau.

Ce haut niveau de coopération, y compris le partage d'informations de marchés sensibles est facile à comprendre. Les participants au marché ne sont pas aptes à ce niveau d'influencer les prix individuellement. La présence d'un ou de deux commerçants navettes supplémentaires sur n'importe quel marché rural n'est pas susceptible de conduire à une chute des prix pour les autres au marché ce jour-là. De même, les plus petits grossistes, en s'engageant dans des transactions de quantités de moins de cent sacs, n'affectent en aucune façon les conditions générales du marché. Ainsi, les acteurs individuels ont à ces niveaux beaucoup plus à gagner par la coopération qu'ils ne peuvent perdre.

En remontant l'échelle des activités de ventes en gros, cette situation change de façon subtile. Les plus grands grossistes sont beaucoup plus directement en concurrence entre eux-mêmes que ne le sont les participants au marché à de niveaux inférieurs. Ceci ne veut pas dire qu'ils ne coopèrent pas, ils ne coopéreront pas uniquement dans des zones qui pourraient avantager un autre, ce qui pourrait être utilisé pour amoindrir leur part du marché. Ils sont beaucoup moins enclins, par exemple, à discuter librement des prix du marché comme le font les commerçants navettes et les plus petits grossistes.

L'existence d'une concurrence plus aiguë parmi les grossistes est illustrée plus dramatiquement par l'observation de leurs comportements dans les marchés ruraux. Premièrement, quand plus d'un grossiste sont présents dans un marché de collecte, ils feront des enchères les uns avec les autres pour le service d'agents collecteurs locaux. Quelquefois après que la collecte a commencé, un grossiste pourra offrir une commission alléchante aux agents de l'autre pour tenter de les mettre de son côté. Il n'est pas du tout rare de voir des agents collecteurs quitter le marché pour se poster sur les chemins qui y conduisent afin d'avoir la possibilité d'être les premiers clients des paysans qui apportent leurs céréales au marché. Souvent, des disputes et même des bagarres entre des agents collecteurs au service de différents grossistes ont lieu.

L'emploi habituel d'intermédiaires et d'agents pour jouer le rôle de vendeurs (agents vendeurs) est aussi un signe du niveau de concurrence élevé parmi les grossistes dans les marchés de ventes. Dans

certains cas, les grossistes envoient les membres de leur famille en qui ils ont confiance dans d'autres régions avec des instructions de s'informer des prix et de chercher des acheteurs. Si la collusion entre les grossistes était un phénomène majeur, il est difficile de comprendre pourquoi tant d'entre eux payent volontiers les frais pour envoyer des employés à faire des expéditions qui peuvent durer plusieurs semaines pour identifier des acheteurs.

Toutefois, il peut y avoir coopération entre les grossistes quand tous profitent collectivement. L'équipe MSMS a connu un exemple à Moundou où les grossistes locaux se sont organisés pour participer à un programme de crédit d'une ONG qui pouvait leur donner accès à un crédit automatiquement renouvelable au taux d'intérêts subventionnés. Même dans ce cas, des problèmes multiples les ont empêchés d'agir de concert. Malgré la tenue de deux réunions, les grossistes ont été incapables de décider de la forme d'une garantie de prêt collectif. Selon divers informateurs, il n'y a pas eu de consensus sur la question du nombre de grossistes à inclure comme avaliseurs pour chaque ligne de crédit-avec les grossistes du Nord favorables à un nombre limité d'avaliseurs et les grossistes Ngambaye favorables aux groupes beaucoup plus importants d'avaliseurs qui comprendraient essentiellement tous les participants au marché. Incapables de trouver une réponse à cette question, les grossistes n'ont jamais été inclus dans ce programme de crédit. Ainsi, même dans de pareils cas où les avantages de la coopération sont très tangibles et favorables à la concurrence, il est difficile pour certains grossistes de collaborer.

Dans les rares cas rencontrés par l'équipe MSMS où certains commerçants ont essayé d'exercer une influence, il y a toujours eu un nombre suffisant d'acteurs sur le marché pour décourager ces tentatives. L'équipe MSMS a vécu l'exemple le plus flagrant à Am-Habilé (Salamat) au printemps 1993 lorsque le plus grand grossiste d'Am-Timan (qui contrôle les 34 pour-cent de la part de marché au Tableau 1) a ordonné à ses agents collecteurs d'acheter à un prix qui était à 5 FCFA/200 en dessous du prix de marché. Bien que ce grossiste ait été de loin le seul plus grand acheteur au marché ce jour là, il y avait un nombre suffisant de plus petits grossistes et de commerçants navettes indépendants qui voulaient acheter au prix plus élevé pour que, même à la fin de la journée, les prix n'ont pas baissé jusqu'au montant où il avait imposé ce rabais. En fin, à la fin de la journée, il a autorisé ses agents à acheter au prix du marché mais ceux-ci n'ont pas pu collecter les quantités qu'il avait espéré obtenir à cause de la fermeture du marché. Dans les interviews avec l'équipe MSMS, ce même grossiste a reconnu plus tard la futilité de ses actes.

IV. ASSOCIATIONS VILLAGEOISES: DU MARKETING SANS COMMERCANTS

Le marché céréalier du Tchad s'est récemment distingué par un grand mouvement d'intégration verticale--la vague d'interventions des associations villageoises dans des activités liées à la commercialisation, voire dans le commerce des céréales. Ces tentatives témoignent d'une certaine insatisfaction concernant les services offerts par les commerçants privés tchadiens. En bref, il ne serait pas incorrect de dire que derrière le lancement des Associations Villageoises (AV) dans des projets de commercialisation céréalière, il y a une volonté d'écarter les commerçants locaux par un système "d'encadrement" dirigé par des organismes de tutelle officiels tels que l'ONDR et diverses ONGs.

Une association villageoise est un groupement de plusieurs villages qui se réunissent pour créer des greniers communautaires, des banques de céréales et le Marché Autogéré des Vivres (MAGEV). L'association villageoise est née d'une assemblée générale des groupements villageois constitués par des paysans et souvent encadrés par des micro-projets comme le PMDR (Projet Multisectoriel de Développement Rural), le CECADEC (Centre Chrétien d'Appui au Développement Communautaire), et l'ACORD.

L'objectif des AVs est d'assurer l'écoulement des céréales appartenant aux membres et souvent d'exercer une pression sur le marché local de sorte que les prix proposés soient plus favorables aux paysans. Ces motivations reposent sur deux thèses fondamentales qui sont à la base du mouvement des associations villageoises:

1. Le secteur privé tchadien est incapable de fournir des services qui répondent aux besoins des paysans pour écouler leurs produits; soit les commerçants de céréales sont des "exploiteurs" qui gagnent des marges excessives, soit ils sont des opérateurs "non-organisés" qui exercent mal le commerce.

2. Un apport des organismes officiels externes, sous forme de capital et d'encadrement technique est la meilleure façon de transmettre les capacités nécessaires aux paysans pour qu'ils puissent, eux-mêmes, pratiquer un arbitrage efficace avec leur stocks de céréales.

En effet, les Associations Villageoises jouent deux rôles:

- Le premier et le plus répandu est celui de l'arbitrage inter-saisonnier. La plupart des AVs achètent ainsi des céréales à bon marché pendant les récoltes pour les stocker et revendre pendant la période de soudure. De cette façon, ils espèrent bénéficier à la fois des fluctuations saisonnières des prix et de l'augmentation de la capacité d'achat des paysans pendant les récoltes pour modérer les baisses de prix à cette époque.
- Une deuxième fonction, remplie par un nombre beaucoup plus restreint d'entre elles, est la commercialisation des céréales vers les grands centres, donc un arbitrage spatial.

Quel bilan peut-on faire de l'existence des AVs dans ces deux domaines? Bien que l'équipe MSMS n'a pas mené d'étude approfondie, les résultats constatés lors de ses missions ne permettent pas de croire que jusqu'à présent l'expérience a été une réussite.

D'abord, en ce qui concerne l'arbitrage saisonnier, théoriquement, le système d'AV est claire. L'organisation de tutelle met à la disposition des villageois un capital, moyennant une contrepartie fournie par les villageois eux-mêmes pour constituer un stock au moment des récoltes. Les céréales sont stockées dans des magasins de stockages souvent construits par les villageois avec des matériaux fournis par des organisations externes. Chaque membre doit donner sa contribution en céréales. En plus de la contribution de chaque membre, les associations villageoises achètent le surplus de la production du village. Ce système permet de garder ce surplus dans le village et d'empêcher les sorties de céréales vers d'autres régions. Cela permet aussi au village de constituer son stock céréalier qui sera vendu au moment opportun aux villageois ou aux commerçants.

Bien que ces pratiques varient d'une AV à une autre, le prix de vente des céréales est d'habitude fixé au prix de revient qui permet de préserver l'apport du capital initial et de couvrir aussi les divers frais de stockage, les pertes, et le coût du capital. Quand les AVs cherchent à vendre leur stock à l'extérieur, elles peuvent aussi inclure tous les frais de voyage et de vente dans le calcul. La détermination de ces prix fait souvent l'objet d'un encadrement par les organisations de tutelle qui enseignent aux villageois comment procéder au calcul du prix de revient.

En réalité la plupart du temps, le système ne marche pas comme prévu. L'exemple des AVs dans la région de Sarh, qui ont reçu un encadrement technique depuis 1986 par le F.E.D./ONDR, est significatif. Après cinq ans de formation et d'instruction, les AVs ont démarré pendant la campagne 1991-92 en achetant les céréales avec un fonds constitué de trois-quarts par le F.E.D./ONDR et d'un-quart par les paysans eux-mêmes. Malheureusement, le prix de revient théorique calculé par l'ONDR était inférieur au prix du marché pendant la période de soudure. Après une réunion organisée par l'ONDR entre les AVs et les commerçants céréaliers de Sarh, ces derniers refusaient toujours d'acheter des céréales à un prix qui ne répondait pas aux conditions du marché. Grâce aux conseils de l'ONDR, le résultat final était que les paysans n'ont pas pu écouler leurs stocks qui sont restés dans le magasin de l'AV jusqu'à la prochaine récolte.

Pendant la nouvelle campagne, les villageois se sont retrouvés avec le stock de l'année dernière et les coûts de stockage s'ajoutent de plus en plus aux autres coûts de commercialisation. Avec la nouvelle récolte, les céréales en stock de l'année précédente ne sont pas beaucoup préférées par les consommateurs sauf si elles sont vendues à un prix légèrement inférieur aux produits nouvellement apparus sur le marché. En plus, les AVs se retrouvent sans liquidité pour l'achat des céréales car elles n'ont pas pu faire la rotation de leur capital. Certaines AVs ont fait état de la détérioration de leurs céréales pendant le stockage (humidité, peste, etc..) et des fuites de stocks.

L'expérience de ces AVs dans l'arbitrage spatial n'a été guère meilleur. En huit années, les associations villageoises de la circonscription de Sarh n'ont réussi qu'une seule fois à commercialiser les

céréales en direction de Kélo (Préfecture de la Tandjilé). Cela est une preuve palpable d'inefficacité et d'échec; alors que selon les résultats de nos enquêtes, les grossistes de cette région peuvent vendre plusieurs fois par an dans des zones très éloignées de leur base d'opération. Selon les responsables de l'ONDR, cela n'est pas dû au manque de débouchés mais plutôt au manque d'informations sur la diffusion des produits et des prix par région.

Il faut pourtant se demander pourquoi les grossistes qui ne bénéficient d'aucun encadrement, qui ne reçoivent pas de subventions sous forme de matériel ou de capital, et qui payent des impôts à l'Etat, sont tellement mieux informés que l'ONDR (qui collecte des informations sur la production dans différentes régions) et les AVs.

La réponse à cette question est claire: les grossistes connaissent mieux les conditions du marché parce que ceci est partie intégrante de leur métier. Ils envoient des agents se renseigner sur les prix jusque dans les zones les plus lointaines. En plus, ils interprètent mieux que les fonctionnaires des organisations de tutelle ou les paysans, ces informations grâce à une longue expérience et pratique du marché céréalier.

Pour conclure, le bilan des AVs comme moyen d'intégration verticale dans la filière céréalière semble peu convaincant. Les hypothèses de base que les services de commercialisation offerts aux paysans par les commerçants sont inadaptés à leurs besoins, et que, avec une certaine formation et apport de capital les paysans peuvent mieux faire eux-mêmes, ne correspondent pas à la réalité. Il n'est guère étonnant que les AVs, avec une hiérarchie parfois lourde et un processus de prise de décision assez lent, sans expérience ni contacts dans le milieu du commerce de céréales en gros, s'avèrent moins efficaces que les commerçants. Ainsi, le bien fondé d'une stratégie visant à promouvoir les activités de commercialisation céréalière des AVs pour écarter le secteur privé Tchadien doit être sérieusement remis en cause.

V. CONCLUSION

Ce document a présenté trois instantanées qui sont: les analyses de la compétitivité, le comportement du marché, et l'intégration verticale. A travers l'analyse de la compétitivité on peut conclure que le marché céréalier tchadien est concurrentiel malgré qu'à Am-timan il y'a des indications que les trois grands grossistes ont un pouvoir potentiel d'influencer les prix. En réalité toute tentative d'influence par un grossiste indépendant ou par un groupe de grossistes locaux est contrecarrée par la présence substantielle des grossistes mobiles acheteurs et vendeurs non-résidents. De ce fait, il s'avère inévitable que les grossistes locaux puissent manipuler les prix en les imposant aux paysans. Il existe des différences structurelles importantes entre les grossistes et les commerçants navettes. Ces derniers, par leur nombre manifeste et à cause de leurs motivations divergentes aussi bien que par l'existence d'un réseau de commercialisation spatialement intégré, ne peuvent pas coordonner leurs actions pour influencer les prix. Au niveau des marchés de détail la concurrence est plus farouche et on peut conclure que l'idée d'une concurrence déloyale dans la plupart de ces marchés est incroyable.

L'analyse présentée dans ce document montre aussi qu'il existe parmi les commerçants des éléments de concurrence en même temps qu'un comportement de coopération à plusieurs niveaux. Mais il y a peu de preuves d'un comportement anti-compétitif, voir de collusion. Les grossistes mettent ensemble parfois leurs stocks dans un même hangar; le crédit et l'information sont aussi librement échangés entre les grossistes. Pourtant l'existence d'un commerce aigu parmi les grossistes est observé dans leurs comportements dans les marchés locaux. Quant aux commerçants navettes, ils échangent l'information sur les prix aux marchés et sur les quantités d'offre disponibles, et se représentent les uns et les autres dans des opérations de commerce bien définies.

Ce chapitre a aussi examiné quelques indicateurs d'une intégration verticale comme les interventions des AVs dans le commerce des céréales. Le rôle des AVs est d'assurer l'écoulement des céréales appartenant aux membres et faire bénéficier les AVs et protéger les agriculteurs. Les deux objectifs visés par les AVs ne se sont pas atteints avec succès: l'arbitrage spatiale et saisonnier. Dans le cadre de notre étude, nous avons constaté qu'en générale la participation des AVs dans l'arbitrage spatial ne réussit pas. C'est une preuve d'inefficacité et d'échec. Pour l'arbitrage saisonnier, la plupart des AVs n'ont pas pu écouler leurs stocks qui sont restés entreposés jusqu'à la prochaine récolte. Certaines AVs ont fait état de détérioration dans le magasin jusqu'à la prochaine récolte.

MSMS
Etude de la Commercialisation du Mil et du Sorgho

CRED
Centre de Recherche sur le Développement Economique, Université de Michigan
et
DAI
Development Alternatives, Inc.

INTEGRATION DES MARCHES CEREALIERS AU CHAD

Document de Discussion à la Conférence Nationale sur les Céréales au Tchad
Organisée par le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement
(du 16 au 17 Juin 1994)
N'Djaména, Tchad

**Projet Commercialisation des Produits Agricoles et Transfert de
Technologies (AMTT/USAID)**

Bâtiment Coton Tchad
B P 1178 Tel: 51 20 56 ou 51 20 57
N'Djaména Tchad

47

INTEGRATION DES MARCHES CEREALIERES AU TCHAD

I. INTRODUCTION

Cette section aborde le degré auquel les marchés de céréales du Tchad sont intégrés pour arbitrer efficacement les chocs d'ordre temporel et spatial, et accroître le bien-être du consommateur et du producteur en livrant le surplus de céréales aux régions déficitaires, et en assurant la disponibilité des céréales sur différentes périodes. Elle se divise en trois parties:

- La première partie détermine les caractéristiques générales de la production et les marchés de production.
- La deuxième partie analyse les mouvements des prix à travers le temps, en incluant à la fois les fluctuations saisonnières et inter-annuelles.
- La troisième partie analyse les tendances spatiales par rapport au prix.

II. CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

A. Production

Étant donné les conditions climatiques variées du Tchad et les catégories de terre, les types de céréales varient largement d'une région à l'autre. Bien qu'en général, le sorgho blanc soit produit principalement dans la zone soudanienne, le berbéré dans la Préfecture du Salamat et dans les environs d'Am-timan, et le mil de la zone sahélienne, les trois céréales sont produites dans beaucoup de nombreuses à travers tout le pays. La production de céréales est soumise à une grande variabilité. La production annuelle couvrant la période de 1985 à 1993 varie de 20% en dessous à 30% au dessus de la moyenne de 9 ans. Cette variabilité apparaît clairement dans le Tableau 1 qui montre les moyennes sur 9 ans, les déviations standards et les coefficients de variations des trois céréales par Préfecture.

En général, la variabilité de la production est plus prononcée dans la zone sahélienne que dans la zone soudanienne avec un coefficient de variation qui est presque le double des régions méridionales les plus régulièrement arrosées. Le taux qui

Tableau 1: Variabilité de Production du Mil, Sorgho, et Berbéré
(1985/86 à 1993/94)

	Production Moyenne	Type Ecart	Taux de Max/Min	Coefficient de Variation
Batha	31,038	13,587	5.53	44%
Biltine	15,161	7,745	4.59	51%
Chari-Baguirmi	76,998	35,005	3.48	45%
Guéra	46,358	11,124	2.66	24%
Kanem-Lac	20,935	18,363	0.96	24%
Ouaddai	43,311	16,559	6.08	88%
Salamat	40,727	22,673	9.17	38%
Zone Sahélienne	274,527	85,510	2.44	31%
Mayo-Kebbi	90,996	14,746	1.79	16%
Moyen Chari	92,002	11,673	1.51	13%
Tandjile	42,387	15,677	3.27	37%
Logon Occidental	30,207	7,783	2.25	26%
Logon Oriental	70,181	14,017	1.94	20%
Zone Soudanienne	325,773	52,662	1.73	16%
TOTAL	600,300	94,709	1.59	16%

(Source: DSA/ONDR)

va des niveaux de production maximum au minimum sur cette période se situe de 9 à environ 2,5 dans la zone sahélienne et plus raisonnablement de 3,3 à 1,5 dans la zone soudanienne. La grande différence entre les niveaux de production maximum et minimum dans la zone sahélienne reflète les échecs occasionnels des récoltes, lesquels peuvent réduire la totalité des trois céréales dans certaines préfectures de la zone sahélienne à un quart de leurs niveaux moyens. A cette grande variabilité dans les régions à travers le temps correspond aussi une grande variabilité dans les régions et dans la même année. Dans les années

comme en 1986 où la production de céréales dans le Salamat a chuté de 24% de sa moyenne en 9 ans, la production dans le Guéra voisin était de 33% au dessus de sa moyenne de 9 ans.

A cause de cette grande variabilité, il faudrait insister sur le fait que le concept de régions structurellement "déficitaires" et "excédentaires" et même de préfectures n'a plus de sens en réalité. Les grandes fluctuations de production peuvent provoquer de grands changements dans le sens de l'accroissement des flux céréaliers d'une année à une autre. L'année d'abondance d'hier peut facilement se transformer en période de crise cette année.

B. Consommation

Alors que les types de production peuvent beaucoup changer au Tchad d'une année à l'autre, les tendances à la consommation sont beaucoup plus constantes. Les zones urbaines présentent une demande en céréales relativement stable auprès des zones de production environnantes. Cette demande ne varie qu'en fonction de grands tendances démographiques de croissance de la population et de l'urbanisation qui sont quelque peu constantes à travers le temps. N'Djaména est de loin le plus grand centre de consommation et il constitue le pôle d'attraction de la plupart du commerce de céréales au Tchad. D'autres zones urbaines telles que Abéché, Moundou, Sarh et Bongor créent de plus petites zones d'attraction pour les céréales, et elles servent aussi de centres de regroupement pour le flux du commerce inter-régional.

Il y a un degré élevé de substitution entre les trois céréales principales. En exposant les coefficients de corrélation des prix croisés des céréales, le Tableau 2 montre que la corrélation des coefficients est au dessus de 0,96. Les prix du maïs sont aussi étroitement liés aux trois principales céréales, bien que le maïs soit considéré en général comme un produit inférieur. Les prix du riz sont hautement moins liés aux autres céréales, signalant le riz comme un produit de luxe isolé des fluctuations du marché qui affectent les autres céréales principales.

Tableau 2: Corrélations des Prix Mensuels Entre les Céréales N'Djaména, Avril 1991 - Septembre 1993

	Mil	Sorgho	Berbéré	Riz	Maïs
Mil	1.00				
Sorgho	.984**	1.00			
Berbéré	.962**	.972**	1.00		
Riz	.875**	.847**	.739**	1.00	
Maïs	.960**	.940**	.947**	.785**	1.00

** Significatif au niveau .001

Source: SIM/Données prix en CFA/Kg

Etant donné les plus faibles corrélations entre les trois principales céréales et le riz, et aussi du fait que le riz est beaucoup plus un produit de consommation urbaine, il est raisonnable de considérer le riz comme distinct du marché du mil, du sorgho et du berbéré. Le maïs peut avoir un degré plus élevé de substitution avec les trois produits populaires, mais seulement à 6% de la production nationale pendant la période de 1985-1993, aussi avons-nous décidé de centrer ici l'analyse sur le mil, le sorgho et le berbéré.

III. ANALYSE INTER-TEMPORELLE

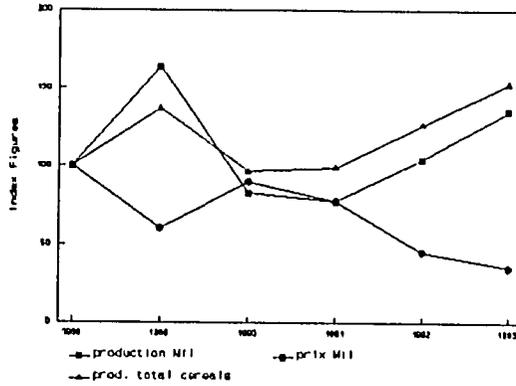
A. Tendances Inter-Annuelles

Même l'analyse la plus rapide de la production et de la tendance des données montre ce qui ne devrait pas être une surprise soit pour les économistes, soit pour les commerçants de céréales eux-mêmes. Elle montre aussi que la production et les prix sont inversement liés. Les Graphiques 1-3 en exposant l'index des valeurs annuelles pour la production, et les prix fondés sur les niveaux de 1988, montre clairement que les prix des trois principales céréales ainsi ont tendance à chuter au marché de N'Djaména lorsque les niveaux de production augmentent, et montent quand la production est faible.

Un autre trait saillant des Graphiques 1-3 est que l'amplitude des variations des prix par rapport aux changements de production varie nettement parmi les trois principaux types de céréales. Pour le mil (Tableau 2) les changements de pourcentage de production correspondent aux changements des prix. Par exemple, les prix de mil ont chuté de 1987 à 1988 à 40% simultanément avec environ 60% d'augmentation de la production. Toujours est-il qu'en deux ans de 1990 à 1992, il y a eu une augmentation de la

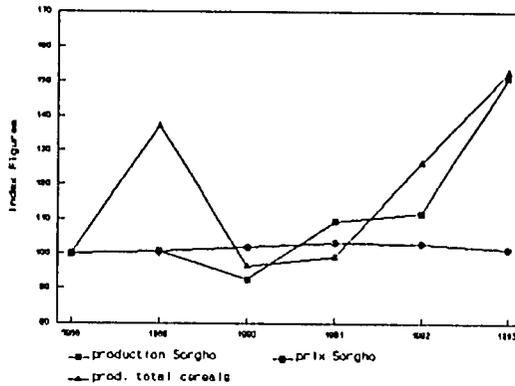
production de 54%, laquelle a été marquée par presque 50% de chute des prix. Par contre, la production de sorgho a augmenté de 63% entre 1989 et 1992 avec très peu de changement de la moyenne annuelle du prix du sorgho. Le berbééré montre aussi des tendances inter-annuelles de prix relativement fixes face aux grandes fluctuations de production.

Graphique 1: Indices de la Production Nationale et du Prix du Mil à N'Djaména (1988 = 100)



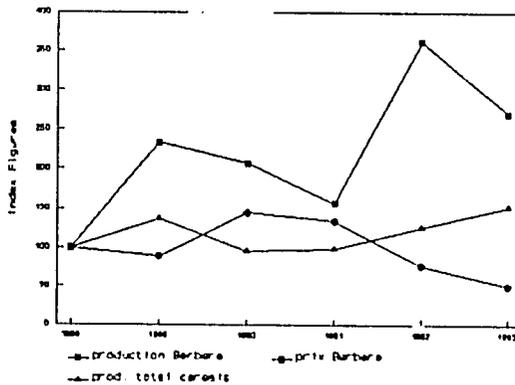
	Valeur de l'Indice Moyenne	Ecart Type de l'Indice
Production de Mil	110.5	30.2
Prix de Mil	68.1	23.2
Production M/S/BB	118.6	21.6

Graphique 2: Indices de la Production Nationale et du Prix du Sorgho à N'Djaména (1988 = 100)



	Valeur de l'Indice Moyenne	Ecart Type de l'Indice
Production de Sorgho	110.9	19.9
Prix de Sorgho	101.6	1.2
Production M/S/BB	118.6	21.6

Graphique 3: Indices de la Production Nationale et du Prix du Berbéré à N'Djaména (1988 = 100)



	Valeur de l'Indice Moyenne	Ecart Type de l'Indice
Production de Berbéré	221.3	83.0
Prix de Berbéré	99.3	32.3
Production M/S/BB	118.6	21.6

45

B. Analyse Inter-Saisonnière

Les rapports sur la commercialisation des céréales au Tchad sont pleins de descriptions des grandes fluctuations de prix entre la période après-récolte et la période de famine précédant la récolte, (appelée période de soudure comprenant les deux bouts de cycle agricole annuel). Souvent, on pense que les paysans vendent la plupart de leurs produits immédiatement après la récolte dans la période d'octobre à décembre, quand les prix sont les plus bas afin d'avoir des revenus pour les besoins de première nécessité, les dépenses administratives, et pour payer les dettes. Il s'avère qu'ils vendent spécialement aux commerçants qui sont présents dans les marchés locaux. Ces commerçants revendent alors aux mêmes paysans lorsque les prix sont élevés pendant la période de soudure précédant la prochaine récolte. Les estimations attendues d'un tel arbitrage saisonnier se situent typiquement de 100 à même 200%.

Bien que toutes ces affirmations puissent être jugées sur une base empirique, en regardant les tendances et les mouvements saisonniers de prix et leur variabilité (ce que nous présentons immédiatement ci-dessous), il y a un défaut logique dans l'argument selon lequel les paysans sont défavorisés parce que les commerçants achètent leurs céréales lorsque les prix sont bas, et qu'ils les revendent quand les prix sont élevés, ce que peu d'observateurs remarquent. Il faut se demander ce qui pourrait advenir si les commerçants n'agissaient pas ainsi. Si les commerçants n'étaient pas présents pour s'engager dans un tel arbitrage temporel, ceci réduirait la demande en céréales pendant la période après-récolte, et conduirait à diminuer les produits de vente qui seraient disponibles pour la vente pendant la période de soudure. Résultat final: plus bas prix après la récolte, prix plus élevés pendant la soudure et un système moins flexible capable de répondre aux ruptures saisonnières et spatiales de commercialisation. Ainsi, au lieu de minimiser les fluctuations inter-saisonnières des prix, le fait d'empêcher les commerçants de s'engager dans un arbitrage inter-saisonnier, ne fait que les augmenter et porter atteinte à la sécurité alimentaire.

En général, les résultats présentés ci-dessous sont catégoriques sur les variations saisonnières des prix. Bien qu'on puisse trouver des cas isolés de très grandes variations, d'une manière générale, les variations observées sont de loin plus faibles que l'on ne pourrait l'imaginer en lisant les rapports sur la commercialisation des céréales au Tchad.

C. Tendances Saisonnières de Prix et Arbitrage Inter-Saisonnier

Quels sont exactement les profits de stockage inter-saisonnier? Étonnamment, malgré l'existence des données de prix collectées par le Département de Statistiques Agricoles (DSA) dans différents marchés depuis 1988 peu d'études ont cherché à répondre à cette question de manière systématique. Comme nous l'avons mentionné précédemment, la littérature est pleine de références relatives aux profits excédentaires de 100 à 200%. Cependant, l'examen des statistiques de la DSA révèle un tableau beaucoup plus compliqué.

On peut le voir au Tableau 3 qui présente les données sur les proportions des prix de la soudure jusqu'à l'après-récolte pour les céréales dans 8 grands marchés durant 6 ans. Pour chaque année de récolte deux données sont présentées dont l'une donne la proportion de la moyenne mensuelle maximum de prix pendant la période de soudure allant de Juillet - Août - Septembre à la moyenne mensuelle minimum de prix durant la période d'après-récolte qui va de Novembre - Janvier et Février. L'autre colonne présente la proportion entre les moyennes saisonnières de trois mois pour ces mêmes périodes. (L'exemple d'Am-timan est traité d'une façon un peu différente à cause des dates de récoltes du berbéry, comme cela est expliqué dans le tableau en bas de page).

Il est tout à fait clair que les augmentations de prix entre la période d'après-récolte et celle de soudure sont loin d'être automatiques. Sur l'ensemble des 16, sur 52 cas de récoltes/commercialisation présentés (31%), les moyennes saisonnières étaient plus faibles pendant la période de soudure que pendant la période d'après-récolte (indiquées par un taux de moins 1). Le tableau change un peu si l'on considère les écarts mensuels maximum, mais même ici sur 4 cas (8%) le maximum de prix mensuel pendant la période de soudure n'a jamais dépassé le prix minimum pendant la période d'après-récolte.

Ce tableau montre aussi que cela fait une grande différence si l'on considère, les profits au stockage sur une base moyenne saisonnière, ou en termes d'écarts de prix mensuel maximum. Alors que l'augmentation du prix moyen saisonnier sur six ans dans les 8 marchés est seulement de 26% comme le

Tableau 3: Rapport des Prix, Soudure--Poste-récolte

Marché (céréale)	1987/88		1988/89		1989/90		1990/91		1991/92		1992/93		Différentiels Maximales		Moyenne Saisonnière	
	Max	Moy	Moy	Coéf de Var	Moy	Coéf de Var										
Abéché (Mil)	1.63	0.95	1.35	0.91	9.78	3.69	1.49	0.89	1.42	1.05	1.54	1.34	2.87	1.08	1.47	0.68
N'Djaména (Mil)	2.35	1.98	1.15	0.96	2.13	1.71	1.01	0.75	1.50	1.28	1.25	1.16	1.56	0.54	1.31	0.32
Bokoro (Mil)	3.04	1.96	1.18	0.97	1.60	1.26	1.45	0.96	1.63	1.17	1.30	1.17	1.70	0.36	1.25	0.27
Pala (Mil)	2.75	1.49	2.03	1.09	1.80	1.41	3.17	1.96	1.21	0.98	1.20	1.00	2.03	0.36	1.32	0.26
Sarh (Mil)	2.17	1.95	1.05	0.80	1.61	1.40	1.93	1.56	1.42	1.24	1.12	1.03	1.55	0.26	1.33	0.28
Am-timan (Berbéré) ^b	2.00	1.30	0.74	0.66			2.50	2.34	1.24	1.05	1.03	0.76	1.25	0.65	1.02	0.70
Moundou (Sorgho)	2.85	1.82	1.17	1.12	1.52	1.49	2.21	1.53	1.54	1.35	0.72	0.70	1.67	0.42	1.33	0.27
Doba (Sorgho)			1.83	1.35	1.53	1.52	1.92	1.40	1.50	1.15	0.92	0.89	1.28	0.51	1.05	0.49
Sarh (Sorgho)	2.40	1.69	1.10	0.87	1.50	1.28	2.17	1.86	1.18	0.98	0.88	0.74	1.54	0.37	1.24	0.34
Moyenne	2.40	1.64	1.29	0.97	2.68	1.72	1.98	1.47	1.40	1.14	1.11	0.98				
Coefficient de Variation	0.18	0.21	0.29	0.19	1.00	0.44	0.30	0.34	0.11	0.11	0.21	0.21				

Source: SIM données de prix

^a Les rapports de prix donnés sont le rapport de prix de soudure au prix de post-récolte pour une céréale donnée pendant une année de production donnée pour chacun des marchés ci-dessus. La "post-récolte" est définie comme la période de trois mois allant de Novembre à Janvier. Les prix de soudure sont basés sur les moyennes mensuelles de Juillet, Août, et Septembre qui constituent la période suivant la récolte. Les Différentiels maximaux sont basés sur les prix le plus bas de la post-récolte et sur les plus élevés de la soudure. Les moyennes saisonnières sont basées sur les deux moyennes de trois mois.

^b Les rapports de prix d'Am-timan sont basés sur la période post-récolte de berbéré qui va de Janvier à Mars.

montre le Tableau 3 la moyenne mensuelle maximum des écarts montre une plus grande augmentation de 72%. En plus, bien que la gamme des prix depuis la moyenne annuelle de soudure jusqu'au taux après-récolte varie de 0,97 (indiquant une chute de 3%) à 1,72, la fourchette des moyennes calculées à partir des écarts maximum montre les taux d'augmentation de prix de 1,11 à 2,68. Ces chiffres montrent que la fréquence exacte des achats et des ventes, durant les périodes de soudure et d'après-récolte peuvent constituer une grande différence aux profits de stockage inter-saisonnier. Bien que cette tâche semble facile comme il a été mentionné auparavant, ce n'est pas toujours facile de dire à quel moment les prix ont atteint leurs niveaux maximums. Choisir la bonne semaine ou même le bon mois n'est pas du tout une tâche aisée. Le jugement et la connaissance du marché requis pour bien programmer de telles transactions ne devraient pas être sous-estimés.

Ceci étant dit, même en considérant les mouvements de prix saisonniers en termes d'écarts maximum mensuel, il y a très peu de preuves au Tableau 3 pour suggérer que le profit du stockage inter-saisonnier dépasse régulièrement 100%. Les moyennes d'écarts maximum ne dépassent à peine ou s'approchent de ces niveaux pendant les mauvaises années de récolte. En considérant les moyennes individuelles de commercialisation et de récolte, dans seulement deux des 9 cas, les fluctuations des moyennes d'écart

maximum dépassent 100% (et l'un d'eux, Abéché est un cas très spécifique qui est fortement influencé par les événements spécifiques ci-dessous). Les moyennes saisonnières sont toujours en dessous de ce taux même pendant les mauvaises années.

Une analyse de la variance de ces rendements produit aussi un fait intéressant. Les coefficients de variation pour les rendements saisonniers sont élevés d'année en année dans un marché donné, et ils dépassent généralement les rendements saisonniers entre les marchés dans une année donnée. C'est ce qui est montré au Tableau 4 lequel représente les taux moyens et les coefficients de variation pour le Tableau 3 des

totaux à travers les paires de marché/récolte (sommés horizontales présentées dans les deux colonnes de droite). Les totaux des marchés présentés dans ce tableau représentent les moyennes et la variance des fluctuations saisonnières des prix dans les marchés individuels pendant la période allant de 1987 à 1992. Par ailleurs, les totaux annuels représentent les moyennes et la variance des fluctuations saisonnières à travers tous les marchés du Tableau 3 mais dans une même année. Le fait statistique important à retenir de ceci n'est pas la différence en moyennes, mais la différence en coefficients de variations entre les totaux des marchés et les colonnes des totaux annuels. Les totaux des marchés montrent de plus grands coefficients. Ce qui signifie que la variance des fluctuations saisonnières de prix est beaucoup plus élevée dans le temps que dans l'espace.

Cette découverte est un indicateur important de l'efficacité du marché puisqu'elle montre que les profits saisonniers varient plus à travers le temps qu'à travers l'espace, comme on pourrait s'y attendre si les commerçants arbitrent effectivement les différences régionales des fluctuations saisonnières des prix. Cependant, ils sont moins capables d'arbitrer les fluctuations inter-annuelles, ce qui explique la plus grande extension des profits au fil du temps. En fait, l'effet modéré du flux commercial sur les fluctuations saisonnières est clairement illustré par une anomalie flagrante du Tableau 3 le degré le plus élevé de la fluctuation saisonnière des prix du mil qui a été enregistrée à Abéché en 1989. En cette année, le prix du mil a chuté jusqu'à 23 FCFA le coro pendant le mois de Novembre 1989 de son niveau moyen d'Octobre de 49,5 FCFA le coro. De manière intéressante, cette période coïncide non seulement avec la chute normale des prix après la récolte, mais aussi avec le conflit armé qui a précédé d'une année l'installation de l'actuel gouvernement. Cette dernière perturbation a eu pour effet de couper la plupart du commerce entre le Ouaddaï et le reste du pays en Novembre. En conséquence, Abéché a été envahi par le mil provenant des régions environnantes et qui n'a pas été évacué à N'Djaména ou vers d'autres grands centres de consommation. Le marché est déséquilibré et les prix ont chuté de plus de la moitié. Lorsque les axes commerciaux se sont ouverts à nouveau en Décembre, le marché s'est ranimé et les prix ont retrouvé leurs niveaux d'Octobre.

Donc, au lieu que ce soit le résultat des pratiques monopolistiques, ou de manipulation de marché, la grande variation saisonnière anormale vécue à Abéché en 1989 est la conséquence du fait que les commerçants n'étaient pas libres de profiter des écarts substantiels de prix. Ceci donne une leçon importante aux décideurs--s'opposer à la libre circulation des céréales ne ferait qu'augmenter l'amplitude des variations saisonnières de prix en empêchant le flux qui servait à réduire à la fois les chutes de prix pendant la période d'après-récolte dans les zones à bonne production, et aussi d'augmenter les prix pendant la soudure dans les zones déficitaires.

Toute l'analyse ci-dessus est basée sur les mouvements des prix dans les grands marchés de consommation et de regroupement. Malheureusement, une série de données similaire n'existe pas pour les plus petits marchés de collecte dans les zones rurales. L'équipe MSMS a cependant collecté les données des prix à partir d'une variété de marchés ruraux dans la zone soudanienne pendant la campagne de 1992 qui sont présentées au Tableau 5. Alors que les prix chutaient en général pendant la période de soudure en

**Tableau 4: Rapports de Prix
Moyennes Globales et Coefficients de Variation**

	Totaux par Marché (sommés horizontales)		Totaux par An (sommés verticales)	
	Maximum	Moyenne Saisonnière	Maximum	Moyenne Saisonnière
Moyenne	1.72	1.26	1.81	1.32
Coéf. de variation	0.52	0.40	0.35	0.25

1993 dans les principaux marchés de la zone soudanienne présentés au Tableau 3 les taux présentés au Tableau 5 semblent indiquer des augmentations de prix modérés. Etant donné que les marchés échantillons n'étaient pas prélevés au hasard et du faible nombre des cas, il est difficile de déterminer l'importance de ces différences.

Bien que cette preuve soit de très loin concluante elle semble bien indiquer une tendance de fluctuations des prix légèrement plus élevées dans les marchés de collecte ruraux par rapport aux marchés centraux de regroupement présentés au Tableau 3. Il n'y a rien d'étrange ou de surprenant. De tels marchés ruraux ne sont pas les principaux points de stockage et sont de fait coupés de la commercialisation pendant la saison des pluies, alors que le commerce de certaines céréales continue pendant la période de pluie entre les grands centres et sur les grands axes. Dans un tel contexte, étant donné leur isolement relatif et leur petite zone réelle de tirage, ce serait extrêmement surprenant si les fluctuations saisonnières n'étaient pas plus prononcées dans les zones rurales dans une certaine mesure. Toujours est-il que le volume des profits présentés au Tableau 5 ne montre aucune preuve de profits inhabituels, ils sont de même largement conformes à ce que l'on sait du coût du capital dans les zones rurales. Donc même dans ces marchés, il n'y a pas de raison de supposer que les commerçants ou les paysans qui sont engagés dans l'arbitrage inter-saisonnier bénéficient d'avantages anormaux.

L'on a accordé beaucoup d'attention aux inconvénients que représentent pour les paysans le fait de vendre les céréales pendant la période d'après-récolte et d'en acheter pendant la soudure. La preuve présentée ici montre que bien que les commerçants gagnent parfois des profits intéressants en achetant les céréales à la récolte, en le stockant et en le revendant au même marché tout au long de la saison, le rendement de telles activités spéculatives est loin d'être garanti. En plus, les paysans peuvent parfaitement avoir de raisons valables de vendre leurs céréales même s'ils savent qu'ils auront à en acheter pour la consommation plus tard dans le courant de l'année. Ces raisons peuvent être celles-ci:

- **Risque de gestion:** Les coûts de vente des céréales à la récolte sont largement reconnus. Leurs coûts de retenue sont moins bien compris. En gardant les stocks par anticipation sur les augmentations des prix, les paysans se soumettent aux mêmes risques que les commerçants qui gardent les céréales c'est-à-dire que les augmentations de prix saisonnières ne pourront pas compenser le coût interne du capital. Malheureusement les paysans sont des arbitres presque toujours moins efficaces que les commerçants. Ils voyagent moins. Ils n'ont pas le même réseau de relations pour les informer des prix dans les différents marchés. Ils ont aussi moins accès à la capitale. Pour ces raisons, ils sont moins susceptibles de tirer profits de leurs céréales stockées à travers un arbitrage spatial et saisonnier.
- **Autres possibilités d'investissement:** La décision de n'importe quel paysan de vendre ou de garder les stocks ne dépend pas seulement du rendement escompté et de l'estimation du risque de garder sa production céréalière, mais aussi des autres possibilités d'investissement qui lui sont offertes. Le fait

Tableau 5: Rapports de Prix Soudure--Post-récolte
Marchés de Collecte

Marché (Céréales)	Prix Post-récolte	Prix Soudure	Rapport de Prix Soudure--Post-récolte
Logone Occidental:			
Bénoye (Mil)	131 (Jan)	150 (Juin)	1.1
Bénoye (Sorgho)	111 (Jan)	150 (Juin)	1.4
Bénoye (Berbéré)	38 (Jan)	150 (Juin)	3.9
Logone Oriental:			
Bébédjia (Mil)	81 (Jan)	125 (Juil)	1.5
Bébédjia (Sorgho)	56 (Jan)	100 (Juil)	1.8
Gore-nord (Mil)	75 (Jan)	133 (Juil)	1.8
Gore-nord (Sorgho)	50 (Jan)	92 (Juil)	1.8
Moyen-Chari:			
Bédigri (Mil)	95 (Jan)	115 (Juil)	1.2
Bédigri (Sorgho)	83 (Jan)	85 (Juil)	1.0
Dananadjji (Mil)	100 (Jan)	113 (Juil)	1.1
Dananadjji (Sorgho)	75 (Jan)	80 (Juil)	1.1
Goundi (Mil)	100 (Jan)	125 (Juil)	1.3
Goundi (Sorgho)	75 (Jan)	90 (Juil)	1.2
Goundi (Berbéré)	100 (Jan)	113 (Juil)	1.1
Moyenne (Rapport)			1.36
Type Ecart			0.30

Source: *Condition de Marché*, AMTT/MSMS

de s'engager dans un petit commerce, dans des entreprises rurales à petite échelle ou dans les activités de transformations des produits alimentaires peut donner de meilleurs profils de profit/risque que de garder le stock des céréales. S'il en est ainsi, il est tout à fait raisonnable que les paysans vendent leurs céréales afin d'obtenir le capital à investir dans ces autres activités.

- **Considérations de perte physique:** Les estimations de pertes physiques dues à la dégradation des stocks de céréales gardés aux champs se situent autour de 4 à 5 coros par sac (10 à 13%). Avec de meilleures facilités et de plus grands volumes pour amortir les coûts fixes d'investissement en facilités de stockages et de désinsectisation, les grossistes peuvent avoir une meilleure qualité de stockage que la plupart des paysans. Donc les pertes sont susceptibles d'être moindres pour les grossistes que pour les paysans.

IV. ANALYSE SPATIALE

De même que des exemples sont souvent cités de niveaux de fluctuations saisonnières hautement inhabituels, de même quelques commentaires s'imposent sur les niveaux supposés élevés des différences spatiales en prix de céréales. Grassberg et Hassanein citent "la gamme intermédiaire" des écarts de prix de 100%. D'autres rapports abondent où les prix des marchés ruraux sur des distances relativement courtes peuvent être multipliés par cinq. En effet, la persistance de tels niveaux élevés d'écarts de prix indiquerait un certain degré de distorsion spatiale qui empêche l'intégration du marché. Cette section examine la preuve fournie pour savoir si les grands écarts de prix spatiaux semblent un phénomène constant ou s'ils ne sont que le résultat d'observations anecdotiques et peu nombreuses.

A. Tendances Inter-Annuelles

Au Tchad les relations spatiales des prix des céréales sont dominées par une interaction complexe des tendances de production qui sont hautement variables et des types de consommation qui le sont moins. Les changements de production, particulièrement dans la zone sahélienne, où ils atteignent la plus grande variance, peuvent amener des variations rapides des prix qui inversent le flux des céréales et créent de nouveaux axes de commerce qui n'existaient pas avant. Bien que ces tendances changeantes soient beaucoup plus évidents dans les données saisonnières, même en termes de moyennes inter-annuelles, il y a de grands changements des prix relatifs aux régions d'une année à l'autre.

La flexibilité du marché de céréales tchadien et sa capacité à transmettre les indications des prix de manière efficace apparaissent clairement dans le Tableau 6. Ce tableau montre les proportions de mil pour les 11 principaux marchés par rapport à N'Djaména. Les taux sont présentés pour les prix en avril, août et décembre puisque ces mois correspondent en général à la pleine saison d'après-récolte, le point moyen du cycle et la pleine période de soudure.

A partir d'avril 1991, les effets prolongés de la mauvaise récolte de 1990 dans la zone sahélienne sont distincts, puisque les prix du mil étaient en dessous du niveau de N'Djaména seulement à Bokoro alors que pour la plupart des années, les prix sont habituellement très en dessous des niveaux de N'Djaména dans des endroits tels que Abéché, Am-timan et Mongo. En août, les prix ont chuté plus près de leur moyenne à Mongo et Abéché, ils étaient toujours élevés à Ati, Am-timan et Biltine. Les mauvaises routes le long du couloir Ati-Abéché, entre Abéché et Biltine et au niveau d'Am-timan, contrairement à l'axe Mongo-Abéché, ces routes peuvent expliquer les plus lentes ajustements dans les zones plus isolées du Sahel. Cependant, les prix ne sont pas vraiment revenus à leurs niveaux moyens que jusqu'à la récolte exceptionnelle de 1991.

Pourtant avec la récolte exceptionnelle au Nord, simultanément, la zone soudanienne a connu une année de faible moyenne (27 pour cent en dessous de la moyenne régionale de 1985-1993), ce qui a augmenté les prix entre 10 et 20 pour cent au delà des niveaux de N'Djaména en décembre 1991 (taux de 1,11 à Moundou, 1,18 à Pala et 1,12 à Doha). Cependant, ces proportions de moyennes élevées n'ont pas persisté pendant la saison et en avril 1992, les taux des prix sur tout le Sud ont encore chuté en dessous de 1 par rapport à N'Djaména. Dans tous ces cas, les taux élevés de prix anormaux sont rabaisés par un arbitrage (sans doute à la fois spatial et saisonnier et puisque les paysans et les commerçants ont eu assez de courage pour écouler leurs stocks), à tel point que dans chaque cas, le marché de céréales était sur une

tendance qui repartait vers une moyenne prolongée des taux des prix même avant que la récolte de l'année suivante ne soit disponible.

Cette démonstration du changement des taux des prix par rapport au changement des types de production--variant de la zone sahélienne à la zone soudanienne--montre la capacité du marché à répondre immédiatement aux chocs largement divergents. En moins de neuf mois, les taux des prix se sont complètement transformés du Nord au Sud, envoyant ainsi les indications correctes du marché pour encourager une réorientation du flux des céréales en réponse à des changements nets dans les types de production habituels. La flexibilité du marché montrée dans cet exemple fournit peu d'appui au point de vue selon lequel le marché de céréales du Tchad est "désorganisé", "sous-développé" et "non-intégré".

**Tableau 6: Rapports de Prix par Rapport aux Prix de N'Djaména
Variation Saisonnière***

N'Djaména à	1991			1992			1993			Taux Moyenne	Coef de Var
	avr	août	déc	avr	août	déc	avr	août	déc		
Zone Sahélienne											
Abéché	1.08	0.72	0.65	0.42	0.44	0.59	0.62	0.70	0.65	0.65	27.7%
Am-timan	1.05	1.20	0.94	0.71	0.98	0.37	0.74		0.51	0.81	32.4%
Ati	1.23	1.22	0.78	0.69	0.62	0.59	0.80	0.86	0.71	0.83	26.9%
Biline		1.17	0.66	0.42	0.51		0.64	0.81	0.75	0.71	31.8%
Bokoro	0.98	0.94	0.75	0.71	0.76	0.61	0.67	0.68	0.62	0.75	16.5%
Bouso		0.88	0.71	0.75	0.80	0.73	0.54	0.49	0.69	0.70	17.1%
Mongo	1.20	0.88	0.89	0.74	0.69	0.41	0.70	0.67	0.71	0.77	26.3%
Zone Soudanienne											
Doha		0.84	1.12	0.92	1.02		0.66	0.51		0.84	24.8%
Moundou	0.99	0.88	1.11	0.99	1.06	0.61	0.90	0.71	0.61	0.87	20.3%
Pala	0.87	0.97	1.18	0.85	0.82	0.61	0.90	0.66	0.55	0.82	22.4%
Sarh	0.92	0.93	1.00	0.91	0.97	0.78	0.87	0.70	0.67	0.86	12.9%

SOURCE: SIM/Bulletins de Prix

* Rapports de Prix (basés sur les prix en FCFA/Kg)

L'existence d'un noyau commercial aux alentours de N'Djaména est claire aussi dans le Tableau 6. L'on peut aussi voir ceci en considérant la moyenne des taux des prix et les coefficients à l'extrême droit des colonnes. Bien que la moyenne des taux des prix se situe de 0,65 à 0,81 dans les marchés de la zone sahélienne, ceci pourrait indiquer les types continus du flux commercial--la variance pour la plupart de ces moyennes telles que mesurées par les coefficients de variation est tout à fait grande. Les exceptions sont de Bokoro et Bouso qui ont des taux de prix bas ET de faibles coefficients de variation. Les prix de ces marchés suivent de près les prix du marché de N'Djaména sans montrer de grands écarts communs aux autres marchés de la zone sahélienne. En termes de cartographie spatiale, Bokoro et Bouso semblent être strictement dans l'orbite de la zone de N'Djaména. Il semble que tous les autres marchés soient moins bien intégrés à la capitale.

La principale raison en est facile à comprendre, elle est liée à l'état de la route et à la distance. Au delà de Bokoro dans la direction de Mongo, la route devient de plus en plus difficile à emprunter. Un oued entre Mongo et Bokoro, en particulier cause des ruptures de circulation entre Mongo et N'Djaména pendant la plus grande partie de la saison des pluies lorsque l'on peut encore atteindre Bokoro. De même, la route du Nord menant à Ati devient très mauvaise après le virage de Ngoura à Bokoro. Bouso dispose de beaucoup de bonnes routes et même plus que Bokoro. Ces axes relient N'Djaména en passant par l'axe N'Djaména-Guelendeng-Sarh et il ne faut que prendre un bac pour traverser le Chari pour atteindre Bouso. Les plus faibles écarts de prix entre ces deux pôles et N'Djaména montrent clairement la valeur des bonnes routes.

B. Relations Spatiales Entre les Marchés de Collecte et de Regroupement

Les données présentées ci-dessus montrent très peu de signes d'un écart persistant de prix avoisinant 100% entre les grands marchés. Cependant, ceci n'aborde pas la question d'écarts de prix dans les marchés régionaux isolés qui peuvent être coupés les uns des autres et des marchés de regroupements régionaux par les mauvaises routes, l'infrastructure routière inadaptée ou même les longues distances. Les données systématiques sur de telles relations spatiales des prix sont par leur nature même, difficile à obtenir. Les données collectées par l'équipe MSMS a cependant bien fourni des indications sur les rapports des prix entre les marchés de collecte ruraux et leurs centres de regroupement régionaux--au moins pour la période d'étude pendant la campagne de 1992/1993. Ces données sont présentées dans le Tableau 7.

Tableau 7: Rapports de Prix
Marchés de Collecte par Rapport Marchés de Regroupement, 1993 (prix mensuel)

Marché de Regroupement	Marché de Collecte								Moyenne	Coéf de Var
	jan	fev	mar	avr	mai	jun	juil	sep		
Abéché (mil)										
Am-Zoer			0.81	0.78	0.68	0.70	0.78		0.75	7%
Arada			1.35	1.30	1.25	1.18	1.25	1.17	1.25	5%
Birtawil				0.71	0.57	0.59			0.62	10%
Biltine (mil):										
Arada			1.43	1.22	1.31	1.47	1.09	1.15	1.28	11%
Am-timan (herbéré):										
Aboudein		1.00	0.80	0.80					0.87	11%
Am-Djalate		1.06	0.70	0.60	0.56				0.73	27%
Am-Habilé		0.75	0.72	0.57	0.47	0.57	0.53		0.60	17%
Am-timan (mil):										
Aboudein		0.91	0.80	0.83					0.85	5%
Am-Djalate										
Am-Habilé		1.14	0.42	1.11	0.72	0.84	0.75		0.83	29%
Sarh (mil):										
Bédigri	0.76	0.66	0.79	0.82	0.82	0.81	0.77		0.78	7%
Danamadji	0.80	0.58	0.74	0.70	0.77	0.65	0.76		0.71	10%
Goundi	0.80	0.78	0.92	0.88	0.75	0.81	0.84		0.83	7%
Moundou (sorgho):										
Bénoye	0.92	1.03	1.07	0.97	1.01	1.04			1.01	5%
Moundou (mil):										
Bénoye	0.92	1.04	0.99	0.99	1.03	1.07			1.01	5%
Doba (mil):										
Bodo	0.75	0.88	0.97	0.94	0.8*				0.89	9%
Total pour tous marchés de collecte									0.87	11%

Source: *Condition de Marché*, MSMS/AMTT

Malgré la nature isolée de beaucoup de ces marchés de collecte ruraux, et malgré l'état déplorable des routes, les taux donnés au Tableau 7 ne montrent rien de semblable aux écarts des prix cités dans la littérature (selon quelques observateurs, jusqu'à cinq fois le prix). Parfois, ces taux atteignent 100% (en particulier pour les taux de herbéré entre Am-Habilé et Am-timan), mais la plupart des taux sont bien en dessous de cela et il semble qu'ils ne sont pas trop différents des écarts observés entre les grands marchés

56

de regroupement. Il n'y a rien dans ce tableau qui indique un manque d'efficacité du marché à relier les marchés ruraux à leurs noyaux régionales.

Cependant, ce tableau fournit un autre exemple de l'efficacité du marché--à savoir la persistance d'un taux au-dessus de 1 pour Armada par rapport à ses deux marchés de regroupement les plus proches--Abéché et Biltine. Ceci est significatif puisque les enquêtes du MSMS ont révélé une mauvaise récolte dans cette région et un déficit grave de consommation dans une région qui fournit normalement la plupart des céréales consommées à Biltine et Abéché. Lors des cinq visites différentes au marché d'Arada sur une période de Mars à Septembre 1993, l'enquêteur du MSMS a remarqué qu'à chaque jour du marché, un camion arrivait pour approvisionner le marché en céréales provenant d'Abéché. Cet exemple montre que non seulement les rapports de prix se sont inversés à partir de leurs tendances normales entre les marchés de regroupement et de collecte, mais que le flux répond à ces indications et peut donner en réalité des flux provenant des marchés de regroupement urbains et qui repartent vers les zones rurales connaissant des déficits alimentaires.

V. CONCLUSION

L'analyse des données des prix présentée ici, à la fois au niveau des marchés individuels et entre les marchés met peu à l'évidence les tendances répandues d'une conduite non compétitive. En général, les indications des prix semblent être transmises rapidement et elles reflètent la demande latente et les conditions d'approvisionnement. En particulier:

- Les mouvements Inter-annuels des prix s'expliquent pour la plupart par les changements en approvisionnement. Les bonnes années telles que les récoltes des années 1991-1992 débouchent sur de bas prix. Les prix sont plus élevés dans les années à faible moyenne.
- Les fluctuations saisonnières des prix dans la plupart des marchés sont généralement plus faibles que les cas extrêmes évoqués dans les rapports. En plus elles reflètent la production sous-jacente et les conditions de l'offre--avec de petites augmentations des prix (et même des chutes!) entre les périodes de récolte et de soudure pendant les bonnes années, et de plus grandes augmentations pendant les mauvaises années. D'habitude, elles sont aussi relativement consistantes entre une région et une autre, malgré la haute variabilité de production entre les Préfectures. Ceci est révélateur d'un arbitrage spatial qui aide aussi à modifier les fluctuations saisonnières des prix.
- Les différences des prix entre les marchés semblent être aussi plus faibles que celles de beaucoup des cas exposés dans les rapports. Les changements des taux des prix reflètent les conditions d'une relative rareté. En plus, la transmission effective des indications de prix semble fonctionner non seulement parmi les grands centres de regroupement, mais aussi entre ces centres et leurs marchés de collecte. Donc, dans certains cas où il y a de mauvaises récoltes provoquant de ruptures de stocks dans les zones rurales--les prix augmentent au point d'attirer "le flux retour" de céréales à ces marchés. Le cas d'Arada dans le Biltine pendant l'année 1993 a été remarqué par l'équipe MSMS. La correspondance entre les différences spatiales des prix et les coûts de transport est abordée dans la section sur les coûts de commerce et les marges de commercialisation.

La preuve apportée dans ce chapitre fournit très peu d'appui à la notion selon laquelle les marchés de céréales sont contrôlés par des commerçants qui détiennent un pouvoir sur le marché et peuvent manipuler les prix. Au Tchad, les fluctuations de l'offre influent beaucoup plus sur les changements des prix que le pouvoir des commerçants sur le marché. Le document relative à la structure du marché renforce cette analyse qui ne s'est concentrée que sur les prix, en considérant les dynamiques de la compétition du marché.

MSMS
Etude de la Commercialisation du Mil et du Sorgho

CRED
Centre de Recherche sur le Développement Economique, Université de Michigan
et
DAI
Development Alternatives, Inc.

**LA DEVALUATION DU FRANC CFA
ET
LA FILIERE CEREALIERE AU TCHAD**

Document de Discussion à la Conférence Nationale sur les Céréales au Tchad
Organisée par le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement
(du 16 au 17 Juin 1994)
N'Djaména, Tchad

**Projet Commercialisation des Produits Agricoles et Transfert de
Technologies (AMTF/USAID)**

Bâtiment Coton Tchad
B.P. 1178, Tel: 51 20 56 ou 51 20 57
N'Djaména Tchad

LA DEVALUATION DU FRANC CFA ET LA FILIERE CEREALEIERE AU TCHAD

I. APERCU GENERAL

Ce document analyse les effets potentiels de la dévaluation du Franc CFA sur la filière céréalière au Tchad. Bien que l'impact exact de la dévaluation ne puisse être prédit *a priori*, et qu'il soit trop tôt pour entreprendre une analyse empirique de ses effets, il est important pour les décideurs et pour le public tchadiens de comprendre la logique et les conséquences de la dévaluation. Les arguments qui sont ici avancés sont théoriques mais pas abstraits car ils sont fondés sur la connaissance de l'économie tchadienne, du secteur agricole et du sous-secteur céréalière en particulier. Bien les effets prévus dans ce document ne se feront réellement sentir qu'après plusieurs mois, voir des années, le temps que les marchés s'adaptent à la nouvelle situation et que les agriculteurs et les consommateurs ajustent leurs habitudes aux nouvelles réalités économiques.

L'argument central de ce document soutient qu'à court et à long terme, la dévaluation aura des effets positifs sur la filière céréalière.¹ Les bénéficiaires de la dévaluation seront les agriculteurs qui produisent des céréales pour la vente et ceux engagés dans le commerce des céréales. Les agriculteurs qui destinent leurs productions agricoles à l'exportation seront aussi bénéficiaires des effets de la dévaluation tandis que les consommateurs en milieu rural comme en milieu urbain seront défavorisés. Cependant, les avantages potentiels que peut fournir la dévaluation au sous-secteur céréalière en particulier pourraient être compromis et même ébranlés par les réactions de l'Etat.

Les principaux avantages de la dévaluation sur la filière céréalière sont les suivants:

1. La dévaluation renforcera la compétitivité des céréales locales par rapport aux céréales importées (riz et blé) et aux autres aliments de base;
2. L'augmentation de la demande des céréales commercialisées stimulera le commerce des céréales et augmentera les prix payés aux agriculteurs qui sont vendeurs nets de céréales;
3. L'augmentation du commerce de céréales bénéficiera aussi aux commerçants et peut faire pression sur le Gouvernement pour qu'il examine les problèmes qui nuisent beaucoup à l'efficacité du commerce céréalière comme les barrières routières et les restrictions administratives à la circulation des céréales;
4. Les effets de la dévaluation seront aussi positifs pour les producteurs d'autres filières agricoles telles que les filières coton et arachide. Ceci augmentera les revenus en milieu rural et la demande des céréales commercialisées;
5. En général, la dévaluation peut être considérée comme une façon de renverser les termes de l'échange entre le milieu rural et le milieu urbain en faveur du secteur rural;
6. Si la dévaluation et les mesures d'accompagnement pour la stabilisation améliorent l'environnement macro-économique, la filière céréalière pourrait également profiter de cette stabilité.

La dévaluation aura également les effets négatifs suivants:

1. Les paysans les plus démunis et les autres acheteurs nets de céréales seront confrontés à une situation de hausse de prix et de réduction des revenus réels;
2. les consommateurs et les fonctionnaires souffriront de la réduction substantielle du revenu réel et de la baisse de leur pouvoir d'achats;
3. Les coûts de transport augmenteront et feront également augmenter les prix à la consommation en milieu urbain.

Le danger principal (pour la filière céréalière) viendra des éventuelles réactions de l'Etat à la suite vis à vis de la dévaluation, réactions qui pourraient nuire aux impacts bénéfiques de la dévaluation:

1. La tentative de blocage des prix pour faire face à la prétendue augmentation "abusive" des prix a peu de probabilité d'aider effectivement les groupes vulnérables mais pourra nuire à la réponse du marché aux changements des prix relatifs;

¹ La dévaluation aura un impact positif sur le secteur agricole en général, et plus particulièrement sur les filières destinées à l'exportation qui ne dépendent pas des intrants importés et pour lesquels existent des potentialités techniques qui peuvent accélérer leur productivité. Ceci comprendrait la gomme arabique, les produits laitiers, le blé, le riz et la filière oignon. Ce document met l'accent sur les céréales parce que la filière céréalière fait partie des études du projet ASMTT.

2. La tentative de stabilisation des prix par l'ONC, même à court terme, pourrait neutraliser les facteurs incitatifs de production attendus. Cela entraînerait aussi l'ONC dans une activité qu'elle a été jusqu'ici incapable de réaliser, au détriment de la gestion du stock de sécurité alimentaire;
3. Les autorités nationales peuvent être tentées de limiter les exportations des céréales et autres produits de première nécessité dont les prix augmentent;
4. Les autorités locales peuvent être tentées de réimposer ou de rétablir les restrictions administratives à la circulation des céréales sous le prétexte qu'elles "protègent les intérêts locaux".

II. THEORIE ECONOMIQUE SIMPLE DE LA DEVALUATION²

Les principales implications de la dévaluation dans la filière céréalière proviennent de son impact sur le commerce et sur la compétitivité des produits locaux avec les produits importés. Toutefois, au niveau macroéconomique, l'impact général sur les revenus réels et l'impact à long terme influenceront aussi sur les producteurs et sur les commerçants de céréales.

A. Effets de la Dévaluation sur le Commerce

La dévaluation du franc CFA a brusquement changé les termes de l'échange entre les produits locaux et les produits importés. Si nous estimons que les prix de la plupart des produits de l'échange restent constants au Tchad, les prix des produits importés et exportés de la zone-franc ont doublé en conséquence de la dévaluation.³ Cela ne veut pas nécessairement dire que les prix locaux de tous les produits d'exportation doubleront puisque les tendances de la consommation (et éventuellement de la production) changeront aussi.

L'augmentation des prix des produits importés diminuera le volume acheté et conduira à la consommation des produits locaux moins coûteux. Cet "effet de substitution" ou ce changement qui consiste à acheter les produits qui coûtent moins chers est entièrement favorable aux produits nationaux. D'autre part, le prix élevé des produits importés entraînera la réduction des revenus réels, réduisant le pouvoir d'achat. Cet "effet sur le revenu" (revenu effectif) ou "réduction des dépenses" aura un effet négatif sur la demande de tous produits qu'ils soient importés ou produits localement. Cela renforce la réduction de la demande de produits importés et atténue l'effet positif de la demande sur les produits nationaux. Cependant, tout compte fait, et pour la plupart des produits locaux de substitution aux produits importés, nous pouvons prévoir une augmentation de la demande.

L'augmentation des prix à l'exportation entraînera une augmentation en volume et en valeur CFA des produits exportés, pourvu que les prix en CFA reflètent le nouveau taux d'échange.⁴ Certains produits qui étaient auparavant destinés à la consommation locale seront réorientés vers l'exportation (cela exercera une pression à la hausse des prix intérieurs). Par ailleurs, on peut s'attendre à ce que les agriculteurs orientent leurs efforts vers la culture des produits d'exportation. L'augmentation des revenus pour les exportateurs contribuera à une augmentation de la demande d'importation de produits de substitution, compensant ainsi certains effets négatifs sur le revenu du prix élevé des produits d'importation ci dessus décrit.

² Le document intitulé "Exchange Rate Issues in the Franc Zone", Janvier 1993, DAI, écrit par Elliot Berg et Phillip Berlin fait une analyse excellente détaillée des effets de la dévaluation du FCFA. Les copies dudit document sont disponibles au projet AMTT.

³ La thèse selon laquelle les prix des produits d'importation et d'exportation en devises étrangères restent constants est une présomption des économistes sur la parfaite élasticité de l'offre et de la demande des produits commercialisés. L'idée de base est que, le Tchad étant un petit pays, le volume de ses importations et exportations ne changera pas les prix sur le plan international (ou les prix aux frontières). Bien que ceci ne soit pas strictement vrai pour tous les produits, il l'est pour la plupart des importations tchadiennes et des exportations de base comme le coton, le bétail, et la gomme arabique.

⁴ Le point à partir duquel la dévaluation crée une hausse de prix aux producteurs (ou consommateurs) dépend de la nature de la commercialisation. En général, plus le système de commercialisation est compétitif, plus se renforce le lien entre les nouveaux prix au niveau des frontières et ceux reçus par les producteurs. Dans le cas des marchés autogérés tel que le coton, les prix au niveau producteur est administrativement fixés, et par conséquent la corrélation entre les prix au niveau du marché mondial et les prix au niveau producteurs est plus arbitraire et problématique.

B. Commerce à l'Intérieur de la Zone Franc

Les effets de la dévaluation ne se feront pas seulement sentir à l'extérieur de la zone franc mais aussi à l'intérieur de l'union monétaire. La dévaluation renforcera le commerce à l'intérieur de la zone puisque les consommateurs se tourneront vers les marchandises produites dans la zone au détriment des marchandises venant du Nigéria et d'Europe par exemple. Quelques effets positifs peuvent aussi être observés au fur et à mesure que les prix des produits d'exportation augmentent dans les plus grands pays de la zone franc conduisant à une hausse de la demande de produits tchadiens. L'exemple prévisible est que la demande des arachides du Tchad va augmenter même si la plupart de ces produits sont exportés dans les autres pays de la zone franc.

C. Bénéficiaires et Perdants

Les bénéficiaires et les perdants de la dévaluation à court terme sont relativement faciles à identifier. Les revenus réels vont chuter et les coûts de production vont s'accroître par rapport à la proportion des produits importés dans les articles de consommation ou dans les intrants. Dans ce cas, les perdants semblent être les citoyens, les fonctionnaires, et les industries du secteur formel qui transforment les articles importés. Ceux dont les revenus réels augmenteront sont les producteurs dont les produits sont destinés à l'exportation ou ceux dont les produits sont compétitifs par rapport aux produits importés, surtout dans le secteur agricole. Puisque les produits vivriers et d'exportation deviendront plus rentables, beaucoup d'agriculteurs devraient en tirer des bénéfices. Par contre, l'augmentation des prix des produits pharmaceutiques et d'autres services de base aura des répercussions sérieuses. En outre, les agriculteurs tchadiens qui sont des acheteurs nets de denrées de première nécessité seront particulièrement vulnérables et le "filet de sécurité" sera difficile à concevoir et à mettre en place. Malgré ces effets potentiellement négatifs, dans l'ensemble la dévaluation augmentera les revenus en milieu rural par rapport à ceux du milieu urbain.

D. Autres Conséquences au Niveau Macro-économique

Les effets de la dévaluation sur les revenus du Tchad dépendront de l'équilibre entre les importations et les exportations. A mesure que le niveau d'importation baisse, le revenu du droit à l'importation perd de la valeur en devises étrangères mais pas nécessairement en CFA. D'autre part, l'augmentation prévue du niveau d'exportation, surtout en dehors de la zone franc (et de la zone UDEAC) améliorera la balance des paiements du Tchad. Au point où les taxes sur les exportations sont actuellement administrées, cela pourrait aboutir à une modeste augmentation des revenus sur les taxes à l'exportation à la fois sur le plan de devises nationales et étrangères. Cependant, l'augmentation des exportations de coton améliorera la situation financière de la CotonTchad et le compte fiscal de l'Etat. Pendant que le paiement de la dette extérieure de l'Etat augmentera en terme de CFA, cette augmentation doit être considérée dans le contexte des effets positifs de la dévaluation sur les revenus provenant des prêts internationaux et de l'annulation des dettes qui étaient liés au moins implicitement à la dévaluation.

Il y a peu de doute que la dévaluation cause un choc de l'inflation. Cependant, ce ne sera transformée en inflation soutenue que si et seulement si l'Etat en tient compte dans sa politique fiscale (augmentation des salaires) et dans sa politique monétaire (augmentation de la masse monétaire). L'Etat sera sans doute obligé d'ajuster les salaires et les prix pour compenser l'augmentation des prix des produits d'importation, surtout que le plus grand impact négatif et le plus immédiat de la dévaluation sera supporté par les citoyens et les fonctionnaires. Les négociations qui viennent d'être entreprises avec le FMI et soutenues par les autres donateurs devraient permettre à l'Etat de payer au moins une partie des arriérés de salaires (et aussi de payer les fournisseurs). Ceci aboutira à une forte demande pour l'économie, favorisant les pressions inflationnistes. Cependant, une partie des conditions d'octroi de prêts internationaux implique aussi l'engagement de l'Etat à résister à l'augmentation des salaires et à s'engager dans la restriction fiscale. La politique monétaire est décidée au niveau de l'union monétaire et de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC). Cette politique peut aussi être restrictive.

Une conception communément erronée est que, puisque les prix à l'importation ont augmenté, tous les prix en général vont augmenter en proportion. Plus concrètement, il y a plus de probabilité que les commerçants profitent de la situation pour fixer des prix abusivement élevés après la dévaluation. C'est

vrait, l'expérience depuis janvier a été celle d'une montée des prix pendant que vendeurs et acheteurs s'adaptent à un environnement nouveau et à l'incertitude. Cependant, le pouvoir des commerçants d'imposer et de maintenir continuellement les prix élevés est beaucoup exagéré. En général, les prix et les salaires du secteur privé seront limités par la demande; et les commerçants vont rapidement s'apercevoir qu'ils ne pourront doubler tous les prix, malgré cela, nous devons nous attendre à une hausse des prix et à des variations jusqu'à ce que de nouveaux équilibres soient établis.

III. EFFETS PREVISIBLES DE LA DEVALUATION SUR LA FILIERE CEREALIERE

En tant que principaux produits de commercialisation, bien que peu importants du point de vue importation et exportation, les céréales du Tchad connaîtront une pression à la hausse sur les prix à mesure que les consommateurs ajusteront leur consommation. Comme nous l'avons vu, le premier effet a été la hausse des prix (et peut être même une augmentation des quantités vendues). L'offre au niveau des paysans ne peut pas changer beaucoup à court terme mais les coûts d'approvisionnement des marchés des centres urbains (surtout N'djaména) augmenteront modérément. Les effets à long-terme sont en quelque sorte moins certains bien qu'ils aboutissent probablement à l'augmentation de la production et du commerce des céréales produites localement.

A. Effets à Court-terme: Céréales Localement Produites

En ce qui concerne la demande, la hausse des prix des céréales importées telles que le riz et le blé rendra le mil, le sorgho et le herbéré tchadiens plus attractifs. Les consommateurs se tourneront vers les céréales locales augmentant la demande et provoquant une hausse de prix. Par ailleurs, quand l'Etat commencera à payer les arriérés de salaires, cela stimulerait la demande des céréales et permettrait aux commerçants de récupérer les crédits, et, d'une manière générale, renforcera le marché céréalier. Bien que certains consommateurs en milieu urbain puissent être réticents au changement qui consiste à refuser de consommer autre chose que les céréales (et autres produits) importées, la perte de revenu réel n'allégera probablement pas l'impact positif sur la demande des céréales locales.

L'effet immédiat de la dévaluation sur les consommateurs en milieu rural est moins certain et pourrait être plus varié. Le niveau de consommation des céréales importées en milieu rural est considérablement faible par rapport au milieu urbain; il y a moins de changements de produits alimentaire et moins d'effets négatifs sur les revenus. Cependant, certains consommateurs en milieu rural pourraient augmenter leurs achats de céréales locales à la suite de l'augmentation de leurs revenus réels dès que l'exportation des produits agricoles disponibles commence à augmenter. Les exemples probables sont entre autres l'augmentation du prix de coton et les paiements réguliers aux paysans producteurs en coton, l'augmentation de l'exportation du bétail au Nigéria, et l'écoulement des stocks d'arachides actuels au fur et à mesure que la demande augmente en République Centrafricaine et dans certaines régions du sud.⁵

Le changement de l'offre des céréales à court-terme sera modeste. Le faible niveau d'importation d'intrants pour la production du mil et du sorgho signifie qu'il y aura peu de changement des coûts de production, et aucune substitution à la culture de céréales ne s'opérera jusqu'à la saison des pluies. De plus, à mesure que les prix augmentent, la quantité offerte sur le marché pourrait augmenter modérément car les paysans et les commerçants videront une partie de leurs stocks. Cependant, il serait difficile de distinguer les effets de la dévaluation des effets saisonniers (la tendance à la hausse de prix tout le long de la saison sèche) et des effets de cette mauvaise année de récolte.

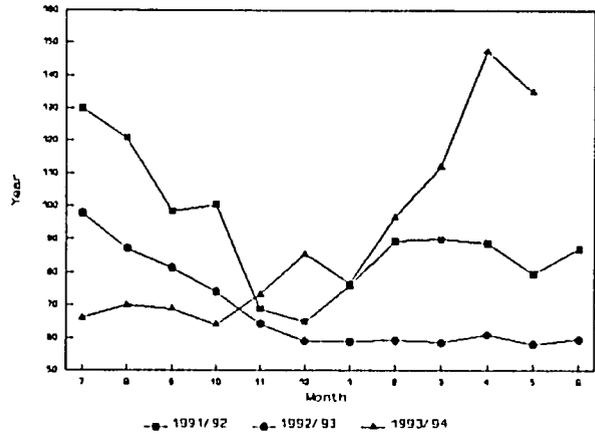
La plupart des effets immédiats de la dévaluation seront largement limités au transport et à la transformation. Les coûts de transport vont augmenter à cause de la forte augmentation du prix de carburant et des pièces de rechange. A l'exception de la ville de N'Djaména, la plupart des céréales sont transportées sur des distances relativement courtes et de ce fait, l'effet des coûts de transport sur les prix des céréales devrait être modéré. Le projet AMTT a précédemment estimé la part des coûts du transport

⁵ Bien sur la RCA fait partie de la zone franc mais la consommation d'arachides dans les pays équatoriaux va s'accroître dans la mesure où les consommateurs vont se reporter sur la consommation des aliments traditionnels tels que l'arachide au détriment des denrées importées.



sur les prix des céréales à une proportion de 10 à 50%. Selon l'Étude du Transport effectuée par le projet AMTT, un doublement des coûts à l'importation devrait augmenter le coût total du transport d'environ 25%. Cependant, les chiffres du projet AMTT sous-estiment probablement l'impact de la dévaluation car ils supposent que les transporteurs paient la plupart de leurs taxes -- donc en réalité, les produits importés constituent la plus grande partie du coût total. Par conséquent, nous pouvons estimer que les prix des céréales dans les principaux marchés de consommation pourraient augmenter d'environ 5 à 20% à cause des coûts de transport plus élevés.⁶

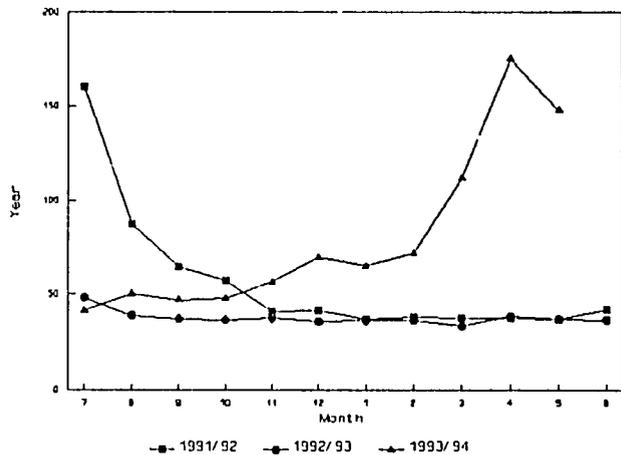
Graphique 1: Prix du Mil à N'Djaména
1991/92 à 1993/94 (CFA/kg)



Actuellement, la hausse des prix des céréales suite à la dévaluation est bien connue. Le prix du mil a augmenté presque à 100% entre janvier et avril à N'Djaména et même davantage à Abéché. Les Graphiques 1 et 2 présentent respectivement les prix courants du mil à N'Djaména et Abéché pour les campagnes agricoles 1991/92, 92/93 et 93/94 (jusqu'en mai). Les récoltes 1991/92 et 92/93 étaient bonnes. Celle de cette année est mauvaise à cause de la pauvreté de l'irrégularité des pluies. Comme les graphes le démontrent, les prix après la dévaluation sont excessivement élevés par rapport aux prix pratiqués pendant les mêmes mois les années

précédentes. Cependant, à cause des mauvaises récoltes, il n'est pas possible de démêler l'importance des effets de la dévaluation de ceux dus à une mauvaise pluviométrie. Juste avant la dévaluation, les prix de novembre et décembre 1993 avaient déjà bien dépassé ceux des deux précédentes campagnes. La dévaluation a certainement entraîné une flambée de prix. La hausse considérable des prix de février à avril semble indiquer la présence d'un vide spéculatif dans la mesure où les agriculteurs et les marchands auraient probablement maintenu les stocks du marché pour en profiter de la hausse des prix à court terme.

Graphique 2: Prix du Mil à Abéché
1991/92 à 1993/94 (CFA/kg)



Manifestement à court terme, les bénéficiaires de cette dévaluation sont ceux qui ont maintenu les stocks de céréales juste avant le 12 janvier et juste pendant une courte période après la dévaluation. Les perdants sont sûrement les

⁶ En général, les prix de transport par sac de céréales a tendance à être en multiples de 500-500 FCFA pour les longues distances, et variant jusqu'à 2 000 FCFA pour les longues distances (Am-taman-N'Djaména). Ceci suggérerait que les prix augmenteraient de 50 à 400 FCFA par sac. Nous nous attendons à ce que les prix sur les longues distances augmente de 500 FCFA et que ceux de certaines courtes distances demeure constants.

consommateurs en milieu urbain et les acheteurs nets en milieu rural du fait de la flambée des prix des denrées alimentaires.

Il est important de ne pas supposer que les commerçants qui ont maintenus des stocks sont les seuls bénéficiaires de ce récent changement. Comme l'a constaté l'Enquête sur les Producteurs réalisée par l'AMTT, la thèse générale selon laquelle les agriculteurs invariablement réalisent en catastrophe des ventes massives pendant la récolte et rachètent plus tard dans l'année à des prix exorbitants est simplement fautive. Premièrement, environ 15% seulement des récoltes céréalières sont commercialisées pendant une année donnée. Tandis que ce pourcentage semble être élevé cette année du fait de la mauvaise récolte, le gros de la récolte est consommé par le ménage qui l'a produite. Deuxièmement, comme le montre le Tableau 1, le gros des ventes se fait de janvier à juin -- pas immédiatement après la récolte -- 63% et 72% pour 1991/92 et 1992/93 respectivement. Par conséquent, il est possible que beaucoup d'agriculteurs aient bénéficié de la hausse des prix des derniers mois -- pas seulement les commerçants.

Tableau 1
Moyenne de céréales achetées par ménage par période de l'année. (sacs de 100 kg)

Trimestre	1991/92	1992/93
Octobre-Décembre	27,4	19,3
Janvier-Mars	15,6	31,6
Avril-Juin	39,2	45,0
Juillet-Septembre	17,8	4,1
Total	100	100

Source: Enquête au niveau ménage, MSMS/AMTT (Mai-Août 1993).

B. Effets à Long-terme: Plus d'Avantage pour les Céréales

Les effets de la dévaluation à long-terme seront l'extension de la production et de la commercialisation du surplus des céréales. L'effet éventuel sur les prix est ambigu car il dépend des réactions de l'offre mais l'augmentation modérée des prix sera probablement continuée.

La combinaison de la sécheresse de 1993/94 et de la dévaluation devra faire augmenter les prix de la saison sèche au-dessus du niveau préalable. Tout compte fait, nous pouvons prévoir une réponse aux besoins d'approvisionnement sous forme de plus grandes superficies cultivées en mil et en sorgho plus probablement au Salamat, Guéra et au Chari-Baguirmi. Comme les tchadiens consommeront d'avantage le mil, le sorgho et le berbéry localement produits, au détriment des produits importés, il y aura certainement une hausse des prix. Nous nous attendons à voir certains paysans réagir à cela par l'extension des surfaces cultivables et par l'augmentation du volume des céréales commercialisées au-dessus du niveau actuel qui est d'environ 17%.⁷ Il y a probablement une option limitée pour les paysans d'intensifier la production des céréales par l'utilisation des techniques modernes mais comme l'apport des produits importés est très faible, les coûts de production pour les producteurs de céréales ne devraient pas peser trop lourd sur l'augmentation de l'offre.

La production d'autres cultures augmentera en fonction de prix plus intéressants à l'exportation. La question est de savoir si le mil et le sorgho sont en concurrence avec les autres produits tels que le coton, les arachides, le sésame, le niébé comme "tout le monde le pense ou bien s'il y a une complémentarité entre ces produits comme on le dit parfois." Cela permettra de déterminer si les superficies cultivées en céréales vont augmenter dans le sud. Si ces produits d'exportation s'avèrent être en concurrence avec les céréales l'effet de l'offre (baisse de l'offre en céréales) et de la demande (une augmentation de la demande de céréales commercialisées par les producteurs d'autres produits d'exportation) pourrait causer la hausse des prix des céréales. Autrement dit, certaines pressions à la hausse sur les prix baisseront à mesure que la

⁷ Voir "Les ventes de céréales par les agriculteurs tchadiens: Une investigation empirique", Publication AMTT No. 49, Jan 1994.

⁸ François Leonardi a révélé qu'il y a concurrence entre les céréales et les produits d'exportation au sud du Tchad. D'autres études effectuées en Afrique de l'Ouest indiquent que le coton est complémentaire de la production des céréales à long terme. Voir par exemple "Cereals Production and Agricultural Development Strategy in the Sahel", IFPRI, 1991 par Christopher Delgado.

production de céréales augmentera. Nous croyons qu'à mesure que les prix du coton au producteur augmenteront en terme de FCFA (et que les arriérés seront payés), nous verrons s'opérer un revirement à propos du rejet du coton observé ces dernières années et les producteurs de coton retourneront sur les marchés pour leurs besoins en céréales, augmentant ainsi la demande.

D'autres conséquence de la dévaluation dont nous prévoyons qu'elles pourraient être suivies d'effets sur le marché des céréales sont:

- L'exportation des arachides (et du sésame) vers la RCA, le Cameroun et le Congo va croître parce que l'arachide tchadienne (zone franc) deviendra plus intéressante que l'arachide du Nigéria et que les consommateurs se tourneront vers les arachides au détriment des autres produits vivriers.
- Les producteurs de niébé dans la région du Lac devraient accroître les exportations vers le Nigéria au détriment de la culture des céréales.
- Les producteurs d'oignon et d'ail trouveront leurs produits plus compétitifs par rapport à ceux du Soudan. Une fois de plus, il y a lieu de se poser la question de savoir si ces produits sont concurrents ou complémentaires des céréales. Les oignons et l'ail semblent être des produits de substitution aux céréales en ce sens que lorsque la récolte des céréales est faible, il y a plus de production d'oignons et d'ail de contre-saison; mais d'autre part, ces produits ne semblent pas être en concurrence avec les céréales pour la main-d'oeuvre et le terrain.
- Les prix et revenus d'exportation du bétail devraient aussi augmenter à mesure que les exportations vers le Nigéria s'intensifient. Les éleveurs peuvent réduire leur dépendance vis à vis de la production céréalière dans les zones fragiles (par exemple au Biltine, Batha et Kanem) et dépendre davantage des marchés pour leurs besoins en céréales. Néanmoins l'augmentation de la production et du commerce de bétail est potentiellement facteur de conflits entre éleveurs et agriculteurs.

C. L'Amélioration du Climat au Niveau Macro-économique et Effet Positif sur la Filière Céréale

L'une des principales contraintes à l'amélioration de la performance de la filière céréale est le mauvais environnement économique et les effets nuisibles sur le marché causés par les arriérés de salaires, l'absence de partage des recettes avec les autorités régionales et locales, et les infrastructures en voie de détérioration, surtout les routes.⁹ Bien que la dévaluation ne puisse en aucun cas assurer le redressement économique, elle entrainera à long-terme la croissance et permettra à l'Etat de rectifier les déséquilibres et de rénover l'infrastructure; la filière céréale en profitera.

Sans tenir compte de leurs niveaux, le versement régulier des salaires augmentera la demande en céréales. Le paiement des arriérés de salaires fera beaucoup pour améliorer la solvabilité de nombreux commerçants et la situation financière du système de crédit qui fonctionne traditionnellement sur le marché céréalière. L'amélioration du paiement des salaires des fonctionnaires et la gestion des recettes avec les autorités régionales réduira quelques unes des causes fondamentales des barrières routières et des restrictions administratives à la circulation des céréales.

La dévaluation devrait aboutir au retour du capital qui était transféré hors du pays par anticipation sur la dévaluation. Une partie de ce capital devrait être investie dans la production, plus probablement dans la production des produits d'exportation ou des produits compétitifs avec ceux d'importation y compris les céréales. Nous prévoyons aussi une croissance d'investissement dans les activités commerciales y compris le transport et le stockage, qui pourraient accroître la concurrence et compenser les coûts de transport élevés.

⁹ Voir "Institutional Problems and Constraints in Agricultural Marketing in Chad", publication AMTT No. 47, N'Djamena, Janvier 1994

D. Effets des Politiques de l'Etat

Tous les effets positifs (et négatifs) de la dévaluation dépendent de la réaction des agriculteurs et consommateurs aux nouveaux prix relatifs qui en sont les conséquences. Si les participants au marché sont contraints de réagir ou si les signaux des prix sont étouffés ou supprimés par l'action de l'Etat, le potentiel de succès d'ajustement de l'économie tchadienne, et de la filière céréalière en particulier, sera réduit. Cela ne veut pas dire que l'Etat n'a pas un rôle utile à jouer pour faciliter les ajustements et protéger particulièrement les groupes vulnérables. Cependant, cibler "le filet de sécurité" pour dédommager les groupes les plus défavorisés est techniquement et politiquement difficile. Beaucoup de ces politiques finissent par favoriser les gens déjà avantagés au détriment des plus pauvres, souvent, les populations du milieu rural. Ceci est particulièrement vrai dans la filière céréalière où, dans le passé, certaines interventions de l'Etat ont eu lieu, souvent avec des intentions louables et invariablement avec des résultats médiocres, voir désastreux. Toute tentative superficielle pour mitiger l'impact négatif de la dévaluation risquerait rapidement de nuire aux motivations positives.

La première politique et la plus évidente est la tentative d'étouffer l'impact de la dévaluation par le contrôle des prix. Au début l'Etat a tenté de bloquer provisoirement les prix, avec la raison implicite d'éviter les perturbations et de limiter les abus des commerçants. Malheureusement, le contrôle des prix est plus susceptible de causer des perturbations que l'augmentation drastique des prix comme on l'a déjà constaté pour le cas du pain et du carburant. En pl. 3, il n'y a pas de possibilité que l'Etat puisse effectivement distinguer les changements des prix entre ceux qui sont justifiés et ceux qui ne sont pas justifiés. Les changements soit-disants de prix abusifs ne seront pas soutenus sur le marché. Toutefois, certaines augmentations de prix sont nécessaires pour encourager le retour aux produits qui sont compétitifs avec les produits d'importation comme les céréales et pour la réaction positive de l'offre que l'on a prévue.

Un deuxième champ d'inquiétude serait la tentative de stabilisation des prix par intervention sur le marché. L'ONC a déjà tenté de stabiliser les prix des céréales en vendant ses stocks immédiatement après la dévaluation. Ces ventes étaient limitées au niveau de N'Djaména sans atteindre les régions pauvres. Bien que les quantités fussent modestes, on se pose la question de savoir si l'ONC essaiera de rétablir son mandat abandonné de stabiliser les prix, objectif qui n'a jamais eu aucun succès et qui a été très coûteux.¹⁰

Les autorités locales et nationales seraient peut-être tentées d'appliquer même plus de restrictions sur le commerce des céréales à cause des effets négatifs de la dévaluation sur les populations en milieu urbain et sur les fonctionnaires sous le prétexte de protéger les consommateurs tchadiens. Le prélèvement des taxes sur la sortie des céréales de leurs zones de production a toujours été justifié par la protection et le renforcement de la sécurité alimentaire de la population locale. Mais ceci n'est vrai que dans un sens très restreint. Les bénéficiaires sont limités aux acheteurs nets de céréales dont beaucoup sont des fonctionnaires et d'autres citoyens, groupes qui sont généralement mieux lotis que les producteurs de céréales. De telles politiques nuisent aux vendeurs nets, nuisent aux acheteurs potentiels autre part, surtout dans les grandes villes et minent le système (naturel) d'incitation à la production et à la commercialisation. Dans le cas de la dévaluation, de telles politiques étoufferont la réaction positive de l'offre prévue.

Enfin, comme conséquence de la dévaluation, les importations diminueront et les exportations augmenteront en fonction de l'augmentation des prix des produits de base. De nouveaux marchés d'exportation verront le jour et les flux prévus plus haut pourraient changer de direction. Si par exemple, les céréales finissent par être exportées au Nigéria ou au Soudan, l'Etat (et les autorités locales) sera sous pression de restreindre les exportations. Cela étouffera aussi les effets positifs de la dévaluation sur la production.

La capacité de résister à la politique d'intervention nuisible tout en promouvant l'ajustement et en entreprenant les efforts pour assister les populations vulnérables est peut-être le plus grand défi de l'Etat et la plus grande menace aux avantages que la filière céréalière pourrait tirer des effets de la dévaluation.

¹⁰ Voir "National Food Security Policies and Procedures in Sub-saharian Africa: Case studies", Kansas State University, Manhattan, Jan 1992, par Neils, Kenneth E. et al.

62

E. Mesure d'Accompagnement

La dévaluation du franc CFA n'était pas une prescription curative. Cette mesure sévère a été prise pour corriger la surévaluation du franc CFA causée par les problèmes structurels dans les pays de la zone franc. A moins que ces problèmes structurels ne soient résolus et qu'il n'y ait une augmentation de la production, le CFA aura tendance à se surévaluer encore, en y ayant peu gagné d'avoir accompagné les douloureux ajustements qui sont entrepris en ce moment. En outre, pour une politique macro-économique prudente, il y a un nombre d'autres étapes à atteindre et qui doivent être soutenues par les donateurs pour augmenter les chances de réussite d'un ajustement consécutif à la dévaluation.

- **Questions de perception:** Plus la rationalité et les conséquences de la dévaluation sont expliquées, plus il y a de chance de réussite. Les décideurs politique et les agents économiques -- les agents de vulgarisation, les commerçants, et les agriculteurs -- ont besoin de comprendre comment ils seront affectés par la dévaluation. Les membres du gouvernement en particulier ont besoin de connaître les potentiels effets positifs sur le secteur agricole au fur et à mesure que les conditions du commerce évoluent en faveur de l'agriculture et généralement en faveur des populations les plus pauvres du Tchad.
- **Augmenter la diffusion des prix:** Au lieu d'éviter d'annoncer reporter la hausse des prix, le gouvernement doit au contraire multiplier les efforts pour diffuser à la radio les prix des produits agricoles et d'autres denrées. Le Système d'Information sur les Marchés (SIM) en particulier doit être encouragé à repandre ou transmettre les prix dans les marchés de collecte ruraux pour voir si les changements de prix sont transmis jusqu'aux agriculteurs. Producteurs et consommateurs ensemble, ont besoin de recevoir des informations à temps pour ajuster leurs prises de décision en conséquence.
- **Suivi de l'impact:** Il y a peu de doute que les effets de la dévaluation soient largement diffusés, mais il y a toutes les raisons de se demander jusqu'à quel point cette information (ou diffusion) sera systématique, surtout comment les agents économiques clés vont réagir. Le Tchad est un pays où les données de base sur la consommation et la production sont très limitées; identifier les changements de ces échantillonnages demandera du gouvernement et des donateurs beaucoup d'efforts supplémentaires.
- **Concentrer l'assistance sur les plus vulnérables:** Le meilleur moyen d'éviter les effets d'une compensation générale qui risquerait d'inverser les effets positifs de la dévaluation serait une campagne intensive de programmes limités aux paysans pauvres. Ce groupe est celui qui semble le plus indiqué pour bénéficier des efforts du gouvernement pour adoucir les effets de la dévaluation. Une subvention en espèces ou en produits alimentaires et en médicaments pour les populations sélectionnées administrés par les ONG serait une stratégie raisonnable à court terme et aurait moins d'effets sur la production ou sur la consommation des autres groupes.
- **Soutenir les interventions productives:** C'est toujours important. Mais ces secteurs dont on s'attendrait à ce qu'ils répondent positivement à la dévaluation ont particulièrement besoin d'un soutien. En particulier, on a besoin de diffuser les aides techniques qui existent déjà et qui ne contiennent pas de façon intensive les intrants importés. En même temps, avec le changement des prix relatifs les aides qui n'étaient pas efficaces avec le taux de change surévalué vont devenir attractives. La construction et la maintenance des routes vont aussi y contribuer par la réduction des coûts des transports.
- **Maintenir un libre environnement commercial:** La combinaison de la dévaluation et de la mauvaise récolte de 1993/94 a apporté un nouvel élan aux autorités régionales pour imposer les restrictions administratives. Au niveau local (ou même au niveau national) des interdictions d'exporter sont aussi possibles. Une baisse de revenus réels pourrait inciter certains fonctionnaires à tenter une stratégie de compensation individuelle de la dévaluation sous la forme de barrières de route et de "taxes sauvages". Face à ces perspectives le gouvernement aura besoin de réaffirmer continuellement son engagement pour un commerce libéral tant au niveau intérieur qu'extérieur. Des efforts doivent être faits pour utiliser le concours des commerçants particuliers et des associations de commerçants pour surveiller et rapporter toutes les restrictions sur le commerce.

63

IV. CONCLUSION

La dévaluation du FCFA a été perçue presque exclusivement de façon négative par la plupart des tchadiens, surtout en milieu urbain et par les fonctionnaires. Il fallait s'attendre à cela vu que les conséquences immédiates pour la plupart des consommateurs ont été l'augmentation substantielle des prix, y compris une augmentation substantielle des prix de céréales. Le public accorde moins d'attention à la logique et aux avantages potentiels de la dévaluation.

Ce document démontre que la dévaluation aura un impact positif sur la filière céréalière à court et à long terme. Les avantages, cependant, risquent d'être compromis par les efforts mal orientés de l'État pour protéger les populations en milieu urbain des effets néfastes de la dévaluation. Puisque la dévaluation va créer beaucoup de difficultés et de perturbations, l'État sera tenté d'intervenir et d'en adoucir certains effets. Il est cependant essentiel que l'État ne perde pas de vue le renversement des termes de l'échange qui constitue la base du développement économique futur.