

DN-ABU-682
94395

**VUE D'ENSEMBLE SUR L'EXPORTATION DE PRODUITS AGRICOLES
DU TCHAD**

rédigée par

Giovanni Caprio
Economiste Principal

Walter West
Sociologue/Specialiste du Tchad

Tamyran Massingar
Specialiste en marketing

Ildjima Mallot Sanda
Agro-Economiste

Pour

**L'Agence Américaine pour
le Développement International (USAID)**

Projet de Réformes de Politiques Agro-Commerciales (ATPRP)

Robert Haskell, Directeur de Projet

N'Djaména, Chad
Février, 1994



VUE D'ENSEMBLE SUR L'EXPORTATION DE PRODUITS AGRICOLES DU TCHAD

rédigée par

Giovanni Caprio
Economiste Principal

Walter West
Sociologue/Spécialiste du Tchad

Tamyam Massingar
Spécialiste en marketing

Ildjima Mallot Sanda
Agro-Economiste

Pour

L'Agence Américaine pour
le Développement International (USAID)

Projet de Réformes de Politiques Agro-Commerciales (ATPRP)
Robert Haskell, Directeur de Projet

N'Djamena, Chad
Février, 1994

Social Consultants International, Inc.

Contrat # 677-0069

Table des matières

RESUME	1
I. INTRODUCTION	11
II. CONTEXTE MACROECONOMIQUE	13
1. Aspects physiques et économiques du Tchad	13
2. Le secteur des exportations (structure et évolution)	15
3. Les produits agricoles tchadiens d'exportation	17
III. METHODOLOGIE	20
IV. PRODUITS AGRICOLES D'EXPORTATION DU TCHAD	25
1. PRODUITS CARACTERISES PAR UN FORT POTENTIEL DE QUANTITES EXPORTEES	25
1.1 Arachides	26
1.2 Sésame	44
1.3 Oignons et ail	49
2. LES PRODUITS D'EXPORTATION PARTICULIERS	57
2.1 Gomme arabique	58
2.2 L'oseille (karkandjé)	62
2.3 L'algue	63
2.4 Karité	64
3. LES EXPORTATIONS REGIONALES D'IMPORTANCE SECONDAIRE	65
3.1 Niébé	66
3.2 Tomates séchées et poudre de tomate	68
3.3 Dattes	70
3.4 Melons	71
3.5 Le gombo et les piments	71
3.6 Graines de courge	73
3.7 Les pois de terre (voandzou)	73
3.9 Les tubercules	74
3.9.1 Le taro	74
3.9.2 Pommes de terre et patates douces	74
3.9.3 Le manioc	75
4. CEREALES	75
4.1 Petit mil, sorgho et berbéré	75
4.2 Le maïs	76
4.3 Blé	77
4.4 Riz	78
V. PRODUITS D'EXPORTATION DE CHOIX	80
5.1 Critères pour la classification des produits d'exportation	80
5.2 Evaluations	84

VI. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	87
6.1 Etat actuel et potentialités	87
6.2 Contraintes et problèmes	89
6.3 Recommandations	92
A N N E X E S	96
A N N E X E I: T A B L E A U X	97
A N N E X E II: BIBLIOGRAPHIE ET NOTES BIBLIOGRAPHIQUES .	107
A N N E X E III: LISTE DE PERSONNES RENCONTREES	112

S I G L E S

A M T T	Commercialisation Agricole et Transfert de Technologie (Projet USAID)
B I A T	Banque Internationale pour l'Afrique au Tchad
B E A C	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
B N F	Bureau National de Fret
R C A	République Centre Africaine
C F D	Caisse Française de Développement
C N R S	Centre National de la Recherche Scientifique
D R T A	Direction de la Recherche en Technique Agricole
D S A	Division des Statistiques Agricoles
M A E	Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement
O N D R	Office National de Développement Rural
O R T	Organisation pour la Réhabilitation par la Formation
P N U D	Programme des Nations-Unies pour le Développement
U D E A C	Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale (Gabon, Congo, Caméroun, R C A, Guinée Equatoriale, Tchad)
C N U C E D	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
V I T A	Volontaires pour l'Assistance Technique

VUE D'ENSEMBLE SUR L'EXPORTATION DE PRODUITS
AGRICILES DU TCHAD

RESUME

L'Etude d'Ensemble des Produits Agricoles d'Exportation du Tchad a quatre objectifs:

1. Identifier les produits agricoles qui sont actuellement exportés, soit par des circuits formels ou des circuits informels;
2. Evaluer au préalable l'importance économique relative de chaque produit identifié et son potentiel de développement;
3. Identifier les contraintes à l'augmentation des exportations de chaque produit; et
4. Fournir aux officiels du Gouvernement tchadien ainsi qu'aux responsables de l'USAID les éléments nécessaires au choix de produits et marchés devant faire l'objet d'études plus approfondies.

L'importance relative de chaque produit est analysée à l'aide de plusieurs critères (les quantités produites et exportées, la dimension des marchés, le potentiel de maintien ou d'élargissement des marchés, la compétitivité des produits tchadiens, etc.). En outre, les contraintes entravant l'augmentation des exportations sont également analysées.

Avant de procéder à l'étude du secteur des exportations, l'évolution de la situation macro-économique du Tchad est présentée brièvement. L'agriculture (y compris l'élevage, la sylviculture et la pêche) a une position dominante dans l'économie. La production de denrées alimentaire dans le cadre de la petite propriété, telle la production de céréales et de produits agricoles (arachides, sésame, oignons, ail, voandzou, niébé et d'autres légumes et fruits) constitue l'activité économique principale. Le coton est la source la plus importante de revenus monétaires.

La période d'instabilité politique qui a engendré la guerre civile entre 1979 et 1983, a largement contribué à la détérioration de l'infrastructure. En outre, elle a entraîné pour le Tchad des pertes de parts de marchés régionaux. Cependant, les performances économiques de la décennie 1984-1993 ont d'abord été dominées par un Programme d'Ajustement général (1987-1990); ce dernier précédant un changement important de gouvernement et une crise fiscale grandissante après 1991. En dépit de la crise économique et financière, des conditions climatiques favorables ont engendré de 1990-1991 à 1992-1993 une augmentation importante de la production alimentaire (oléagineux et céréales). Ceci s'est traduit par une augmentation en termes réels du PIB en 1991 et en 1992. La dévaluation du franc CFA au début du mois de janvier 1994 et les négociations entre le Tchad, le FMI et la Banque Mondiale pour l'adoption d'un nouveau Programme d'Ajustement Structurel sont les événements économiques les plus récents. Ces derniers se sont déroulés dans un contexte de crise fiscale et de difficile transition vers la démocratie. En dépit de ces obstacles, le secteur des exportations agricoles, comme il a été analysé dans le cadre de cette étude, est perçu comme une source primordiale de croissance potentielle, ceci dans un pays bien doté de ressources naturelles pour la production agricole.

Selon les critères sus-mentionnés, les produits agricoles exportés ont été classés en **quatre** catégories:

1) Une catégorie de produits caractérisée par un fort potentiel de quantités exportées

Ce sont des produits dont la structure de production et les circuits commerciaux (internes et externes) sont bien développés. Ces produits sont cultivés sur de vastes étendues et en grandes quantités. En outre, leur incidence économique est particulièrement importante sur de grandes régions du pays. Il s'agit également de produits pour lesquels il y a une forte demande intérieure, et qui ont pu développer des marchés dans les pays voisins (RCA, Cameroun, Nigéria, Congo, et même le Zaïre et le Gabon). En outre, provenant du Tchad, ces produits dominent les marchés extérieurs, et ceci est une preuve d'avantage comparatif.

a) Arachides

La partie la plus importante de la production d'arachides destinée à l'exportation (environ 23 000 tonnes en 1992-1993) est réalisée dans la zone soudanienne; ce produit utilisant plusieurs circuits pré-établis pour accéder vers les marchés extérieurs. Selon nos estimations, au moins la moitié des exportations totales d'arachides (peut-être davantage) va en direction de la RCA et du Congo. L'arachide produite dans la partie ouest du Tchad est généralement exportée en direction du Cameroun. Les prix varient de façon saisonnière et d'année en année, fluctuant en fonction de l'offre et de la demande. L'arachide exportée est taxée d'une façon rigide. En outre, les coûts de transport pour ce produit sont très élevés, reflétant les conditions économiques difficiles des activités de camionnage de même que les nombreuses taxes imposées au transporteur.

En dépit de contraintes affectant le sous-secteur des arachides, cette culture est avantageuse du point de vue économique car une proportion importante de la population rurale de la zone soudanienne y est engagée. Beaucoup de paysans ont opté pour la substitution du coton par l'arachide. Cette dernière détient également un bon potentiel de transformation industrielle et est profitable au sol.¹ La production et l'exportation d'arachide ont un bel avenir étant donné le niveau et la stabilité de la demande régionale de ce produit.

b) Sésame

Les paysans tchadiens cultivent le sésame, considéré comme un produit secondaire, coûtant peu, exigeant peu de temps de travail et peu d'intrants (engrais). La production est limitée, ne représentant que 0.6% de la production mondiale en 1991. De 10 à 15% de la production annuelle de sésame (16 000 tonnes) est exportée (1992-1993); le reste est consommé localement. Le commerce d'exportation du sésame a débuté principalement dans la région du Sud-Ouest du pays

¹ L'ancien Directeur Général du MAE, Daoussa Debi, nous a signalé toutefois, qu'à ce sujet, il pourrait y avoir certains problèmes.

(le sésame est la culture la plus importante dans le Logone occidental après l'arachide). Les prix du sésame varient considérablement durant l'année et d'année de production en année de production. Les exportations de sésame sont taxées comme les exportations d'arachides ou ne sont pas taxées.

Les rendements du sésame au Tchad sont bas - 250 kilos/ha contre une moyenne mondiale de 312 kilos (FAO). Les paysans déploient peu d'efforts dans la production de ce produit, n'utilisant ni engrais, ni insecticides (d'une façon ou d'une autre, le sésame semble ne pas avoir d'impact sur l'environnement). Le sésame peut contribuer de façon décisive à la stratégie de diversification (réduction de la dépendance du coton) poursuivie par le Tchad.

c) L'oignons et l'ail

La plus grande superficie de production d'oignon et d'ail se trouve dans la région du Ouaddaï. Cette dernière abrite quelques 12 000 producteurs d'oignons et d'ail. La région de Binder est également engagée dans la production d'oignons pour l'exportation et cette production a augmenté durant ces dernières années. La demande de ces produits est généralement très importante dans les pays situés au sud du Tchad. Bien que le transport aérien d'oignons et d'ail soit un indice important de la demande, d'énormes quantités de ces produit utilisent des circuits routiers en direction de Bangui; de Bangui les oignons et l'ail sont transportés par voie fluviale en direction de Brazzaville. Le manque d'accès au crédit, les problèmes du stockage, les pertes durant le transport, constituent des contraintes pour les commerçants.

Néanmoins, les sous-secteurs de production d'oignon et d'ail des régions d'Abéché et de Binder doivent être considérés comme des sous-secteurs extrêmement dynamiques. Ces sous-secteurs se sont développés en réponse à la demande locale. Ils ont également pu s'adapter et faire face à la demande croissante d'oignons et d'ail tchadiens en provenance de l'Afrique centrale (et côtière).

2. La catégorie des produits d'exportation particuliers

La gomme arabique, l'oseille, l'algue bleue et le karité ont un rôle limité dans la consommation locale ou régionale. Cependant, ces produits ont un fort potentiel d'exportation. Dans la plupart des cas, ce potentiel n'est réalisable que dans le monde développé, ce qui constitue une source de devises pour le pays. A l'exception de la gomme arabique, un effort considérable serait nécessaire pour développer les produits suivants, afin de permettre au Tchad de devenir un concurrent sérieux sur le marché international. La structure de production et de commercialisation devrait être améliorée dans le but de répondre aux exigences croissantes des marchés occidentaux. L'expérience de la gomme arabique montre qu'un tel effort peut être avantageux pour le pays.

a) Gomme arabique

Le Tchad est après le Soudan le producteur mondial le plus important de gomme arabique. Ce produit a plusieurs utilisations: dans l'industrie textile, dans la brasserie, l'imprimerie, la préparation pharmaceutique et dans la cosmétique. Les données statistiques officielles indiquent que le Tchad exportent environ 3 500 tonnes par année (circuits officiels). En outre, des quantités mal connues de gomme arabique, en provenance du Tchad, sont vendues au Nigéria (et peut-être au Soudan), et ceci en utilisant des circuits informels. Le Tchad devrait être en mesure de tripler ses exportations officielles d'ici l'an 2000.

b) L'oseille (karkandjé)

Les femmes sont les principales productrices de l'oseille et les plus engagées dans le commerce de ce produit. Ceci confère donc à ce dernier un intérêt particulier. Le marché régional de l'oseille est important, bien que le commerce de ce produit dépende beaucoup du bas niveau des prix. En général, il rapporte peu aux producteurs (productrices). Si l'oseille du Tchad était compétitif, le commerce de ce produit avec l'Europe et le Moyen-Orient aurait un impact beaucoup plus important sur l'économie de ce pays. Ceci dépend largement de la réduction des coûts de transport.

c) Algue

L'algue bleue (spiruline) pousse dans les sols du lac Tchad, riche en natron, de même que dans les ouadis du Kanem. L'algue est collectée de manière artisanale et est utilisée dans la cuisine traditionnelle des régions qui la cultivent. Une partie de ce produit est commercialisée et exportée vers les pays voisins. L'algue exportée est pratiquement consommée par les membres de la communauté tchadienne vivant dans les centres urbains. Actuellement, cette culture naturelle semble beaucoup plus prometteuse qu'elle ne l'est en réalité. L'algue du lac Tchad, prélevée de façon traditionnelle, n'est pas un produit appropriée pour le marché international; les échantillons prélevés sont pollués car ils sont contaminés par du sable et par des bactéries. Le développement du sous-secteur des algues pourrait simplement se réaliser si les méthodes traditionnelles d'exploitation de cette ressource sont revues. Il faudrait alors adopter un programme intensif d'amélioration de ces méthodes qui auraient ses effets sur la production et la collecte.

d) Karité

Le karité pousse à l'état naturel dans le sud du pays, particulièrement dans la région du Moyen-Chari. Les noix de karité sont utilisés dans la fabrication d'huile riche en protéines, de beurre, de crème et de savon. La récolte, la fabrication et le commerce de l'huile et du beurre de karité relève du domaine exclusif des femmes. Le potentiel du marché international pour ce produit est très mal connu et défini.

3. Les exportations régionales d'importance secondaire

Les produits de cette catégorie figurent dans le commerce frontalier. Cependant ils n'ont ni l'importance ni le potentiel de ceux de la première catégorie (caractérisés par un fort potentiel de quantités exportées). En outre, ils n'ont aucun potentiel réel d'exportation en dehors de la région ou dans d'autres régions d'Afrique. Il s'agit de produit d'exportations tels le niébé, les tomates (tomates séchées et poudre de tomate), les dattes, les melons, le gombo, les piments, les graines de courge, les pois de terre

et les tubercules. Dans plusieurs cas (celui des dattes étant le plus représentatif) ce commerce d'exportation est d'une importance considérable pour une région de production déterminée ou un groupe de producteurs.

- **Niébé.** Le niébé est exporté en petites quantités de la région de Moundou en direction du Nigéria, de la RCA et du Cameroun. Le niébé est également un produit secondaire d'importance à Sarh et dans la région de Sarh, exporté en grandes quantités à N'Djamena, au Cameroun, en RCA (Bangui) et probablement au Nigéria. Le niébé se cultivait également et en grandes quantités dans la région de Karal et était exporté au Nigéria dans les années 1970 et 1980. D'une façon évidente, le marché nigérian a représenté un débouché important pour le niébé du Tchad dans le passé.
- **Poudre de tomate.** La poudre de tomate - de même que la tomate séchée - est un produit d'exportation. L'augmentation du commerce de ce produit entre le Tchad et la RCA est due à la présence d'exilés tchadiens en RCA après 1986. Il faut signaler qu'il n'y pas de marché important pour ce produit en dehors de celui créé par la présence d'une communauté tchadienne dans ce pays.
- **Dattes.** La datte a un rôle fondamental dans la société et l'économie de la région du Borkou-Ennedi-Tibesti (B.E.T.). Les quantités les plus importantes de dattes vendues en dehors de la région sont destinées à N'Djamena et sont consommées dans l'ensemble du Tchad. Jusqu'en 1965-1970, les commerçants originaires du Cameroun et du Nigéria avaient l'habitude de venir à N'Djamena pour acheter des dattes qu'ils revendaient dans leur pays.
- **Melons.** Entre 1989 et 1991, une moyenne annuelle de 10 tonnes de melons étaient exportés par voie aérienne en Europe; en 1992, 4 tonnes de melons étaient également expédiés vers la France par voie aérienne.
- **Le gombo.** Jusqu'à une date récente, le gombo était cultivé comme une culture de jardin au Tchad. Actuellement, il est cultivé sur une plus grande superficie, principalement dans les régions de N'Djamena et du Ouaddaï, et est écoulé sur les marchés

locaux et régionaux (Nigéria).

- **Piments.** De petites quantités de piments partent de la région de Sarh en direction des marchés de pays voisins; ces piments étant essentiellement consommés par les membres de la communauté tchadienne vivant dans ces pays.
- **Graines de courges.** La région de Moundou est une zone de production importante de graines de courges, utilisées dans la fabrication de l'huile et la préparation de sauces et galettes. En outre, les graines de courges représentent d'excellents substituts du sésame et sont exportées au Cameroun, en RCA et au Congo.
- **Pois de terre.** Ce produit est exporté en quantités modérées de la région du Moyen Chari en direction des pays voisins.

4. Les céréales

Cette catégorie de produits est la moins importantes de toutes en ce qui concerne les exportations. En principe, le commerce des céréales dans l'axe comprenant le Tchad, la région nord du Cameroun et le Nigéria est pratiqué entre zones de surplus et zones de déficit, sans qu'aucun flux commercial réel ne s'établisse sur le long terme. Cette structure persiste, malgré des efforts menés périodiquement pour restreindre l'exportation des céréales du Tchad.

METHODOLOGIE

Toutes les denrées analysées ci-dessus ont été évaluées. Des critères de base tels la demande potentielle, l'impact sur l'environnement, l'impact sur les exportations et les revenus, les potentiel de transformation, la participation économique des femmes, l'utilité des sous-produits, et le rapport au transport ont été utilisés. Ces notations, bien qu'exprimant des jugements subjectifs, sont basés sur plusieurs informations, observations et données recueillies par les membres de l'équipe durant la période de recherche. Les arachides obtiennent la meilleure notation, suivies par la gomme arabique et le sésame, les oignons et l'ail;

l'algue et le karité précèdent les tomates, les haricots et les dattes; le gombo, les piments et les pois de terre sont classés en dernier. Les céréales n'ont pas été prises en considération durant l'évaluation.

L'étendue et la diversité du secteur agricole au Tchad sont beaucoup plus importantes qu'on ne l'imaginait à l'origine de cette recherche. Les 15 produits (à l'exception des céréales) analysés représentent à eux-seuls 9 milliards de francs CFA en commerce d'exportation en 1991 - 1992. Le Tchad est un fournisseur important de produits agricoles dans la région (du Zaïre au Nigéria) et devrait **maintenir** ses parts de marché tout en essayant de les augmenter. En outre, le Tchad produit de petites quantités de denrées qui pourraient être vendues sur le marché international.

Les contraintes importantes qui freinent le développement du commerce d'exportation sont les suivantes: coûts de transport excessifs, taxes élevées et coûts bureaucratiques, manque de crédit et de financement pour les exportateurs, méconnaissance de marchés potentiels. La qualité et la quantité de certains produits doivent également être améliorées.

RECOMMANDATIONS

Plusieurs recommandations ont été formulées en guise de conclusion. Le Gouvernement du Tchad devrait absolument améliorer les procédures bureaucratiques pour l'exportation et continuer à réduire les taxes; en réalité, ceci devrait **uniquement augmenter** les revenus du gouvernement en provenance des taxes d'exportation, car plusieurs commerçants n'acquittent pas leurs taxes actuellement. Il faudrait également développer une structure de crédit pour le financement du commerce d'exportation. Les services chargés de l'assistance technique au secteur agricole devrait donner plus d'importance à certains produits secondaires tel le sésame, produits au potentiel d'exportation. Plusieurs activités en vue de promouvoir les produits tchadiens dans les marchés occidentaux et asiatiques devraient permettre aux acheteurs de mieux connaître ces produits.

Il faudrait également plus de renseignements sur le niveau de demande potentielle des marchés régionaux et sur la

compétitivité de certains produits spécifiques. La rédaction d'études supplémentaires est une des recommandation finales. Ces études devraient se concentrer 1) sur les marchés régionaux 2) sur les produits considérés individuellement 3) et sur l'analyse individuelle des marchés.

I. INTRODUCTION

L'Etude d'Ensemble des Produits Agricoles d'Exportation du Tchad a quatre objectifs:

1. Identifier les produits agricoles qui sont actuellement exportés, soit par des circuits formels ou des circuits informels;
2. Evaluer au préalable l'importance économique relative de chaque produit identifié et son potentiel de développement;
3. Identifier les contraintes à l'augmentation des exportations de chaque produit; et
4. Fournir aux officiels du Gouvernement tchadien ainsi qu'aux responsables de l'USAID les éléments nécessaires au choix de produits et marchés devant faire l'objet d'études plus approfondies.

La notion de produit "agricole" est utilisée dans un sens large, incluant et les produits cultivés par les paysans et les produits naturels qui sont systématiquement récoltés et mis sur le marché par les populations rurales. Les produits sous-mentionnés ont toutefois été **exclus** de la présente étude:

- * Le coton et ses sous-produits;
- * Le bétail et les produits de l'élevage en général;
- * Les poissons frais et séchés; et
- * le natron.

On ne saurait nullement contester l'importance de ces produits dans le commerce d'exportation du Chad. Cependant, dans chaque cas, la production et les circuits de marché sont typique du produit, se situant en dehors des circuits généraux du commerce des produits agricoles.

L'étude d'ensemble, comme son nom l'indique, constitue une opération d'évaluation rapide du secteur des exportations à partir de méthodes d'entrevues informelles et de données existantes. Les produits les plus prometteurs, identifiés

ici seront analysés plus en détail dans des études ultérieures.

Les principes conducteurs de la présentation et de l'analyse sont essentiellement des principes économiques plutôt que sociologiques ou agronomiques. L'importance d'un produit particulier au sein du marché d'exportation sera évalué selon plusieurs critères incluant:

- Les volumes de production et d'exportation
- La dimension des marchés extérieurs
- Le potentiel de maintien ou d'élargissement des marchés existants
- Le potentiel pour de nouveaux marchés
- La compétitivité des produits chadiens, et
- L'avantage comparatif du Chad dans la production d'un bien pour un marché spécifique.

En fonction de ces critères, les produits d'exportation ont été classés par ordre prioritaire entre ceux qui ont un fort potentiel économique, ceux qui sont secondaires en importance ou ceux qui ont un potentiel limité de croissance soutenue de leurs exportations. Les premiers qui sont naturellement d'un plus grand intérêt pour cette étude et d'autres études à venir sont divisés en deux groupes. Un premier groupe comprend les biens qui sont déjà produits en grande quantité et qui ont une place importante dans l'alimentation et l'économie agricole du pays; ce groupe pourrait être élargi par l'utilisation de meilleures techniques de production et de commercialisation. L'autre groupe inclut des produits nouveaux ou spécialisés qui ne sont pas largement exploités pour utilisation locale et dont la production pourrait être développée à cause de la forte demande extérieure. Ces deux groupes se composent d'un nombre de produits qui pourraient contribuer, et de façon importante, à une stratégie de raffermissement de l'économie du Chad et à l'amélioration du niveau de vie du peuple tchadien.

II. CONTEXTE MACROECONOMIQUE

1. Aspects physiques et économiques du Tchad

Le Tchad est un pays très étendu, le plus grand des pays de l'UDEAC et le cinquième pays le plus étendu d'Afrique. Avec 6,2 millions d'habitants et un PNB par habitant évalué à 230 dollars EU par la Banque Mondiale en 1993 (559 dollars EU PNB réel par habitant en 1993 selon le Rapport du PNUD sur le Développement Humain), le Tchad est un des pays les plus pauvres et des moins développés de la planète. Il est classé en 165 ième position sur un total de 173 pays en fonction de l'Index sur le Développement Humain (IDH) du PNUD, après tous les pays de l'UDEAC et le Soudan (158) mais avant le Mali (168), le Niger (169) et le Burkina (170). Ceci exprime la faible capacité du pays à engager un processus de développement. Une instabilité politique récurrente, qui déboucha sur une guerre civile de 1979 à 1983, contribua grandement à la détérioration de l'infrastructure physique et en pertes de parts de marché.

Les activités agricoles, incluant les activités de l'élevage, les activités forestières et de la pêche, dominent l'économie du Tchad. Ces activités contribuent pour à peu près 40% du PIB et occupent environ 85% de la population. La production alimentaire dans le cadre de la petite propriété telles la production de céréales et d'autres produits agricoles (arachides, sésame, oignons, ail, voandzou, niébé et autres légumes et fruits) représente la principale activité économique. Dépendante de la pluviométrie, la production alimentaire fluctue beaucoup et représente environ 50% du PIB agricole. Le coton, une des sources les plus importantes de revenu monétaire, génère environ 10%; les 40% restant découlant des activités de la pêche et de l'élevage. Le secteur industriel est très petit et contribue pour environ 20% du PIB. Les activités transformatrices du coton ainsi que les activités exportatrices de Cotontchad, une entreprise étatique, dominent le secteur. Il y a également quelques entreprises moyennes et un nombre élevé de micro-entreprises, avec uniquement des débouchés sur le marché intérieur. La plupart des activités de services sont réalisées dans le contexte d'un vaste secteur commercial informel représentant environ 40% du PIB.

Durant la décennie 1984-1993 postérieure à la guerre, l'adoption d'un important programme d'ajustement structurel, financé par la Banque Mondiale, le FMI et d'autres bailleurs, a d'abord dominé la scène macroéconomique (1987-1990). Les produits d'exportation du secteur agricole considérés dans cette étude, n'ont pas été directement l'objet du programme. Cependant, ces produits ont profité de réformes d'investissements et de politique du secteur des transports réalisés dans le cadre du programme. Les réformes eurent pour conséquence de meilleures conditions routières, des tarifs libéralisés et une concurrence accrue au sein du secteur de camionnage. A part le secteur des transports, le programme d'ajustement structurel se concentra sur l'amélioration de la gestion des ressources publiques, sur le secteur du coton et les réformes destinées au secteur de l'élevage. Les conditions économiques générales s'améliorèrent durant la période d'ajustement (1987-1990), et en particulier dans le secteur coton. La production de la plupart des produits agricoles d'exportation (oléagineux) et céréales subirent les aléas climatiques: entre 102 000 tonnes et 118 000 tonnes pour les oléagineux; entre 549 000 tonnes et 616 000 tonnes pour les céréales (DSA).

Les résultats macroéconomiques depuis le début des années 1991 ont été dominés par des événements politiques. Le nouveau gouvernement a dû affronter une crise fiscale, la sécheresse et une situation instable du point de vue sécurité. En dépit des efforts déployés pour la mobilisation de plus de ressources internes et pour limiter le niveau des dépenses, le gouvernement n'a pas réussi à stabiliser la situation fiscale. En 1991 et 1992, le déficit budgétaire augmente de façon importante, financé uniquement par le niveau élevé de l'assistance étrangère au budget et par l'accumulation d'arriérés de paiement. La détérioration de la crise budgétaire s'est poursuivie en 1993 de même que le déclin du secteur cotonnier (prix du marché mondial en baisse et mauvaise gestion de Cotontchad) et une chute significative des investissements. Le secteur formel de l'économie perdit en importance tandis que la fraude se trouva en pleine recrudescence, encouragée par une faible administration douanière. Le niveau général de la demande effective diminua de façon substantielle en conséquence de l'accumulation d'arriérés de paiement dans les salaires de la fonction publique et des fournisseurs intérieurs. Dans le domaine politique, une conférence nationale représentant plus de trente partis politiques se mirent d'accord sur une

esquisse d'une nouvelle constitution de même que sur le choix d'un Premier Ministre du gouvernement de transition.

En dépit d'une crise financière et économique, des conditions climatiques favorables entraînèrent une augmentation de la production alimentaire: la production des oléagineux passa de 118 000 tonnes en 1990-1991 à 243 000 tonnes en 1991-1992 et à 240 000 tonnes à 1992-1993; la production des céréales passa de 601 000 tonnes en 1990-1991 à 812 000 tonnes en 1991-1992 et à 976 000 tonnes en 1992-1993 (DSA). Ceci se traduit par des taux de croissance économique réelle du PIB supérieurs à 5% en 1991 et 1992.

La dévaluation du franc CFA au début du mois de janvier 1994 et des négociations en vue de l'adoption d'un nouveau programme d'ajustement structurel entre le Tchad, le FMI et la Banque Mondiale représentent les événements économiques les plus récents. S'il est prématuré d'analyser leur impact, ces événements se produisent dans le cadre d'une crise fiscale et d'une transition difficile vers la démocratie. En dépit de ces obstacles, le secteur des exportations agricoles, comme analysé dans cette étude, est perçu comme une source primordiale de croissance potentielle dans un pays bien doté de ressources naturelles pour la production agricole (et le pétrole naturellement). En outre, l'existence d'un secteur privé informel, agissant comme une force motrice de l'économie, contribue à compenser toutes les faiblesses institutionnelles et politiques.

2. Le secteur des exportations (structure et évolution)

Les exportations tchadiennes, comme elles ressortent des statistiques officielles, incluent le coton et les produits de l'élevage essentiellement, tandis que les exportations d'autres produits comme les arachides, les oignons/l'ail, le sésame, les légumes, les céréales et une partie de la gomme arabique ne sont littéralement pas inclus (les statistiques des exportations fournies par la BEAC pour les dernières trois années, incluent, outre les valeurs du coton/huile de coton, des valeurs exportées de quantités limitées de cigarettes, du ciment, du matériel de construction, etc). Les officiels de la BEAC et de la Banque Mondiale soulignent que seules les exportations des circuits formels de commercialisation sont présentés dans les statistiques

commerciales et celles de la balance des paiements.

Des prix de coton en diminution sur le marché mondial après 1991, entraînèrent une diminution de la valeur des exportations, tandis que les recettes d'exportation des produits de l'élevage restèrent assez stables. Le déficit de la balance commerciale augmenta en conséquence de la diminution des prix du coton et parce que la valeur des importations resta à peu près la même entre 1990 et 1993. En conséquence, la balance commerciale apparaît comme structurellement vulnérable aux variations des termes de l'échange.

Vu que les statistiques officielles du tableau suivant ne présentent que deux catégories d'exportations, ne reflétant en conséquence les mouvements réels de marchandises, les quantités et les valeurs des produits exportés, objet de cette étude, ont été évalués. Les données existantes et surtout des enquêtes de terrain ont été utilisées pour de telles évaluations.

Tableau 1: Statistiques Officielles des Exportations et des Importations (1991-1993)

Année	1991	1992	1993
	(En millions de francs CFA)		
Export. FOB	54 600	50 330	41 780
- coton	26 828	25 249	15 941
- Produits de l'élevage et autres	27 772	25 081	25 839
Import. FOB*	73 005	71 368	73 817
Balance commerc.	-18 405	-21 038	-32 037

* Uniquement importations à travers les circuits formels;

Sources: BEAC;FMI

3. Les produits agricoles tchadiens d'exportation

Le secteur des exportations agricoles du Tchad se compose d'une grande variété de produits, de systèmes de production, de systèmes de culture et d'environnement physique. Avec le coton (et le rôle prédominant de Cotontchad), l'élevage (une composante importante du secteur agricole), une variété importante d'autres produits, tels les oléagineux (arachides, sésame, les graines de courges, le karité), des légumes (le niébé, les tomates, le gombo, les piments, les pois de terres, les courges, les tubercules), les fruits (dattes, melons), la gomme arabique, le natron, l'algue bleue, l'oseille sont exportés. La plupart de ces produits transitent par les circuits informels. Le tableau suivant présente les produits d'exportation qui sont analysés en détail dans le cadre de cette étude. La présentation suit la classification par catégories et produits utilisée dans cette étude.

Dans le tableau suivant, la liste des produits d'exportation, le volume et la valeur des exportations de la première et deuxième catégorie sont présentés pour plusieurs

années. Ils ont été évalués et calculés à partir de plusieurs sources. Des produits étudiés ici, la gomme arabique est en valeur le produit d'exportation le plus important. Les quantités totales de gomme arabique exportées à travers des circuits formels et informels s'élèvent à environ 3 000 tonnes en 1991-1992, 5 300 tonnes en 1991-1992 et 6 000 tonnes en 1992-1993 (les exportations à travers les circuits informels sont évalués à environ 1 500 tonnes par année); la valeur des exportations de ce produit atteint 7,2 milliards de francs CFA en 1992-1993 (Annexe I, tableau 1 pour les calculs détaillés des valeurs exportées). Avec environ 2 300 millions de francs CFA de valeur exportée en 1991-1992, les arachides arrivent en seconde position parmi les produits étudiés ici (Annexe I, tableau 2). Les valeurs exportées d'oignons/d'ail, de sésame sont environ 700/400 millions de francs CFA et 156 millions de francs CFA respectivement (Annexe I, tableaux 3 et 4). La valeur totale des exportations des cinq produits sus-mentionnés (gomme arabique, arachide, sésame, oignons/ail) représentent environ 17.5 % de la valeur totale des exportations en 1991-1992 (Annexe 1, tableau 5). Seulement une partie de la valeur de la gomme exportée apparait dans les statistiques officielles. La valeur calculée pour toutes les autres exportations de produits agricoles de cette étude est une valeur additionnelle aux valeurs des exportations officielles.

Tableau 2: Quantité et Valeur des Principales Exportations Agricoles

PRODUITS	QUANTITE EXPORTEE (TONNES)			VALEUR (million CFA)		
	90/91	91/92	92/93	90/91	91/92	92/93
I CATEGORIE:						
ARACHIDES	11 000	23 000	22 500		2 300	
SESAME	1 010	1 300	1 600		156	
OIGNONS		7 000			700	
AIL		2 000			400	
2 CATEGORIE:						
GOMME ARABIQUE	3 000	5 030	6 000	2 400	5 000	7 200
OSEILLE						
ALGUE						
KARITE						

Produits pour lesquels il n'y a pas de données suffisantes pour évaluer les exportations:

3 CATEGORIE :

NIEBE/HARICOT
TOMATE
DATTES
GOMBO/PIMENTS
GRAINES DE COURGES
POIS DE TERRE (VOANDZOU)
COURGES
TUBERCULES

4 CATEGORIE:

MAIS
MILLET
SORGHO
BLE
RIZ

Sources: DSA/ONDR; Enquêtes de terrain; Mallot 1993

III. METHODOLOGIE

A l'exception du coton et de la gomme arabique, il y a très peu de renseignements systématiques et de données relatifs aux exportations de produits agricoles du Tchad. Dans le cas du coton, il y a de bonnes informations, car il s'agit du produit agricole exporté le plus important, dont la commercialisation est contrôlée par une entreprise parastatale. La gomme arabique est actuellement l'objet de beaucoup d'attention, étant donné le niveau élevé de la demande internationale ainsi que celui des prix. En outre, c'est assez facile de suivre les exportations de ce produit qui transite essentiellement par des circuits formels et est destiné au marché européen; en plus un certificat d'origine est requis dans la procédure d'exportation.

Les statistiques officielles (Comptes Economiques, 1983-1993) présentent dans une même catégorie toutes les exportations agricoles, à l'exception du coton. Dans l'espoir d'obtenir plus de données détaillées sur des produits spécifiques, six sources non publiées de données officielles sur les exportations ont été consultées:

1. La Chambre Consulaire.

Cet organisme émet des certificats d'origine pour les produits tchadiens d'exportation. La plupart des demandes concernent la gomme arabique. Toutefois, la Chambre Consulaire travaille actuellement à l'élargissement de sa base de données, en compilant les statistiques d'exportation en provenance des Douanes (qui incluent le commerce formel uniquement). La Chambre Consulaire maintient également des listes d'exportateurs pour les branches commerciales les plus importantes au Tchad.

2. Le Ministère de l'Economie et du Tourisme.

Ce Ministère détient un registre de toutes les licences d'exportation octroyées au Tchad depuis 1986. D'après la loi, quiconque désirant exporter un produit agricole doit faire une demande pour l'obtention d'une licence d'exportation (Décret no 113/1966). Une licence d'exportation indique le produit (une licence est uniquement valable pour un produit) ainsi que la quantité à exporter.

Une licence est relativement peu coûteuse (5 000 francs CFA). Elle est valable pour une année et pour une quantité fixe d'un produit déterminé.

Le nombre de licences d'exportation émis par le Ministère a régulièrement diminué durant ces dernières années: de 149 en 1989 à 115 en 1990 et à 44 en 1993. Selon les officiels de cet organisme, cette tendance exprime la préférence des exportateurs pour les circuits informels qui permettent une grande discrétion: des copies de la licence d'exportation sont expédiées au Bureau des Impôts, aux Douanes et à la Banque de l'exportateur. Une quantité importante de produits agricoles est exportée sans licence. En outre, l'obtention d'une licence n'est pas une évidence d'utilisation effective pour l'exportation, le commerçant pouvant très bien changer d'idée. Par conséquent, les licences, sont plutôt perçues comme un indicateur de produits dont les exportateurs (ceux qui sont le plus importants à N'Djamena) souhaiteraient exporter dans le courant de l'année.

3. Les Douanes.

Des données sur les exportations officielles de produits agricoles (autres que le coton et les produits de l'élevage) sont disponibles jusqu'en 1989. La valeur des produits exportés officiellement et en provenance du secteur agricole est très basse (tableau 3). Les oignons, les haricots, les pois de terre, le maïs, les arachides, et les huiles végétales représentent les produits commercialisés. Les destinations principales étaient les pays de l'UDEAC (Cameroun, RCA, Congo), le Nigéria et le Soudan.

Tableau 3: Valeur des produits agricoles exportés officiellement autre que le coton et les produits de l'élevage

<u>Année</u>	<u>Export. f/CFA</u>	<u>% des export. totales *</u>
1986	186 millions	0.5%
1987	335 millions	1.0%
1988	221 millions	0.5%
1989	544 millions	1.2%

* % en valeur de toutes les exportations enregistrées par les Douanes

Dans la pratique, les divers bureaux des Douanes identifient et perçoivent des taxes sur une proportion réduite des exportations réelles de produits agricoles. La plupart des commerçants omettent de déclarer leur marchandises à l'exportation ou indiquent une quantité inférieure dans leur déclaration. Les registres des postes frontières donnent des indications sur les produits traversant la frontière, ainsi que quelques indications sur les quantités relatives des produits, mais il n'y a pas de données précises sur les quantités réelles exportées.

4. Le Trésor.

Excluant le coton et les produits de l'élevage, les recettes en provenance de la taxe d'exportation sur les céréales et les arachides variait entre 20 millions de francs CFA et 45 millions de francs CFA par année entre 1986 et 1989 (entre 0.1% et 0.2% des recettes totales). Ces recettes proviennent des taxes perçues sur les exportations, identifiées par les Douanes, ce qui signifie que ces statistiques ne sont pas plus représentatives de la quantité réelle des activités d'exportation que les données sur lesquelles elles se basent. Cependant, il s'agit d'un fait: le montant des recettes officiellement générées durant cette période par les produits agricoles exportés.

5. Municipalités.

Certaines municipalités (Sarh, Koumra, Moundou) recueillent des données sur les produits agricoles exportés dans le but d'y percevoir des taxes (municipales). Le maire de Sarh a fourni les registres municipaux des taxes de sortie sur les produits qui quittent le marché et couvrant ces deux dernières années. Les données disponibles fournissent une idée générale sur les quantités et la destination de chargements, bien que ces derniers soient sous-évalués. Dans le cas de Sarh, seuls les chargements d'arachides sont enregistrés.

6. Le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement.

Le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement fournit des données et des estimations sur la production et le commerce de produits agricoles à partir de ses bureaux régionaux (ONDR) et à partir du Système d'Informations sur les Marchés de la Direction de Statistiques Agricoles. L'ONDR et la DRTA (Direction de la Recherche et de la Technologie Agricole) ont également parrainé une série d'études spéciales sur des produits spécifiques (dattes, gomme arabique) et l'analyse de systèmes de production régionaux.

L'intérêt principal de l'ONDR dans le passé s'est manifesté pour le coton et les céréales, ce qui fait que la plupart des données disponibles concernent ces produits. Plusieurs statistiques du Ministère, surtout celles des années récentes, sont des estimations ou des extrapolations de données antérieures et non le résultat d'enquêtes de terrain. En particulier, le Ministère est en mesure de fournir des estimations des plus approximatives de commercialisation et d'exportation de la plupart des produits. Ces estimations représentent cependant les meilleures données de sources officielles sur ce commerce, les seules disponibles au Tchad.

Les sources sus-mentionnées sont incomplètes, bien qu'utiles dans certains cas. En réalité, les données officielles en provenance de ces sources font état uniquement des exportations du secteur formel, exportations pouvant représenter uniquement une fraction de la quantité réelle des exportations.

Une grande partie des informations de cette étude relève d'observations et d'entrevues avec les commerçants, transporteurs et officiels du gouvernement aux postes frontières et dans des centres régionaux qui témoignent d'une grande activité d'exportations. Ces centres incluent des villes des deux côtés de la frontière: au Tchad, en RCA, et au Cameroun.

IV. PRODUITS AGRICOLES D'EXPORTATION DU TCHAD

1. PRODUITS CARACTERISES PAR UN FORT POTENTIEL DE QUANTITES EXPORTEES

Cette catégorie inclut des produits dont la structure de production et les circuits de commercialisation (internes et externes) sont bien établis. Il s'agit de produits pour lesquels il y a une forte demande interne, et qui ont pu développer des marchés dans les pays voisins. Dans chaque cas, le Tchad demeure le principal fournisseur pour des clients de l'Afrique centrale. Il y a des motifs valables de croire que le Tchad peut (et doit) maintenir sa position actuelle de chef de file dans ce marché et même élargir davantage son influence. Ces produits doivent donc être considérés comme des produits au premier plan du secteur de produits agricoles d'exportation du Tchad.

Chacun des produits traités ici est d'une nature particulière en tant que bien d'exportation. Toutefois, les critères suivants ont été utilisés pour évaluer leur potentiel de classification dans cette première catégorie:

1. importance de la production; il s'agit de biens produits sur de vastes étendues et en grandes quantités, ou de biens particulièrement importants dans l'économie agraire d'une des régions du pays
2. existence d'un marché interne aidant à amortir les fluctuations de la demande externe
3. existence d'une demande externe importante
4. prépondérance ou forte position de la production tchadienne dans les marchés extérieurs, exprimant un avantage comparatif
5. potentiel de croissance et d'élargissement des marchés; et
6. potentiel pour l'augmentation de la production en

réponse de demande additionnelle.

1.1 Arachides

Les arachides sont cultivées dans les préfectures de Batha, Biltine, Chari-Baguirmi, Mayo-Kebbi, Tandjilé, Logone Occidental, Logone Oriental, et du Moyen-Chari. La production a augmenté considérablement durant la dernière décennie, en passant d'environ 80 000 tonnes en 1984 à environ 108 423 tonnes en 1991. Elle double en 1993 et atteint 230 000 tonnes. Le Tchad est en 20 ième position parmi les pays producteurs d'arachides, représentant moins de 1% de la production mondiale de ce produit en 1991 (Annexe I, tableau 6)

La grande partie de la production d'arachides destinée à l'exportation est réalisée dans la zone soudanienne, tandis que la zone sahélienne alimente les centres urbains du nord du pays ainsi que sa région centrale. Les arachides jouent un rôle essentiel dans la zone soudanienne. L'importance des arachides dans l'économie du Moyen-Chari en particulier est indéniable. En termes d'importance commerciale, elles représentent le deuxième produit après le coton. La plus grande partie du commerce frontalier réalisé par le secteur privé se base sur les arachides, et le commerce de ce produit est le principal soutien du marché de Sarh.

Tableau 4: Production et commercialisation d'arachides

A: Statistiques nationales

	<u>90-91</u>	<u>91-92</u>	<u>92-93</u>
Production	108 423T 100%	230 417T 100%	233 763T 100%
dont:			
-Auto-consom.	21 685T 20%	46 083T 20%	46 753T 20%
-Comm. intér.	43 369T 40%	92 167T 40%	93 505T 40%
-Exportations	10 842T 10%	23 042T 10%	23 376T 10%
-Autres	32 527T	69 125T	70 129T

(semences, stock.pertes)

Source: MAE, DSA (estimations)

B. Evolution de la Production d'Arachides, Moyen-Chari, 1987-94

<u>Année</u>	<u>Production (Tonnes)</u>
1987-88	22 900
1988-89	29 890
1989-90	32 714
1990-91	28 103
1991-92	35 668
1992-93	34 842
1993-94	38 448

Source: ONDR, Sarh

L'augmentation en flèche de la production d'arachides durant ces dernières années dans les zones de production cotonnière du Tchad est due à plusieurs facteurs. Pour le producteur, les arachides offrent une alternative de renforcement du sol ainsi qu'un complément au coton au sein du système d'assolement. Les arachides sont récoltées et vendues juste au bon moment pour permettre ainsi de financer la récolte de coton; les revenus de la vente d'arachides fournissent de l'argent comptant pour l'embauche de la force de travail de même que pour faire face aux dépenses familiales jusqu'à l'écoulement du coton. La production d'arachides permet au paysan de diversifier ses sources de revenus pendant une

période où les prix de coton chutaient régulièrement. L'introduction de l'arachide comme culture de rotation aide également à contre-carrer les effets nuisibles de la monoculture du coton sur le sol.

Une proportion importante de la production d'arachides, au moins la moitié, est commercialisée sous forme décortiquée. Une quantité presque aussi importante est à la base d'une industrie artisanale de production d'huile. L'huile d'arachide est produite et vendue par des femmes. Deux koros d'arachides sont nécessaires pour produire un litre d'huile; avec ce taux de conversion, 20 litres d'huile peuvent être extraits à partir d'un sac d'arachides de 100 kilos. Un producteur d'huile reçoit 250 - 300 francs CFA au litre à Sarh, auquel il faut ajouter les recettes éventuelles ou la valeur d'usage des galettes d'huile. Au lieu de traverser la frontière, la plus grande partie de l'huile non consommée localement est expédiée à N'Djamena - ou le même litre est vendu à environ 450 - 500 francs CFA.

Exportations

Les arachides sont produites entre les mois de Juin et Septembre. La période postérieure aux récoltes est une période commerciale active car la production est écoulee sur le marché. Ces activités commerciales intenses atteignent leur sommet en décembre. Durant cette période, les courtiers intermédiaires des centres les plus importants tels Sarh, Moundou et Koumra constituent des stocks qui sont revendus postérieurement quand les prix sont plus élevés. Les activités commerciales du courtier intermédiaire ont lieu tout au long de l'année.

D'après des données du Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement (MAE), au moins 50% de la production d'arachides est commercialisée (commerce intérieur et exportation). Les estimations des exportations fournies par le MAE (tableau précédent) correspondent en général à celles fournies par les commerçants et les fonctionnaires des bureaux des douanes. La seule objection possible à cette estimation voudrait qu'elle soit peu élevée. Adoum Moussami et Mamadou Hissène, des commerçants importants établis à Sarh, évaluent le commerce global des arachides entre Sarh et la RCA (1992-1993) à environ 100 000 sacs de 100 kilos par année (environ 10 000 tonnes). Le deuxième commerçant

estime qu'environ 20 000 sacs additionnels (environ 2 000 tonnes) vont à Brazzaville. Le directeur du bureau des douanes de Moundou a signalé aux membres de l'équipe de travail qu'environ 21 000 sacs (de 100 kilos) d'arachides ont été exportés au Cameroun (en passant par Léré) durant la période trimestrielle de Septembre à Novembre 1993. En se basant sur les renseignements fournis par les commerçants et les transporteurs, le commerce total d'exportation des arachides vers toute destination est de l'ordre de 25 000 à 30 000 tonnes par année en 1992 - 1993. En 1991, la valeur des exportations d'arachides du Tchad a représenté à peine 0.2% de la valeur totales des exportations mondiales d'arachides (Annexe I, tableau 7).

Selon des informateurs du marché de Bangui, les arachides sont importées du Tchad à un rythme d'environ 10 chargements (1 chargements = 300 sacs) par semaine durant la période commerciale de huit mois (entre septembre et mai). Dans l'ensemble, ça s'évalue à environ 102 000 sacs par année, s'agissant d'un montant assez semblable au montant fourni par les commerçants à Sarh. Le bureau des douanes à Bangui taxe les chargements d'arachides arrivant dans cette ville. Les montants fournis, qui mentionnent uniquement les importations arrivant à Bangui, sont présentés au tableau 5 suivant.

Table 5: Sacs d'arachides en provenance du Tchad comme inscrits dans les registres des douanes à Bangui:

Année	1991	1992	1993
	30 455	39 771	28 924 (Jan.-Août) 43 386 (Année*)

sacs de 80 kg à 100 kg

* Extrapolation des registres pour les 8 premiers mois.

Source: Bureau des douanes, Bangui

Les arachides empruntent plusieurs circuits préétablis en vue d'atteindre les marchés extérieurs. De la région de Sarh/Koumra, le circuit principal est constitué par l'artère directe qui transite par le poste frontière de Sido en direction de Bangui, tandis que Doba et Goré sont utilisés pour des chargements d'arachides en provenance des régions à l'ouest de Koumra et à destination de Bangui (Directeur de l'ONDR, Moundou). Des quantités importantes de ces arachides sont expédiées de Bangui à Brazzaville par voie fluviale. Une quantité plus réduite quitte Sarh à destination du Cameroun, en transitant essentiellement par Bongor ou Léré.

Selon nos estimations, au moins la moitié (et peut-être davantage) des chargements d'arachides exportés du Tchad vont en direction de la RCA et du Congo. La ville de Sarh est le centre principal de ce commerce, et les arachides viennent en première place quant à l'utilisation des équipements de stockage et de chargements, disponibles au marché central de cette ville. Plusieurs marchés de la zone frontalière au sud de la ville de Sarh - Danemadji, Moissala - servent également les commerçants qui transportent les arachides directement en CAR sans passer par la ville de Sarh. Il y a également un commerce sur petite échelle au niveau même de la frontière (Sido), mais la plupart des commerçants tchadiens ayant des activités avec la RCA transportent directement leurs produits aux marchés de

Bangui.

Le commerce d'arachide est extrêmement important à Bangui et dans d'autres marchés de la RCA. Les arachides sont une denrée de l'alimentation locale, consommées en moyenne par trois familles sur cinq; des enquêtes sur la consommation des ménages datant de 1977 montrent déjà que le rôle des arachides dans l'alimentation est bien établi et que la demande pour ce produit est forte et compatible avec ce rôle (Ministère du Plan, Bangui). Les consommateurs de la RCA préfèrent les arachides tchadiennes aux variétés locales, qui sont d'ailleurs produites en faibles quantités.

Les arachides cultivées dans la partie ouest du Tchad (et tout aussi loin qu'à l'est de Goundi et de N'Gangara, au nord de Koumra) sont plus communément exportés au Cameroun. Ces arachides sont expédiées sur le marché camerounais de Figuil en transitant par Bongor et Léré; celles de l'ouest de Moundou vont directement à Maroua. Des fonctionnaires du bureau des douanes et de l'ONDR ont également souligné que des arachides de la région de Moundou sont expédiés vers le sud, en RCA, en passant par Goré, bien que le Cameroun constitue la destination la plus importante pour le commerce de cette région.

La ville frontalière de Léré constitue l'un des centres d'exportation vers le Cameroun. Les arachides proviennent des régions avoisinantes de Kelo, Doba et Moundou ainsi que des marchés aux alentours de Léré. Quelques commerçants de Sarh utilisent également ce circuit. Le commis de charge en chef de Léré a affirmé qu'en moyenne 30 tonnes d'arachides (300 sacs de 100 kilos) par semaine sont expédiés de Léré aux marchés camerounais de Figuil, Maroua, Guider et Garoua. Le transport est réalisé pour des commerçants de la région de Moundou qui accompagnent personnellement leur marchandise sur les camions. Les arachides sont vendues à des commerçants camerounais (et pas directement aux consommateurs). Un camion ne revient pas à vide car les commerçants ramènent des marchandises qui sont en demande au Tchad, tels le ciment, du sel et de la farine.

D'autres centres de transbordements sont importants pour le commerce avec le Cameroun. Moundou, Pala et Bongor sont tous de grands marchés centraux pour les régions productrices les plus importantes. N'Djamena dessert également l'extrême nord du Cameroun à partir du marché de

Kousseri. Une partie importante du commerce frontalier actuel est réalisée par des commerçants camerounais. Des commerçants tchadiens vendent souvent leur produit aux acheteurs camerounais présents ou dans des marchés tchadiens ou camerounais de la zone frontalière. Les commerçants à Sarh et Koumra ont affirmé, qu'en réalité, les autorités camerounaises imposent des restrictions aux commerçants tchadiens pour l'accès aux marchés de Figuil et Yagoua.

Les arachides tchadiennes tiennent bien la concurrence avec les arachides du Nigéria vendues au Cameroun. Le Tchad produit des arachides de bouche tandis que le Nigéria produit des arachides destinées à la production d'huile. Les arachides dans les marchés de la partie nord du Cameroun, y compris le marché central de Maroua, sont pour la plupart d'origine tchadienne. Selon une source non confirmée, il y aurait une forte demande d'arachides au Cameroun, de la part de gros commerçants de Douala et Yaoundé.

Prix

Les prix varient fortement en fonction des saisons et d'année en année, selon l'offre et la demande. Même les prix d'un marché hebdomadaire au marché hebdomadaire suivant varient en fonction du nombre d'acheteurs; Un sac d'arachides se vendait pour 5 500 francs CFA à N'Gangara vers la mi-décembre en présence de plusieurs acheteurs, alors que le prix du même sac était de 4 500 francs CFA une semaine auparavant. Les variations de prix entre régions différentes sont également attribuables aux différences dans les coûts du transport.

Les prix des arachides durant le courant de cette année ont été exceptionnellement bas. La demande est faible à Bangui, selon les commerçants, parce que les salaires n'ont pas été payés et que la RCA subit la crise économique. Les troubles politiques en RCA et spécialement au Congo ont également créés une interruption du commerce tout en réduisant la demande. Le niveau de la production est également élevé au Tchad car les producteurs font leur possible pour réduire leur dépendance excessive du coton.

Les prix à la ferme ont baissés à un niveau aussi bas que 3 000 francs CFA par sac d'arachides décortiquées (M. Plomb,

BRA). Durant les marchés hebdomadaires, les prix peuvent varier jusqu'à 1 000 francs CFA par semaine et par sac (4 500 - 5 500 francs CFA) en fonction de la demande et selon la présence ou l'absence d'acheteurs de la RCA (information obtenue du marché de Danemadji). Les prix à Sarh ou Koumra variaient entre 5 500 francs CFA et 6 000 francs CFA par sac (décembre 1993). Avec des prix évalués de 9 000 à 10 000 francs CFA par sac en décembre 1993 à Bangui, il reste très peu de marge de profit disponible à destination. Le coût de livraison d'un sac à Bangui est estimé de la façon suivante:

Prix d'achat	f	CFA	6 000
Transport			2 000
Manutention			400 (Sarh et Bangui)
Taxes			1 500
T o t a l	f	CFA	9 900

Etant donné que des quantités d'arachides sont exportées, les commerçants opèrent des coupures quelque part (sous-facturations permettant de réduire les taxes, ou maintien du prix d'achat au plus bas niveau possible). Malgré cette situation, tous les commerçants reconnaissent, qu'en réalité, il est beaucoup plus profitable de stocker des arachides pour les revendre quand les prix à Bangui atteignent au moins 12 500 francs (et jusqu'à 15 000 francs CFA), et même un niveau aussi élevé que 25 000 francs CFA par sac (Février - Mai).

A Moundou, les prix étaient également plus bas cette année comparée à l'année dernière, suite à un faible niveau de la demande: 5 000 francs CFA pour un sac de 100 kilos en août 1993 comparé à 8 000 francs CFA pour le même sac en août 1992 (enquête BEAC, Moundou, 8/93).

Courtiers/intermédiaires et commerçants

Le courtier intermédiaire est un élément important dans le commerce d'exportation. Il reçoit de l'argent de plusieurs commerçants et, pour le compte de ces derniers, il achète et stocke des arachides; pour son travail il perçoit une commission. Le courtier stocke également afin d'anticiper les augmentations saisonnières de prix. Les commerçants sont des tchadiens ou des clients originaires de Bangui ou

de Brazzaville. Généralement, le courtier gère plusieurs entrepôts dans lesquels il accumule ses stocks d'arachides, achetés à grande quantité et à bas prix (aux mois de novembre-décembre). Les stocks d'arachides (et d'autres produits) sont gardés jusqu' à ce que les prix atteignent à leur niveau le plus élevé et sont revendus pendant une période pouvant aller jusqu'au mois de juin. Le courtier a affaire à des quantités importantes: Le plus grand courtier de Sarh peut expédier jusqu'à 3 000 sacs de 100 kilos d'arachides par mois (à Bangui et à Brazzaville) et ceci pendant neuf mois consécutifs de l'année; il fait du commerce également avec d'autres produits comme les céréales, l'huile et les galettes.

En général, les courtiers ne sont pas des exportateurs, et ils achètent et stockent de préférence des arachides en tant qu'agents pour des commerçants, basés à Bangui ou Brazzaville. Il y a également des commerçants, actifs dans la région de Sarh; certains d'entre eux achètent des courtiers, tandis que d'autres, plus importants, achèteront directement les arachides des producteurs. Les commerçantes sont très engagés dans le commerce des arachides entre Sarh et Bangui. Au moins une douzaine de femmes impliquées régulièrement dans ce type de commerce ont été identifiées. D'autres sont installées à N'Djamena et opèrent directement à partir de cette ville. Des commerçantes tchadiennes sont également installées à Brazzaville et viennent régulièrement à Sarh pour acheter des arachides et les revendre au Congo (principalement à Brazzaville). Ces commerçantes transportent uniquement des quantités moyennes d'arachides et d'autres denrées, ceci pour un nombre limité de voyage (un maximum de 1 000 sacs de 100 kilos pour un maximum de six voyages par année).

Les petits et moyens commerçants, hommes et femmes, semblent représenter le gros du commerce des arachides en provenance de Sarh et à destination de Bangui. Il est particulièrement difficile d'évaluer avec exactitude les quantités d'arachides transportées au fur et à mesure (quelques sacs à la fois) en direction de la RCA et du Congo, car ces quantités transitent à l'insu des autorités douanières. Des commerçants moyens, représentés par des femmes dont les activités ont été décrites précédemment, transportent la grande partie des arachides achetées et stockées par les courtiers. Ce commerce représenterait environ 40% (évaluation approximative) du total des chargements en

direction de Bangui et de Brazzaville, tandis que les petits commerçants ne représenteraient que 20%.

Il y a également d'autres transactions commerciales importantes. La plus grande entreprise d'exportation à Sarh est actuellement un complexe d'affaires dirigé par une seule famille. Adoum Moussami est un grand commerçant de Sarh qui expédie des arachides et des oignons à Brazzaville; son frère est responsable des activités de l'entreprise au Congo, et s'occupe des chargements à des destinations tout aussi éloigné que Pointe Noire et le Gabon. Hadje Fouda, son épouse, est aussi une commerçante d'arachides bien connue. Dans l'ensemble, plus de 13 000 sacs d'arachides par année sont l'objet de transactions du complexe.

Mamadou Hissène, est un autre commerçant important installé à Sarh. Il possède ses propres camions et expédie des arachides (ainsi que d'autres produits) en RCA, au Congo, et au Cameroun. Etant donné que ce commerçant vend également des objets de quincaillerie et des matériaux de construction à Sarh, les camions reviennent avec des chargements de bois en provenance de Bangui ou des chargements de ciment du Cameroun. L'année dernière, il a expédié 20 000 sacs d'arachides, ainsi que d'autres produits. Il est l'unique entreprise de ce genre installée à Sarh. Cependant il y a des commerçants qui associent des activités de transport avec des activités commerciales et qui sont basés à Moundou.

Bien que ces grands commerçants soient en nombre limité, leur rôle dans le commerce d'exportation est important. Les deux entreprises mentionnées ici réalisent à eux deux, près de 15% du total des exportations d'arachides (évaluation pour l'année précédente). Dans l'ensemble, ces grands commerçants, installés à Moundou et dans d'autres centres ainsi qu'à Bangui et Brazzaville, peuvent réaliser, à peu de chose près, 40% du commerce.

Taxation

Les arachides sont taxées de façon assez rigide. Les taxes officielles sur un sac de 100 kilos sont les suivantes:

Taxes Ad Valorem:

Droit de Sortie (DS):	3% sur la valeur
TCA/Export:	3% sur la valeur
Taxe de Recherche:	1% sur la valeur
Taxe de Conditionnement:	0.5% sur la valeur
Taxe statistique:	1% sur la valeur

Sous-total: 8.5% on value

Le taux de taxation en soi n'est pas onéreux, sauf qu'il est possible de remettre en question le principe de perception d'une **taxe quelconque** à l'exportation et particulièrement celles destinées aux pays de l'UDEAC. Toutefois, la taxe devient prohibitif à cause de la base peu réaliste utilisée pour les calculs. Le bureau des douanes à Sarh fixe cette valeur à **30 000 francs CFA** pour un sac de 100 kilos d'arachides. Le bureau des douanes à Moundou a utilisé cette valeur mais l'a réduite à une valeur de base de **10 000 francs CFA** cette année. Ces taux étaient fixés intentionnellement à un niveau élevé quand Cotontchad produisait de l'huile d'arachide, le gouvernement voulant s'assurer de l'existence d'un approvisionnement suffisant pour cette industrie. Etant donné que le prix réel d'un sac d'arachides varie entre 4 000 et 6 500 francs CFA sur le marché local, un commerçant est censé devoir une taxe de 2 100 francs CFA sur un sac d'arachides valant 4 000 francs CFA, et sans la garantie que d'autres taxes illégales ne seront pas prélevées en cours de route. Ce n'est donc une surprise pour personne si les commerçants évitent systématiquement de payer des taxes (les registres du bureau des douanes à Sarh indiquent que seulement 25 sacs d'arachides étaient déclarés à l'exportation en 1993).

De l'avis du directeur du bureau des douanes à Sarh, les commerçants souhaiteraient régulariser leur relation avec les douanes mais ne sont pas en mesure de le faire. Les commerçants déclarent régulièrement leur chargement à la municipalité et sont plus disposés à payer la taxe municipale, cette dernière étant plus raisonnable. Le bureau des douanes de Sarh a présenté plusieurs requêtes formelles pour que la valeur de base de la taxation soit établie à un niveau plus conforme à la valeur réelle du produit, mais, jusqu'à présent, il n'a pas eu de succès.

Taxe municipale

Le bureau du maire à Sarh exerce un certain contrôle sur les chargements d'arachides au marché et une taxe de 500 francs CFA par sac est perçue. Et le maire et les commerçants reconnaissent que le comptage des sacs est faussé, indiquant généralement un nombre inférieur au tiers du nombre réel pour chaque lot. Il n'en demeure pas moins que chaque chargement est enregistré avant le départ et que la destination est mentionnée.

Coûts de transport

Les coûts de transport sont élevés, reflétant les conditions économiques de fonctionnement des poids lourds de même que les différentes taxes perçues sur les transporteurs. Légalement, un transporteur doit déclarer la valeur de son chargement et payer de nombreuses taxes au Bureau National de Frêt (BNF), ceci avant même de quitter la ville de Sarh. Les taxes du BNF sont: 3% de taxe sur la valeur; 1% pour les frais généraux du BNF; et 10% à la Caisse Autonome d'Amortissement², pour un total de 14% de la valeur du chargement.

Le transporteur est responsable pour une série d'autres taxes. Celles-ci comprennent le laisser-passer pour le chauffeur et ses deux apprentis (3 000 francs CFA chacun); 10 000 francs CFA de frais administratifs entre Sarh et Sido (5 arrêts légitimes); 50 000 francs CFA en pots-de-vin entre Sido et Bangui; et un nombre de dépenses diverses à Bangui: pont mobile PK12 (40 000 francs CFA), BARC (16 000 francs CFA) - et en plus un coût estimatif de 54 f CFA/Km par tonnes de coûts opérationnels. Avec ces estimations, le coût de fonctionnement d'un poids lourd de 30 tonnes entre Sarh et Bangui serait de 1 144 980 francs CFA; ou, à 2 000 francs CFA pour le transport d'un sac d'arachides, il faudrait un chargement de 572.5 sacs, juste pour couvrir les

² Cette dernière étant une contribution à un fonds national pour la construction et l'entretien des routes.

coûts³. En outre, le temps perdu par le conducteur pour franchir les barrières, et le temps de déchargement à Bangui - sont tout aussi onéreux pour lui que les coûts eux-mêmes.

L'insécurité sur les routes constitue un problème additionnel. Les camions subissent des menaces et il arrive même qu'on leur tire dessus entre la frontière avec la RCA et Bangui.

Avantages liés à la production d'arachides

Concernant la présente étude, les avantages économiques sont les plus importants. Au niveau de la ferme, la superficie totale utilisée pour la production d'arachides varie entre 60 000 et 100 000 ha pour la zone soudanienne (ONDR). Selon la même source, cette superficie est plus importante que celle plantée en céréales (50 000 à 70 000 ha) et représente environ un tiers à la moitié des superficies plantées en coton. Bien que l'arachide soit exploitée en association avec d'autres cultures, elle occupe une proportion importante des populations rurales de la zone soudanienne (1,9 million d'habitants). Avec des prix de coton en diminution, les paysans ont délaissé la production cotonnière en se concentrant davantage sur les arachides. Cet aspect revêt une importance macro-économique certaine dans une période d'augmentation du déficit de la balance commerciale, conséquence de la chute des prix du coton (le déficit de la balance commerciale est passé de 18,5 milliards de francs CFA en 1991 à 21 milliards en 1992 et à 32 milliards en 1993). Des exportations durables d'arachides de la région peuvent aider à réduire ou à limiter le déficit.

Il y a d'autres avantages liés à la production d'arachides. Les arachides contribuent de façon significative à l'alimentation quotidienne, étant donné leur valeur élevée en protéines et autres éléments nutritifs. On estime qu'environ 40% à 60% de la production d'arachides est consommée par les producteurs ou vendue à l'intérieur du Tchad. Il serait intéressant de voir si l'augmentation de

³ Les poids lourds de 40 tonnes transportent généralement des chargements de 550 à 600 sacs; 600 sacs de 80-kg ou 48 tonnes représentant la capacité limite d'un poids lourd de ce type.

la production d'arachides entraîne également une augmentation de ce produit dans l'alimentation locale, particulièrement dans la région du sud du pays⁴.

Les arachides ont un fort potentiel en tant qu'éléments de base des industries de transformation. L'huile d'arachide est déjà produite de façon artisanale par des femmes dans le sud du pays. Deux koros d'arachides sont nécessaires pour la production d'un litre d'huile; à ce taux, une femme peut extraire 20 litres d'huile d'un sac d'arachides de 100 kilos. Elle peut par conséquent réaliser entre 5 000 et 6 000 francs CFA par sac d'arachides car le litre d'huile extrait peut être vendu entre 250 et 300 francs CFA. Etant donné que les femmes transforment elles-même les arachides qu'elles produisent, ou négocient l'achat des arachides à un prix minimum (i.e. 3 000 francs CFA par sac), elles ajoutent entre 40% et 50% de valeur au produit. La vente d'huile et de galettes (comme aliment pour les humains et pour le bétail) contribue de façon significative aux revenus des femmes dans les régions productrices. Cependant, des recherches additionnelles sont nécessaires afin de déterminer avec plus d'exactitude l'efficacité - concernant production et coût d'opportunité - du processus de transformation des arachides en huile.

Cette huile d'arachide est un produit important des régions de Kelo et Sarh, et est expédiée en grande quantité au Cameroun. La galette est un des rares produits toujours expédiés au Nigéria, à partir de N'Djamena et ceci est surprenant. L'huile d'arachide peut également être produite industriellement. Cotontchad produisait de l'huile d'arachide dans le passé, mais il s'agissait d'une activité non rentable.

La production d'arachides est considérée comme contribuant à l'état du sol, contrairement à la monoculture du coton, car celles-là sont des plantes absorbant l'azote. L'ancien Directeur Général de l'Agriculture a cependant mis en garde au sujet des cultures d'arachides pauvrement entretenues, pouvant causer des préjudices, comme l'on montré des expériences au Sénégal et au Nigéria. Quel que soit la monoculture, même celle des arachides, elle engendrera un

⁴ Les estimations de la DSA laisseraient entendre qu'il en est ainsi (voir le tableau 4, à la page 27).

épuisement des sols. En plus, l'utilisation abusive d'engrais chimiques est préjudiciable. Finalement, les arachides sont récoltées en retournant le sol et les plantes, après que la pluie ait cessé. Ce procédé laisse les champs vulnérables à de violentes érosions par le vent.

Contraintes

1. Taxation

Un poids lourd rempli d'arachides quittant Sarh ou Moundou est en principe taxé par la municipalité, le bureau des douanes et le Bureau National de Fret. En plus, il y a des taxes légales et illégales perçues tout au long du trajet. Il y a cinq arrêts officiels uniquement entre Sarh et la frontière de la RCA. Les camions subissent également de nombreux contrôles aux postes non-officiels (illégaux) tout au long du même trajet.

La taxation non-officielle (illégal) pour un poids lourd transportant 300 à 400 sacs d'arachides entre Moundou et Bangui varie entre 120 000 et 130 000 francs CFA, comme signalé pour le mois de décembre 1993. Ces montants sont de l'ordre de 20% inférieurs aux montants de 150 000 à 200 000 francs CFA perçus avant avril-juillet 1993 (Conférence Nationale et décrets y relatifs). Entre Sarh et la frontière de la RCA ce même montant varie entre 15 000 et 50 000 francs CFA pour une cargaison d'arachides (décembre 1993).

2. Manque d'efficacité

En plus de l'argent payé, beaucoup de temps est perdu. Par exemple, il y a environ 15 postes de contrôle entre Sarh et Bangui (5 postes officiels et 10 non-officiels ou illégaux). Dans des conditions normales, les chargements d'arachides quittant Sarh prennent 4 jours pour atteindre Bangui. A Bangui, 1 à 2 jours sont requis pour les formalités et le transbordement. Sept autres jours sont requis pour expédier la marchandise entre Bangui et Brazzaville par voie maritime. Les coûts d'expédition par bateau sont de 2 500 francs CFA par sac. Les camionneurs pensent, qu'en moyenne, il faut 12 jours pour qu'un véhicule puisse accomplir l'aller et retour vers Bangui, 20 jours vers Brazzaville. Les commerçants affirment que souvent les personnes travaillant aux douanes ne sont pas vraiment au courant des

règlements, ce qui entraîne des pertes de temps et d'argent. Les exportateurs, de leur côté, se plaignent de ne pas recevoir de factures pour les taxes payées.

3. Insuffisance de crédit et de financement:

Tous les exportateurs d'arachides, indépendamment des quantités exportées, ont insisté sur ce problème. Dans la région de Pala, les commerçants affirment qu'ils manquent souvent de capitaux pour financer leurs déplacements vers les marchés régionaux où les prix sont moins élevés, ne pouvant donc point bénéficier de ces prix. Ils ne sont également pas en mesure de procéder à l'acquisition des quantités qu'ils souhaiteraient. La présence de commerçants camerounais finançant les transactions locales préalables aux exportations semble confirmer cette contrainte réelle qu'est le manque de capital.

Les commerçants se plaignent également des banques qui n'octroient pas de crédit aux exportations de façon aisée. Dans le cas où le crédit est partiellement disponible, les taux d'intérêts sont trop élevés (les intérêts de la BIAT atteignent près de 23% par année).

Les producteurs et les petits commerçants sont particulièrement touchés par l'insuffisance de crédit. Pressés par le besoin en numéraire, les producteurs sont donc obligés de vendre au moment de la récolte quand les prix sont au plus bas. Les petits commerçants font souvent face au même besoin urgent de numéraire, et par conséquent, ils ne sont pas en mesure de garder leurs arachides de façon à pouvoir bénéficier des hausses saisonnières de prix. C'est pour cette raison, que la production et le petit commerce des arachides sont souvent perçus comme des activités à bas rendement malgré leur potentiel à générer des gains.

4. Coûts de transport

De nombreux commerçants en arachides perçoivent également les coûts de transport comme une contrainte parce que trop élevés. Les petits commerçants protestent car les droits de transports qui sont acquittés incluent également les taxes illégales. Au mois de décembre 1993, par exemple, les droits moyens payés pour le transport d'un sac d'arachides

entre Moundou et Bangui s'élevaient à 2 500 francs CFA (ou 2 000 francs CFA entre Sarh et Bangui). Ces droits incluent les taxes illégales payées par le camionneur et facturées indirectement à l'exportateur.

Les transporteurs de leur côté déclarent que les coûts et les risques à assumer sont trop importants, et que la marge de profit est trop réduite. Un transporteur qui accepte un chargement à destination de Bangui et en provenance de Sarh ne peut en aucun cas se permettre le luxe de retourner à vide et sa marge de profit en dépend. Les droits légaux et les procédures bureaucratiques sont compliqués et coûteux, et un chauffeur tchadien subit une série d'arrêts à des postes illégaux sur le territoire de la RCA. On estime qu'un chauffeur doit aujourd'hui dépenser au moins 50 000 francs CFA par voyage pour acquitter des taxes illégales, alors que 3 000 francs CFA suffisaient en 1970.

5. Problèmes de stockage

Plusieurs commerçants se sont plaints des insectes qui détruisent leur récolte et ont exprimé le désir de recevoir de l'aide afin de pouvoir mieux conserver leurs produits. Les pertes dues au stockage représentent une contrainte particulière pour les producteurs et les petits entrepreneurs qui souhaiteraient garder leurs produits jusqu'à la hausse des prix, pouvant ainsi bénéficier d'une partie de la valeur ajoutée de l'économie locale.

Un problème de stockage différent a été observé au marché de Sembo à Bangui. Les espaces de stockage de ce marché sont sous le contrôle de quelques propriétaires qui ont établi les prix de location à un niveau excessif soit 300 francs CFA par jour et par sac. Ce coût élevé se reflète dans les prix de vente, ce qui entrave la demande en quelque sorte.

Les conditions requises pour exercer les activités d'exportation d'arachides

Les contraintes liées au transport dans son ensemble ont forcé les commerçants à développer des stratégies pour réduire les coûts. Un grand exportateur d'arachides de Moundou a indiqué aux membres de l'équipe que le poids lourd

utilisé pour le transport des arachides en RCA doit retourner avec des produits de ce pays afin de les revendre au Tchad. C'est l'unique façon pour son affaire d'être rentable. Le transport de produits d'exportation en RCA a lieu six ou sept fois par année en moyenne et généralement l'exportateur voyage sur le camion. Des produits d'importation comme des chaises, des paniers, des casseroles et des ustensiles de cuisine, etc. sont achetés en RCA et transportés au Tchad sur le même camion. Il ne s'agit pas là d'un cas isolé et d'autres exportateurs de la région de Moundou font de même. Des entrevues menées avec des commerçantes de la région de Sarh, voyageant fréquemment en RCA, ont révélé que ces dernières doivent procéder à l'acquisition de marchandises à Bangui pour la revente à Sarh, sinon elles n'arrivent pas à réaliser un profit. Les gros commerçants de la région de Sarh possédant des poids lourds procèdent de la même façon. La plupart des gros commerçants de la région de Sarh réalisent leur commerce en combinant des produits tels que les arachides, les oignons/ail et le millet.

Les commerçants camerounais qui viennent au Tchad pour acheter des denrées apportent également du riz, de la farine et des habits qu'ils écoulent à Léré, Fianga et Pont-Carol. Les commerçants sont généralement bien organisés pour le transport. D'habitude, plusieurs petits commerçants louent ensemble un camion et s'assurent que le camion est rempli au retour ainsi qu'à l'aller.

Il semble que le transport des produits agricoles d'exportation (les arachides en particulier) ne soit pas en mesure de fonctionner sans le transport complémentaire de biens importés. Les commerçants ont parfaitement bien compris cette complémentarité et ont développé leurs activités autour d'une association de commerce d'exportation et d'importation. Ceci aide à diminuer les coûts de transport de même qu'à réduire les risques pour le commerçant et le transporteur.

La production et l'exportation des arachides ont un bel avenir à cause du niveau et de la stabilité de la demande externe (régionale). Cependant, ce potentiel d'exportation pour les arachides est limité aux marchés régionaux (la RCA, la Cameroun, le Congo, et le Zaïre). Le marché mondial est extrêmement compétitif et il y a plusieurs pays producteurs en Afrique, mieux placés que le Tchad pour vendre leurs

arachides (Sénégal, Egypte et la Gambie; cf. Annexe I, tableau 7).

1.2 Sésame

Originnaire d'Asie, le sésame est cultivé dans les régions sahélienne et soudanienne (Batha, Chari-Baguirmi, Guera, Ouaddai, Mayo-Kebbi, Logone occidentale, Logone orientale, Tandjile, et Moyen-Chari). La période de croissance est de juin à septembre, et après septembre, le produit est mis sur le marché. Les rendements sont à peu près les mêmes pour les deux régions (250 à 260 kg/ha). Le Sésame a un cycle de production limité, atteignant un maximum de 70 jours et est cultivé en association avec d'autres cultures. Les paysans cultivent le sésame au Tchad comme une denrée secondaire, à faible coût et n'exigeant ni beaucoup de temps ou d'efforts, ni intrants (engrais).

La production totale de sésame est passée d'environ 11 500 tonnes en 1985-1986 à environ 13 000 tonnes en 1991-1992. En 1992-1993, la production totale de sésame a été d'environ 16 000 tonnes dont 80% en provenance de la région soudanienne. La production est limitée, et ne représente que 0.6% de la production mondiale en 1991 (Annexe I, tableau 8). La production peut toutefois augmenter pour répondre à la demande internationale.

Table 6: Production de sésame en tonnes (1990 - 1993)

	90-91	91-92	92-93
Production	10 133T	13 270T	16 325T

Source: M A E, DSA

20 à 30% de la production annuelle d'arachides est commercialisée tandis que 10 à 15% de cette production est exportée (évaluation du M A E). Il n'y a cependant aucune donnée exacte sur les exportations. Dans tous les cas, le Tchad ne se retrouve pas parmi les 20 premiers exportateurs mondiaux (Annexe I, tableau 9).

Le vice-président de la Chambre de Commerce à N'Djamena

estime qu'environ 5 000 tonnes de sésame sont exportées. En réalité toutes les exportations de ce produit ne sont pas prises en considération par les institutions qui suivent le commerce formel. La grande partie du sésame est expédiée en petite quantité, mélangée à d'autres produits, dans des chargements mixtes destinés aux pays voisins. Ces dernières années, il n'y a eu que quelques tentatives isolées d'exportation du sésame (en grandes quantités) à destination de marchés hors de la région.

Le commerce d'exportation du sésame a ses origines dans la partie sud-ouest du pays. Le sésame est considéré comme le produit d'exportation le plus important dans les régions du Logone oriental/occidental après les arachides. Les exportations sont expédiées de Moundou au Nigéria, en RCA et au Cameroun. Les exportations de sésame en direction de la RCA et du Cameroun sont généralement expédiées avec des chargements d'arachides.

Il semblerait que la RCA ne soit pas un importateur important actuellement, bien que le commerce de sésame pour ce pays ait été plus important par le passé. Selon des informateurs à Bangui, les graines de courges, prisées par les consommateurs de la RCA, ont pris la place du sésame. La plus grande partie des graines de courges est produite localement ou importée du Zaïre.

Prix

Les prix du sésame varient considérablement durant l'année et d'une année de production à l'autre. Un sac de 100 kilos valait 16 000 francs CFA en août 1992, Moundou; 5 000 francs CFA un an plus tard en août 1993. Le sac de sésame blanc au Marché de Mil de N'Djamena valait 11 000 francs CFA en Janvier 1994. (Sources: BEAC; entrevues avec des commerçants).

Taxes

Les exportateurs de sésame doivent officiellement acquitter une Taxe sur le Chiffre d'Affaires (TCA) de 3% sur la valeur du produit, et une taxe statistique de 1%. Des fonctionnaires des douanes de même que des commerçants ont confirmé que dans la pratique, les exportations de sésame

ne sont pas taxées ou s'ils le sont, les taux de taxation pour les exportations d'arachides sont appliqués. En réalité, comme mentionné précédemment, le sésame est transporté avec les arachides et en plus petites quantités.

Contraintes

1. Production

La productivité du sésame au Tchad est extrêmement basse - 250 kilos par hectare tandis que la moyenne mondiale est de 312 kilos/ha (FAO). Le sésame a longtemps été cultivé dans cette partie d'Afrique et ce produit est bien adapté aux conditions locales; en réalité, le Soudan est l'un des principaux producteurs mondiaux (Annexe I, tableau 9). Les facteurs limitant la production au Tchad semblent être liés principalement aux habitudes de cultures, bien que la distribution pluviométrique et la faible fertilité du sol viennent s'y ajouter. Les paysans investissent très peu d'efforts dans la production, et n'utilisent ni engrais ni pesticide. La culture du sésame se place en seconde position des denrées d'exportation les plus importantes, ce qui fait que la mise en terre et l'entretien ne sont peut-être pas fait dans les meilleures périodes.

Des essais au Burkina Faso (Djigma, 1985) ont montré qu'avec relativement peu d'efforts les rendements peuvent augmenter de façon significative et que la production intensive dans des conditions de savane peut atteindre jusqu'à deux tonnes par hectare. Lors de ces essais, le choix des variétés, la durée de mise en terre et du sarclage, de même qu'une utilisation minimale d'engrais (60 kg/ha d'engrais de coton classique) ont chacun augmenté les rendements de un tiers à la moitié.

Si les producteurs tchadiens souhaitent être compétitifs sur le marché mondial, ils devraient absolument améliorer la qualité de leur produit. Des différents marchés existants, chacun d'eux a sa préférence pour telle couleur ou telle qualité de sésame, et dans chaque cas, un commerçant devrait être en mesure de fournir une quantité fiable quand à la propreté du produit, ses dimensions uniformes, sa qualité et sa couleur. Les marchés mondiaux n'acceptent pas volontiers des quantités mixtes du produit avec des couleurs et aux dimensions différentes, qui dans le meilleur des cas

s'écoulaient à de très bas prix.

Plusieurs tentatives de promotion du sésame tchadien en vue de sa vente à l'étranger n'ont pas réussi car les producteurs de ce pays mélange les variétés dans les champs et au moment de la récolte. Le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement a tenté de promouvoir la production en vue de l'exportation au début des années 1990; un des problèmes rencontrés a été avec les producteurs eux-mêmes qui n'ont pas aisément compris et accepté le besoin d'uniformiser leur production. Toutefois quelques progrès dans ce sens ont été réalisés depuis: le sésame en vente sur le marché de N'Djamena en janvier 1994 était trié en fonction de la couleur dans la plupart des cas observés (les sacs de sésame rouge et de sésame brun étaient vendus séparément) bien que d'autres sacs contenaient des grains noirs, blancs et bruns.

2. Contraintes liées au milieu des affaires

Le milieu des affaires au Tchad est toujours en train d'explorer le marché potentiel du sésame. Il y a eu des requêtes d'acheteurs potentiels du Moyen-Orient et d'Europe, mais une seule transaction importante a été réalisée jusqu'à date. Les commerçants qui ont été interviewés semblent avoir quelques contacts, mais aucune vue d'ensemble réelle du marché mondial du sésame ou des possibilités existantes en dehors de la région méditerranéenne.

Le problème du financement est celui qui est le plus mentionné. Les exportateurs croient qu'il y a une demande et que le Tchad a du sésame à vendre. Un commerçant devrait financer des achats en anticipant les commandes éventuelles ou des paiements une fois la marchandise délivrée. Peu de commerçants disposent d'un tel capital et les banques ne prêtent guère volontiers aux exportateurs, sans omettre naturellement le caractère exorbitant des taux d'intérêt.

C'est également vrai, qu'à date, il n'y a eu qu'un seul exportateur ayant organisé une campagne pour l'acquisition du sésame (entrevue avec Artine). Cette campagne de 1990, financée directement à partir de la Présidence, car d'autres sources de financement ne pouvaient être trouvées, se heurta à nombre de difficultés. Les acheteurs ne purent trouver autant de sésame qu'ils avaient souhaité. Le contrôle de qualité constitua un autre problème; le produit, une fois

acheté, n'était pas de qualité suffisante pour être exporté et dut être nettoyé et trié, ce qui retarda considérablement l'expédition. Finalement, 37 tonnes furent expédiées avec retard en Europe. La lettre de crédit de l'acheteur était arrivé à expiration et le commerçant en question ne reçut point son argent (de 1990 jusqu'à présent).

Le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement interrompit ses efforts en vue de la promotion du sésame comme produit d'exportation en 1992, car les prix sur le marché mondial baissèrent à un niveau tel, ne justifiant plus cet effort. Durant ces dernières années, des commerçants tchadiens ainsi que des acheteurs étrangers (de l'Arabie Saoudite notamment) ont fait montre d'un renouveau d'intérêt pour le sésame tchadien. Cela se pourrait bien, que la demande et les prix reprennent suffisamment pour justifier un nouvel effort de développement des exportations du sésame.

Huile de sésame et sous-produits

Le sésame a un contenu en huile très élevé (plus de 50%), et cette huile est d'une extraction très facile même par des méthodes artisanales. L'huile de sésame a une saveur bien marquée, mais agréable, et il s'agit d'une huile qui se conserve bien sur de longues périodes. La FAO (1990) signale cependant, que la plus grande partie de l'huile de sésame produite dans un pays particulier, est généralement consommée localement; l'huile n'est pas un produit commercialisé d'importance.

La galette de sésame, partie restante après l'extraction de l'huile, a un contenu élevé en protéines et minéraux et peut être utilisée comme aliment pour l'homme et le bétail. La farine de sésame dégraissée est également une source excellente de protéines, qui sert de complément aux farines d'arachides et de soya dans les suppléments de nourriture à contenu élevé de protéines. En Inde, la galette de sésame est utilisée quelquefois comme engrais.

Impact social et impact sur l'environnement

D'une façon ou d'une autre, le sésame ne semble pas avoir un impact important sur l'environnement. Dans les régions ou

ce produit est cultivé en grande partie sur de vastes étendue, il sert à la diversification de la production agricole, en assolement avec le coton et les arachides.

Bien que le sésame soit cultivé dans quelques endroits de la région sahélienne, il s'agit essentiellement d'une denrée de la région sud de la savanne (4/5 de la production). L'impact économique d'une campagne à succès, destinée à la promotion de ce produit d'exportation, serait plus important sur les vastes étendues dans la plus grande partie de ce qui est actuellement considéré comme "la zone cotonnière". Dans des pays comme le Burkina Faso (Djigma, 1985), le sésame a été l'objet de promotions, justement parce qu'il est un produit agricole qui se cultive bien dans les mêmes conditions que celles du coton et qui réagit aux mêmes engrais, utilisés en plus petite quantité que pour le coton. Par conséquent, le sésame est en mesure de contribuer et de façon importante aux stratégies poursuivies par le Tchad et qui consistent à diversifier et à réduire la dépendance du coton.

Le sésame n'est pas une culture liée de façon particulière aux hommes ou aux femmes. La plupart des commerçants qui exportent du sésame en direction des pays voisins du Tchad, et plusieurs commerçants de N'Djamena (Kolingar, Hachim) qui ont manifesté de l'intérêt pour le marché mondial, sont des femmes.

1.3 Oignons et ail

Les Oignons sont cultivés dans les préfectures du Mayo-Kebbi (région de Binder), du Ouaddaï et du Kanem; et aux alentours du lac Tchad et de N'Djamena. L'ail est cultivé pour l'exportation dans le Ouaddaï uniquement.

Ouaddaï

Le Ouaddaï est la région de production d'oignons et d'ail la plus importante du Tchad. En 1990, la production d'oignons était d'au moins 24 000 tonnes (ONDR) et a probablement atteint 40 000 tonnes (Africare); en 1990, la production d'ail a vraisemblablement varié entre 5 000 tonnes (ONDR) et 8 000 tonnes (Africare et autres sources). Quelques 12 000

producteurs cultivent les oignons et l'ail dans la région.

Les oignons et l'ail du Ouaddaï sont petits, aux bulbes desséchés, à la saveur forte et pouvant bien se conserver. Il y a une forte demande pour ces oignons et cet ail de bonne qualité, dans tous les pays côtiers de l'Afrique centrale, aux conditions défavorables à la mise en oeuvre de ces cultures.

Le climat sec du Ouaddaï et la présence accessible d'eau, à partir des lits des rivières, constituent un élément favorable à la production des oignons et de l'ail en saison sèche (octobre à mars). Les paysans du Ouaddaï ont perfectionné les techniques de culture pour la production de l'oignon sec et concentré d'Abéché, connu dans tous les pays voisins. Pour plusieurs producteurs, cette culture est la principale culture leur permettant de se procurer du numéraire; les revenus générés par la vente des oignons et de l'ail étaient supérieurs à 100 000 francs CFA par ménage en 1990, selon une enquête de producteurs réalisée la même année par Africare (West, 1991).

Les mêmes conditions existent sur une partie beaucoup plus étendue de la région du Ouaddaï que celle destinée actuellement à la production des oignons. L'accès aux divers marchés est la principale contrainte à l'augmentation de la production des oignons; Le commerce des oignons et de l'ail se limite essentiellement à la région d'Abéché et aux marchés avoisinants, ceci à cause de la rareté de bonnes routes dans la région.

Binder

La région de Binder est engagée dans la production d'oignons depuis plusieurs décennies, et cette production est devenue de plus en plus importante ces dernières années. La production a augmenté à la suite de l'accroissement de la demande de la RCA et du Cameroun pour ce produit (Yaoundé en particulier). Environ 40 villages de la région (il y a 52 villages dans la région de Binder) produisent des oignons. Dans chaque village, il y a environ 20 à 30 producteurs d'oignons (environ 800 à 1 200 producteurs dans la région). Chaque unité produit entre 50 et 200 sacs de 100 kilos par année. La production annuelle d'oignons de cette région est estimée à 15 000 - 20 000 tonnes. Pas moins de 4 000 sacs de 100 kilos d'oignons sont expédiés chaque semaine entre

november et Juin (source: Bureau des douanes à Binder). La plus grande partie des oignons est vendue à l'extérieur du pays.

Les marchés d'exportation

Le Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement était au courant depuis 1988 de l'intérêt manifesté par les commerçants congolais pour les oignons et l'ail en provenance du Tchad, à cause de leur bonne qualité. Le niveau de la demande est suffisamment élevé pour justifier l'expédition du produit par voie aérienne durant la période de rupture⁵ période de janvier et février, et d'avril à juin quand les routes sont impraticables. Les oignons sont également expédiés en RCA. Des informateurs à Bangui ont signalés que le marché dans ce pays est en grande partie limité à la ville de Bangui, car les oignons sont perçus comme un produit de luxe dans les zones rurales. En plus, la source principale de la demande semble provenir essentiellement de la communauté des Tchadiens expatriés qui sont installés à Bangui. Ce marché n'est cependant pas négligeable; 50% de la population de Bangui pourrait être composé de Tchadiens, et environ 600 000 à 800 000 Tchadiens vivent en RCA (sur une population totale de 2,8 millions d'habitants).

En 1990, 282 tonnes d'oignons et d'ail furent exportés par voie aérienne de N'Djamena à la RCA (Bangui et Brazzaville); en 1991, 396 tonnes de ces produits furent expédiés vers les mêmes destinations (source: Air Afrique). 141 tonnes d'oignons (les données pour l'ail ne sont pas disponibles) furent expédiés en 1992 et 195 tonnes d'oignons en 1993. Le coût du transport aérien d'un sac d'oignon s'élève à 16 000 francs CFA entre N'Djamena et Brazzaville (200 francs CFA/kilo), mais le prix des oignons au Congo atteindra facilement 30 000 francs CFA lors de la vente. Le gérant d'Air Afrique a bien signalé que pendant ces périodes, la compagnie a du mal à répondre à la demande des commerçants d'oignons, désirant transporter entre 10 et 15 tonnes par semaine.

⁵ Périodes de bas niveau des eaux fluviales quand le transport de Bangui à Brazzaville est de plus en plus difficile.

Les oignons et l'ail transitent également par Sarh, en suivant la route commerciale menant à Bangui. Ce ne sont pas des produits locaux, mais des produits cultivés essentiellement dans la région d'Abéché. L'ail d'Abéché expédié à Bangui et Brazzaville via Sarh sera souvent vendu tout aussi loin qu'en Angola et au Zaïre (des commerçants de Kinshasa viennent également à Brazzaville pour en faire l'acquisition). Il y a également un bon marché potentiel pour l'ail au Gabon ou un sac de 100 kilos, coûtant 5 000 francs CFA à Abéché se vend jusqu'à 100 000 francs CFA. Des commerçants de la région de Sarh ont confirmé l'importance du marché du Gabon.

Les oignons expédiés en direction des marchés situés au sud du Tchad proviennent essentiellement de la région d'Abéché (70%). La région de Binder fournit la différence (30%).

Même si le transport par voie aérienne représente un indicateur important de la demande d'oignons, les quantités les plus importantes de ce produit sont transportées par la route en direction de Bangui ou elles sont vendues ou transportées par voie maritime à Brazzaville. Moundou est un point de transit pour des oignons en provenance d'Abéché et en direction de la RCA, tandis que les oignons de Binder sont écoulés sur le marché de Léré; ils sont par la suite vendus et transportés à Bangui et vers d'autres destinations en direction du sud. Entre décembre et mars/avril, 60 tonnes d'oignons en moyenne (environ 600 sacs de 100 kilos) sont transportés chaque semaine vers ces destinations. Les commerçants ne sont pas originaires de Léré et peuvent être les producteurs d'oignons eux-mêmes; ils voyagent sur les camions avec leur marchandise. Quand ils reviennent au Tchad, ils ramènent du bois et des meubles (de la RCA) pour être revendus sur le marché tchadien.

La période saisonnière d'exportation des oignons est relativement brève: d'octobre à janvier. Les commerçants en provenance de Sarh entreprennent 2 voyages par période saisonnière à Bangui et transportent avec eux des oignons, de l'ail, de la poudre de tomate et des poivrons. Près de 1 000 sacs d'oignons et d'ail avaient été expédiés jusqu'en décembre 1993. A Bangui, les commerçants d'oignons se rendent au marché de Sembo au kilomètre 5. Il y a un entrepôt dans ce marché, ce qui facilite le stockage.

Le transbordement des oignons à Sarh est porté à termes par

des commerçants spécialisés du marché central de Sarh. Plusieurs de ces commerçants achètent des oignons et de l'ail en vrac en provenance d'Abéché, en les utilisant, par la suite, pour des transactions de gros et de détail au marché. Le commerce semble être associé à un commerce général de légumes en détail, incluant la poudre de tomate séchée, du gingembre, des épices, du gombo et d'autres produits du genre. La plupart des oignons déchargés sur le marché de Sarh sont vendus par la suite sur ce marché (d'autres oignons transitent uniquement sur ce marché sans être déchargés), mais de 3 000 à 4 000 sacs sont expédiés de Sarh à Bangui chaque année (1 sac sur 5 de l'ensemble des sacs qui arrivent).

En gros, ces commerçants n'ont mentionné aucun problème particulier dans le cadre de leurs activités avec la RCA, sauf la concurrence. En général, la demande est importante pour ce produit dans les pays situés au sud du Tchad.

Les importations enregistrées par le bureau des douanes situé au marché-terminus de Bangui montrent que l'année 1993 a été une mauvaise année et donc une exception quant à l'importation d'oignons de la RCA. Etant donné qu'il s'agisse uniquement de données partielles, basées sur les importations enregistrées, ces données indiquent que les importations des années précédentes ont été **plus élevées** que les évaluations faites par les commerçants du marché de Sarh.

Tableau 7: Sacs d'oignons enregistrés à l'entrée du marché de Bangui et en provenance du Tchad

Année	1991	1992	1993
Oignons	4 562	4 014	1 454 (Jan - Août) 2 181 (Année*)
Ail	595	321	
Sacs de 100 kg			
* Extrapolation à partir des données pour les premiers 8 mois.			

Source: Bureau des douanes de Bangui

Des commerçants du marché de Sarh sont convaincus, qu'après le mois de janvier, les oignons du Tchad sont remplacés par des oignons du Soudan, plus compétitifs sur les marchés de la RCA. Ces derniers sont apparemment meilleur marché et emballés dans de plus gros sacs, bien que n'étant pas ces petits oignons séchés, préférés par les acheteurs. Vers la fin de la période saisonnière, les oignons d'Abéché se raréfient et ne sont apparemment pas expédiés en direction sud en quantités importantes tandis qu'il y a une plus grande disponibilité d'oignons soudanais.

Des informateurs de Bangui n'ont pas fait mention des oignons du Soudan, mais ont cependant signaler des oignons meilleur marché en provenance du Cameroun et concurrençant les oignons importés du Tchad. Cependant, on ne sait pas exactement s'il s'agit vraiment d'oignons camerounais ou s'il s'agit d'oignons tchadiens (de Binder) importés par des commerçants camerounais et transitant par le Cameroun (entrevues avec les économistes Motoba et Guidimti).

Le commerce en gros des oignons à Brazzaville est contrôlé par environ une douzaine de commerçants tchadiens, dont huit sont des femmes. Il s'agit d'un marché très actif et les commerçants voyagent régulièrement au Tchad afin de mener à terme leurs transactions. Les commerçants eux-mêmes ne sont pas organisés et confrontent des problèmes d'emballage et de contrôle de qualité.

Des fonctionnaires du bureau des douanes de Moundou ont signalé que le marché de Yaoundé est plus important que celui de Bangui pour les oignons expédiés de cette région. Des camerounais viennent également à Binder afin d'acheter des chargements d'oignons pour la revente au Cameroun. Cependant, il s'agit d'une information non confirmée à prendre avec réserves.

Prix

Les prix varient considérablement durant le courant de l'année, en fonction de l'offre et de la demande. Les coûts de transport et les taxes illégales sont des facteurs importants contribuant à la formation des prix des oignons, particulièrement ceux en provenance d'Abéché et écoulés sur les principaux marchés d'exportation. Les commerçants qui transportent les oignons en provenance d'Abéché transitent quelquefois par Am-Timan en direction de Sarh et Bangui et ceci afin d'éviter les taxes perçues à N'Djamena.

Les fluctuations de prix des oignons sont plus importantes que celles d'autres denrées d'exportation, à cause du caractère périssable et saisonnier de ce produit. A Binder, un sac de 100 kilos coûte de 13 000 à 15 000 francs CFA en octobre avant la récolte, tandis que le même sac ne coûte que 1 500 à 3 000 francs CFA en février et mars quand l'offre atteint son niveau le plus élevé. Le 10 décembre 1993, le prix de marché d'un sac de 100 kilos était le suivant:

Binder	8 000/ 9 000 francs CFA
Léré	10 000/12 000 francs CFA*
Moundou	13 000/15 000 francs CFA*
Bangui	25 000/30 000 francs CFA*

* coûts de transport du point d'origine précédent et profit du commerçant inclus

6 491 sacs d'oignons et 6 558 sacs d'ail étaient expédiés à Bangui et au Nigéria en provenance du marché Dembé de N'Djamena et ceci durant une période d'un mois (décembre 1993; Annexe I, tableau 10). Ces montants représenteraient uniquement des produits en provenance d'Abéché et en

direction du marché-terminus de N'Djamena.

Contraintes

1. Financement

Les commerçants signalent que le manque d'accès au crédit et des fonds de roulement limités constituent les principales difficultés (surtout par des commerçants à Sarh). La concurrence du Soudan est également perçue comme une contrainte par certains commerçants.

2. Pertes de stockage et de transport

Les producteurs stockent jusqu'à 50% de leur production et vendent graduellement les oignons afin de bénéficier des prix élevés. Les pertes de stockage sont importantes, selon certains commerçants; elles peuvent atteindre jusqu'à 15% des quantités stockées.

Il y a également des pertes durant le transport des produits mais elles sont moins importantes que les pertes de stockage. Entre Binder et Moundou, par exemple, 2% à 3% des oignons transportés se perdent à cause de la mauvaise ventilation.

3. Transport

Le réseau routier entre Binder et Léré est en mauvais état. Les producteurs d'oignons de la région de Binder ont dû rassembler de l'argent entre eux (Entre 100 francs CFA et 25 000 francs CFA par producteurs) afin de réparer les routes, particulièrement celles utilisées par les acheteurs en provenance de l'extérieur et donnant accès au village.

La pénurie de routes limite également les zones de production aux alentours d'Abéché, comme mentionné précédemment. Pendant la saison pluvieuse et même après, c'est particulièrement difficile d'avoir accès aux marchés intérieurs et extérieurs, à cause de l'état des routes.

Indépendamment de la période de l'année, les oignons en provenance de la région d'Abéché et à destination des marchés du sud accomplissent de très longs trajets en utilisant de mauvaises routes. Etant donné le coût du

transport au Tchad, et ceci avant d'y ajouter les taxes légales et illégales. Ce coût du transport devient une composante majeure du coût total des oignons du Ouaddaï en RCA et au Congo. Il semblerait que des oignons originaires de régions plus proches, y compris les oignons en provenance d'autres régions productrices du Tchad, puissent supplanter les oignons d'Abéché sur le marché de Bangui. Cela pourrait arriver même si les consommateurs ont une préférence pour les oignons d'Abéché, plus secs et plus forts. Les oignons d'Abéché auraient donc perdu de leur compétitivité, à cause des coûts élevés de transport, qui en empêcheraient l'accès au marché.

Le manque de crédit est un autre obstacle pour les commerçants. D'autres problèmes moins importants dus à la pénurie d'engrais et d'autres intrants, ainsi qu'à l'absence de formation et d'assistance pour les producteurs, doivent également être mentionnés.

Perspectives

Le sous-secteur de production des oignons et de l'ail des régions d'Abéché et de Binder est un sous-secteur extrêmement dynamique. Il s'est développé suite à la demande interne et s'est par la suite élargi pour répondre à la demande grandissante en provenance de l'Afrique côtière et tropicale. La demande d'oignons et d'ail, devenue importante dans l'alimentation des habitants de la région, a de bonne chance de rester à son niveau actuel et même d'augmenter en conséquence du développement économique et suite à la pression démographique. Le Tchad est très bien placé pour garder ses parts de marché et même les augmenter. Les oignons et l'ail ne se cultivent pas bien dans les régions humides. En plus, même les produits tchadiens sont reconnus, préférés par les consommateurs et considérés comme les meilleurs oignons parmi ceux des pays du Sahel.

2. LES PRODUITS D'EXPORTATION PARTICULIERS

Cette seconde catégorie d'exportations agricoles se compose de produits jouant un rôle limité dans la consommation intérieure ou régionale, mais ayant un grand potentiel pour l'exportation. Dans la plupart des cas, ce

potentiel se trouve dans les pays développés, ce qui fait que ces produits sont une source possible de devises. En outre, ces produits ont une utilisation industrielle, pouvant représenter des intrants pour d'éventuelles industries au Tchad.

Il faudrait un effort considérable pour que le Tchad puisse développer ces exportations de façon à devenir un concurrent sérieux sur les marchés internationaux. L'ensemble de la structure de production et de commercialisation de chaque produit devrait être amélioré afin de répondre à un marché occidental particulièrement exigeant. L'expérience de la gomme arabique a démontré qu'un tel effort peut apporter d'énormes avantages au pays.

2.1 Gomme arabique

Déjà utilisé par les Egyptiens, la gomme arabique est l'exudation de la gomme de l'arbre acacia, qui croît dans la plupart des pays africains du Sahel. La gomme a diverses utilisations industrielles dans le secteur des textiles, des boissons gazeuses, dans l'imprimerie et dans la préparation de produits pharmaceutiques et cosmétiques.

Au Tchad, la présence de l'arbre acacia (acacia senegalais) est signalée dans les préfectures du Ouaddaï, de Biltine, du Batha, du Salamat et du Guera. Après les sécheresses récentes, l'arbre acacia s'est étendu jusque dans les préfectures du Chari-Baguirmi, du Lac et du Kanem. Seulement 5% à 10% des arbres pouvant être ponctionnés sont exploitées aujourd'hui (Mallot, 1993).

Après le Soudan, le Tchad est le second producteur mondial. Les statistiques officielles indiquent que le Tchad a exporté 4 687 tonnes de gomme arabique durant la campagne de 1992-93 et environ 3 500 tonnes par année durant les campagnes précédentes. Des entrevues avec des commerçants spécialisés dans l'exportation de gomme arabique et des données relevées au poste terminus des poids lourds de Dembé font état de quantités additionnelles de gomme arabique exportées au Nigéria (et peut-être au Soudan), et transitant par des circuits informels.

Le Tchad produit et vend 3 qualités de gomme arabique:

1. La première catégorie de gomme arabique ou "Kitir". Le kitir est comparable à la gomme soudanaise "Kordofan" et représente la meilleure qualité de gomme arabique disponible sur le marché. C'est une catégorie de gomme hautement appréciée sur le marché international et dont la demande (50 000 tonnes par année) est toujours supérieure à l'offre.
2. La seconde catégorie de gomme arabique ou "Talha". La qualité de cette catégorie est moins bonne. La demande sur le marché international est d'environ 30 000 tonnes et est généralement inférieure à l'offre.
3. La troisième catégorie de gomme ou "Am-sinéné". Cette catégorie est de basse qualité et est moins recherchée sur le marché international.

De nombreuses entreprises tchadiennes de commerce tchadiennes sont engagées de façon active dans des transactions sur la gomme, et sont souvent des agents d'entreprises européennes. Il semblerait toutefois que les entrepreneurs mêlés à ce genre d'activités seraient plutôt Nigériens, et parfois Camerounais (Artine interview). Les agents européens et les commerçants nigériens ont réussi à neutraliser les entrepreneurs tchadiens qui ne sont plus en mesure de réaliser un profit, ne pouvant point atteindre les niveaux de prix d'achat proposés par ce premier groupe (Entrevue avec Djallal). Les commerçants tchadiens qui sont restés actifs à leur compte sont ceux qui réalisent des transactions faisant intervenir de la gomme arabique extraite de plantations leur appartenant (Entrevue avec Kolingar).

Les principaux consommateurs mondiaux de gomme arabique sont les suivants: Europe (37% de la production mondiale); EUA (22%); Japon (6%); et les pays scandinaves (7%). La gomme arabique tchadienne est régulièrement exportée en France, en Allemagne, en Grande Bretagne, au Pays-Bas, en Inde, en Grèce, au Nigéria, et en RCA (Mallot, 1993). Le gérant d'Air Afrique cargo à N'Djamena a signalé que pour les campagnes de gomme arabique de 1991-1992 et de 1992-1993, 200 tonnes et 240 tonnes de ce produit ont été respectivement exporté en France par voie aérienne. Pour

1993-1994, les quantités de gomme arabique par voie aérienne devraient tripler pour atteindre presque 700 tonnes, selon la même source.

Une grande quantité de gomme arabique part également de N'Djamena (terminus des poids lourds de Dombé) pour Maiduguri et le Nigéria (Annexe I, tableau 10). Pendant une période mensuelle (Décembre 1993), 11 310 sacs (plus de 1 000 tonnes) de gomme ont été enregistrés à destination du Nigéria. Etant donné que la plupart des commerçants tchadiens expédient leur produit par voie maritime, en passant par le Cameroun, ceci démontre encore une fois la présence de commerçants nigériens actifs dans ce secteur.

Perspectives pour la gomme arabique

La demande de gomme arabique sur le marché international est estimée à 70 000 tonnes et cette demande n'est pas couverte. Les deux principaux producteurs, le Soudan et le Tchad, exportent ensemble 13 000 tonnes. Cette situation au niveau de l'offre et de la demande explique le prix (par tonne) élevé de la gomme arabique : \$ 3 500 FOB au port de Lagos, \$ 4 000 FOB ports européens (Mallot, 1993).

Le potentiel de production de gomme arabique au Tchad est sous-utilisé; actuellement 60% des gomméraires du pays n'interviennent toujours pas dans la production. Avec peu d'effort et d'investissement, le pays devrait être en mesure de tripler la quantité actuelle de gomme arabique produite. De la même façon, le Tchad pourrait par la suite tripler ses exportations transitant à travers des circuits formels vers l'an 2000 (de 3 500 tonnes à 10 000 tonnes).

La plus grande partie de cette augmentation pourrait simplement être réalisée en s'assurant que la gomme produite au Tchad soit également expédiée aux principaux marchés, à partir de ce pays. Deux types de commerce dont les transactions ne sont presque jamais enregistrées, ont lieu tout au long de l'itinéraire nigérien. La gomme est exportée par des commerçants nigériens et tchadiens en suivant cet itinéraire. A vrai dire, l'année dernière, les achats nigériens semblent avoir augmentés considérablement. Des informateurs signalent que même durant une année normale la quantité exportée via le Nigéria par les deux groupes peut être équivalente ou excéder les quantités expédiées du

Tchad (à travers les circuits formels) en direction des marchés internationaux.

Un secteur de gomme arabique prospère pourrait également servir au développement d'industries utilisant la production de gomme. La gomme du Soudan, par exemple, est triée, nettoyée et préparée dans des entreprises de ce pays. Ceci permet aux exportateurs de s'assurer de la qualité du produit et augmente également la valeur de la gomme sur les marchés extérieurs.

Contraintes

De tous les produits étudiés ici, la gomme arabique a probablement la meilleure structure de production et de commercialisation. Cependant, il y a plusieurs facteurs qui limitent la capacité du Tchad à produire et à exporter de façon efficace. Ces contraintes sont les suivantes:

1. Accès difficile vers certaines zones de production. Le manque d'infrastructure de communication au Tchad complique les contacts entre producteurs et acheteurs; ces derniers ayant du mal à déplacer leurs produits.
2. Manque d'appui technique et de formation aux producteurs. Pour extraire la gomme arabique, la grande partie des producteurs utilisent souvent des méthodes artisanales et des techniques qui détériorent l'état des arbres. Ces producteurs ont besoin d'être formés afin d'améliorer la production ainsi que la qualité du produit.
3. Manque d'organisation dans la structure de commercialisation et d'exportation. Les exportateurs de gomme arabique déploient leurs activités individuellement et ne sont pas renseignés au sujet des opportunités offertes par les marchés en dehors de France.
4. Sur-taxation (légale et illégale). Beaucoup d'exportateurs de gomme arabique se sont plaints des taxes à l'exportation, ainsi que des taxes illégales imposées aux exportateurs et aux producteurs.
5. La position enclavée du Tchad. Cette situation

particulière a ses effets sur les coûts du transport et réduit la compétitivité de la gomme tchadienne vis-à-vis de celle des meilleurs concurrents du Tchad, notamment le Soudan.

En outre, des fluctuations importantes de prix ont été signalées sur le marché tchadien cette année. Ces fluctuations sont attribuables à la présence nigériane hautement visible sur le marché. Des renseignements non fondés font état de dépenses inhabituelles de la part d'exportateurs nigériens, anxieux de se débarrasser de leurs francs CFA, après la dévaluation. En conséquence, ils sont prêts à acheter la gomme tchadienne à n'importe quel prix (entrevue avec Kolingar). En plus, les exportateurs nigériens mélangent apparemment plusieurs qualités de gomme arabe et vendent le produit de qualité inférieure en le faisant passer comme de la gomme "tchadienne". Les producteurs et les commerçants tchadiens ont donc intérêt à prendre le contrôle de ce commerce afin d'assurer la réputation de bonne qualité de la gomme tchadienne.

2.2 L'oseille (karkandjé)

Le Soudan reste la principale source d'oseille dont les systèmes de production et de commercialisation sont sous contrôle étatique. Cependant, l'oseille est cultivée dans tous les pays du Sahel, en Afrique du nord et au Moyen-Orient. Le Tchad produit de l'oseille en petite quantité; elle est commercialisée intérieurement et dans les pays voisins.

L'oseille est d'un intérêt particulier, impliquant beaucoup de femmes au niveau de la production et de la commercialisation. Il s'agit également d'une culture très répandue, très adaptée aux conditions tchadiennes. Le marché régional est important, mais le commerce de ce produit dépend du bas niveau des prix et rapporte peu aux producteurs. Le commerce avec l'Europe et le Moyen-Orient pourrait avoir un impact plus important sur l'économie tchadienne si l'oseille produite dans ce pays était beaucoup plus compétitive. Cela dépend en grande partie de la réduction des coûts de transport. Les exportateurs affirment également ne pas pouvoir compter sur les livraisons et sur une qualité constante (Kolingar, Djallal).

De petites quantités d'oseille séchée sont régulièrement

transportées à Brazzaville par voie aérienne (source: Air Afrique). De petites quantités d'oseille séché en provenance de la région de Moundou et de Sarh sont exportées régulièrement en RCA et au Cameroun (chef de douanes, Kelo; entrevues avec les commerçants, Sarh).

Perspectives

En plus des marchés régionaux et locaux déjà mentionnés, il y a un marché international pour l'oseille. Plusieurs entrepreneurs locaux ont étudié le marché Européen, mais ils ont trouvé que les exportations ne sont pas rentables dans les conditions actuelles. L'oseille est vendu au poids, mais il s'agit d'un produit volumineux, et pesant très peu. Les coûts de transport sont prohibitifs, et particulièrement aux taux élevés du Tchad.

2.3 L'algue

L'algue bleue (spiruline) croît dans les sols riches en natron du lac Tchad et dans les ouadis du Kanem. L'algue est recueillie de façon artisanale, et fait partie de la cuisine traditionnelle de ces régions. Une partie du commerce de ce produit y compris le commerce avec les régions voisines est essentiellement destinée aux communautés tchadiennes de l'étranger, vivant dans les centres urbains.

La demande de spiruline est en augmentation dans les pays occidentaux, car ce produit est utilisé dans certains aliments diététiques; au Japon la spiruline est un colorant prisé pour la nourriture. L'intérêt manifesté dans l'algue tchadienne est suffisant pour avoir encouragé plusieurs entrepreneurs à sonder les marchés européen et américain, en nouant des contacts avec des acheteurs et en expédiant des échantillons (Djallal, Whitehouse); des spécialistes étrangers (y compris une équipe de recherche financée par la Banque Mondiale) sont également venus au Tchad afin d'étudier les perspectives de ce secteur. La France finance actuellement un projet de développement dans la région de Bol, tandis qu'en dehors de N'Djamena, un projet de culture sous financement privé voit le jour.

Actuellement, cette industrie est plus une promesse qu'une

réalité. L'algue recueillie au fond du lac Tchad avec des méthodes artisanales n'est pas appropriée au marché international; les échantillons sont contaminés par du sable et par certaines bactéries, indiquant par là une probable pollution fécale.

La collecte traditionnelle d'algue est une activité entreprise par des femmes dans la région du lac. Ces méthodes sont assommantes et mêmes dangereuses pour les participants, ce qui fait que seule la quantité suffisante pour la consommation et un peu d'échange est recueillie. Aucun effort réel n'est fourni en vue de stimuler la croissance de ce produit, qui peut donc être considéré comme une ressource qui s'épuise lentement.

La spiruline semble avoir un potentiel réel pour l'exportation, cependant tout effort en vue de la promotion de ce produit doit être planifié soigneusement. La zone de production naturelle se limite dans la région du lac Tchad et du Kanem. Dans cette région l'utilisation de la spiruline pour la consommation locale est importante dans la nutrition et l'économie de la population. Le développement des exportations de ce produit ne pourra pas facilement s'adapter à l'économie de la spiruline, comme elle existe actuellement, car cette économie est incapable de répondre à la demande extérieure. Le développement du secteur de la production des algues peut seulement s'affirmer avec le remplacement de l'exploitation traditionnelle de cette ressource, ou avec un programme intensif d'amélioration des méthodes artisanales de collecte et de production.

2.4 Karité

Les arbres de Karité croissent à l'état sauvage au sud du Tchad, particulièrement dans la région du Moyen-Chari. Les noix de karité sont utilisés pour la fabrication d'une huile riche en protéines, du beurre, de la crème et du savon. La récolte de karité, la transformation et le commerce de l'huile et du beurre de karité sont exclusivement le domaine des femmes.

Les fonctionnaires de douanes à Kelo ont signalé que de faibles quantités de karité sont exportés de temps à autre, bien que ce produit ne soit généralement pas considéré comme un produit d'exportation de première importance. De faibles

quantités d'huile de karité transite par Pala vers les marchés camerounais.

Le Karité (ainsi que d'autres noix pouvant produire de l'huile tels le jujubé et les balanites)⁶ fait l'objet d'un commerce international réduit d'huile et d'essence caractéristiques. L'huile de karité, ainsi que les huiles d'autres arbres sauvages, servent à la fabrication des adoucissants de la peau, des cosmétiques et parfums.

Des exportateurs interviewés (Djallal, Djonouma) ont manifesté de l'intérêt pour ces produits naturels d'exportation et ont reconnu leur potentiel. Toutefois, ce potentiel sur le marché international est peu défini et très faiblement exploré. Toute une série de produits sauvages pourrait être développé pour le marché international, vraisemblablement en utilisant des circuits semblables à ceux de la gomme arabique. Il est fort probable toutefois, que quelque soit le produit, comme le karité par exemple, l'impact sur l'économie tchadienne sera réduite et limitée sur le plan géographique.

3. LES EXPORTATIONS REGIONALES D'IMPORTANCE SECONDAIRE

Les produits qui composent cette catégorie font l'objet de commerce frontalier et à des degrés différents. Cependant, ils n'ont ni l'importance, ni le potentiel de ceux de la première catégorie sus-mentionnée (produits caractérisés par un fort potentiel des quantités exportées). Ces produits n'ont par ailleurs aucune potentialité pour l'exportation à destination des pays voisins du Tchad ou d'autres régions d'Afrique. Cependant, ils sont tous des produits d'exportation. Dans de nombreux cas (l'exemple des dattes étant le plus évident), ce commerce d'exportation a une importance considérable pour une région déterminée ou un groupe de producteurs.

⁶ Les noix de jujubé et les balanites ne sont pas utilisés pour la fabrication d'huile au Tchad. Toutefois, il semble que ça soit le cas au Canada. Evidemment, ceci devrait faire l'objet d'investigations ultérieures.

3.1 Niébé

Le niébé est produit dans les préfectures du Mayo-Kebbi, du Logone occidental, du Logone oriental, du Moyen-Chari (zone soudanienne), du Batha, du Chari-Baguirmi, du Guera, du Ouaddaï et du Lac. En région soudanienne, les rendements sont environ 40% supérieurs à ceux d'autres préfectures. La période de production correspond à la saison pluvieuse tandis que la commercialisation devient intense entre les mois d'octobre et de décembre. La production totale de niébé s'élevait à environ 11 000 tonnes en 1992. Les données pour les exportations de ce produit sont inexistantes.

De faibles quantités de niébé sont exportées de la région de Moundou en direction du Nigéria, de la RCA et du Cameroun. Des fonctionnaires des douanes ont signalés que le niébé, ainsi que d'autres fèves, constituent, après les arachides, l'exportation la plus importante en direction du Nigéria. Le niébé est également cultivé dans la région de Pala et est exporté au Cameroun via Léré. De l'avis des exportateurs que nous avons rencontrés, la plupart des poids lourds transportant des arachides vers ces destinations, transportent également quelques sacs de niébé (de 1 à 10 sacs). Le commis de charge en chef de la ville de Léré a confirmé qu'environ 3 ou 4 sacs de niébé (sacs de 100 kilos) par semaine vont en direction des marchés de Figuil, Maroua, Guider et Garoua.

Le niébé est un produit secondaire relativement important à Sarh et dans la région de Sarh, et est exporté essentiellement à N'Djamena, au Cameroun, en RCA (Bangui) et vraisemblablement au Nigéria. Du niébé en provenance du Tchad est vendu au marché principal de Kousseri (Cameroun). Le niébé n'est pas important dans l'alimentation locale en RCA et est vendu principalement aux membres de la communauté tchadienne de ce pays. Par ailleurs, il y a une demande potentielle très forte de niébé au Nigéria, et plus ce produit est cultivé dans des zones frontalières, plus il est compétitif. Cependant ce marché n'est pas aussi prometteur pour le niébé en provenance des régions lointaines de Sarh et d'autres zones isolées. Le marché nigérian a clairement représenté un débouché important dans le passé pour le niébé en provenance du Tchad. Plusieurs producteurs de la région sud du lac Tchad (Karal), - les habitants de cette région

ont des affinités ethniques et historiques avec le nord du Nigéria -, se sont spécialisés dans la culture du niébé pour ce marché.

Ce commerce s'est considérablement réduit ces 4 ou 5 dernières années. Selon des producteurs de la région de Karal, le commerce avec le Nigéria est devenu moins rentable depuis la chute de la naïra. Cependant, il faut noter que la dévaluation du franc CFA en janvier 1994 pourrait changer cette situation. La difficulté de traiter avec 3 groupes de fonctionnaires des douanes (d'abord les douanes du Tchad, ensuite les douanes camerounaises, et finalement les douanes nigérianes) a été également signalé par plusieurs fonctionnaires. Actuellement, la plupart du commerce en direction du Nigéria se fait pour des produits comme le poisson, le bétail et la viande, tandis que des produits manufacturés et autres vendus sur les marchés de cette région, proviennent du Nigéria.

Bon nombre de producteurs interviewés ont signalé avoir réduit leur production de niébé au profit d'autres produits - maïs, légumes - pour qui il y a des marchés importants au Tchad et au Cameroun. Quelques produits tchadiens sont vendus dans des marchés établis sur la rive camerounaise du Chari. Lors d'une visite au marché de Balangoa, les membres de l'équipe ont noté que des producteurs vendaient du niébé, des arachides et du maïs. Les acheteurs étaient pour la plupart camerounais, bien que ce marché soit un centre pour le commerce de produits (la naïra y est utilisée).

Contraintes

Le Directeur de l'ONDR de Moundou a signalé l'invasion d'insectes qui détruisent une partie de la production, avec des conséquences sur les exportations. Les producteurs et les commerçants de la région du lac ont confirmé ce genre de problème. D'après le Directeur du Développement Rural, un hectare produit uniquement de 500 à 600 kg alors que le rendement potentiel peut facilement atteindre 2 tonnes. Il a signalé une technologie appropriée (à partir des arbres de neem) introduite avec succès au Niger pour la protection de ce produit.

Les insectes constituent également une menace pour la durée de stockage du niébé. Un commerçant de Danemadji (Sarh)

nous a signalé qu'à l'intérieur de son dépôt, un sac de niébé se détériore complètement en moins de deux mois.

Les producteurs et les commerçants de la région de Karal croient que le problème du taux de change est la contrainte principale à la reprise du commerce de niébé avec le Nigéria. S'ils ont raison, alors la dévaluation peut ouvrir à nouveau ce marché.

Malgré la croyance générale que les Nigériens aiment le niébé presque davantage que n'importe quel produit, c'est aussi vrai que le prix du niébé au Nigéria n'a pas augmenté en cinq ans afin de s'ajuster aux variations du taux de change et cette situation a également été la même au marché noir. C'est possible, qu'entre temps, les parts de marché du Tchad aient été prises par des producteurs locaux ou par d'autres exportateurs capables de produire et d'expédier de façon plus efficiente. Le Niger a développé sa production de niébé en fonction des besoins du marché nigérian, et c'est fort possible que des parts de marché, jadis occupées par le Tchad, aient été reprises par ce pays.

Plusieurs producteurs et commerçants de la région de Karal ont également signalé avoir délaissé le commerce de niébé au profit d'un commerce plus rentable de légumes frais pour le marché de N'Djamena.

3.2 Tomates séchées et poudre de tomate

Les tomates sont cultivées entre les mois de novembre et mars à N'Djamena et entre décembre et mars dans les préfectures du Kanem et du Lac. Dans le Ouaddaï et le Salamat, les tomates sont produites durant les deux mois de décembre et janvier. La commercialisation de la tomate, au niveau national, commence en décembre. La production de tomates fraîches est évaluée à environ 11 000 tonnes (1989); la production de tomates sèches à partir de tomates fraîches était de l'ordre de 6 400 tonnes la même année (sources DRTA).

La poudre de tomate de première qualité est un produit d'exportation, comme les tomates séchées. Ces deux produits sont expédiés de N'Djamena directement vers Bangui ou en passant par Sarh, Moundou et les villes frontalières de Goré et Maro. La tomate séchée ainsi que la poudre de tomate est

un commerce régulier d'exportation en quantités modérées. Le terminus des poids lourds de Dombé, qui contrôle une grande partie de ce commerce, a enregistré pour le mois de décembre 1993, 6 554 sacs de tomates et de poudre de tomates en direction de Sarh, Moundou et d'autres destinations sud.

Le commerce de la poudre de tomate a pris de l'essor dans la partie sud du Tchad en 1986. En réalité, la plupart des exportateurs de Sarh ont commencé leurs activités entre 1987 et 1989. D'après Westneat (1992), le commerce croissant entre le Tchad et la RCA après 1986 est due à la présence des exilés tchadiens en RCA. L'année 1986 est également l'année d'introduction à Sarh du premier moulin de production de farine de tomates. En 1992, il y avait déjà dans cette ville six moulins pour la production de la farine de tomates. Actuellement presque aucun de ces moulins ne produit de la poudre de tomates en quantité importante, et cette production n'est pas destinée à l'exportation. En fait, la totalité de la poudre de tomate commercialisée à Sarh et vendue par la suite à Bangui provient de N'Djamena déjà moulu (opérateur de moulin à Sarh, 1994). Moundou, comme Sarh, est devenu un point de transit pour le commerce de la tomate en direction sud (Bangui).

Perspectives

A Bangui en particulier, il semble y avoir une forte demande pour les tomates séchées ainsi que pour la poudre de tomate. Toutefois, les perspectives d'amélioration de cette demande, sont minces. La tomate n'est pas devenue un élément de l'alimentation en RCA. En plus, la demande de tomate semble ne pas atteindre Brazzaville ou d'autres grandes villes côtières et tropicales.

Beaucoup de régions au Tchad produisent des tomates fraîches, et ceci pendant toute l'année. Peu de tomates fraîches sont exportées et ceci à cause du caractère rapidement périssable de ce produit. En outre, il n'y a en réalité aucune transformation importante de ce produit pour l'exportation, sauf celles destinées à la production de tomate séchée et de poudre de tomates. La plupart des régions productrices sont trop humides pour la préparation de tomates séchées de première qualité; des tomates, séchées insuffisamment, se décolorent et se détériorent, et ne sont pas acceptables pour des expéditions de longues

distances. Abéché est le point de départ de la grande partie du commerce d'exportation. Cette ville possède les conditions indispensables à la production de tomates séchées de qualité (Africare).

La possibilité d'exporter de la poudre de tomate en Europe et aux Etats-Unis devrait être examinée, car ce produit est utilisé comme ingrédient dans plusieurs sauces et aliments (McCormick).

3.3 Dattes

Les dattes se cultivent dans la région du Borkou-Ennedi-Tibesti (B.E.T), dans la préfecture du Kanem et du Lac. Elles jouent un rôle fondamental dans la société et l'économie du B.E.T. Le dattier produit des fruits après cinq ans. En plus des dattes produites, le dattier avec l'ombre qu'il crée, a également une fonction protectrice contre l'évapo-transpiration pour toutes les cultures de son entourage. Les dattes sont consommées au moment de la récolte et elles sont également séchées pour la consommation future; la cueillette est portée à terme entre juillet et août (durant l'intervalle de pré-récolte, comme le maïs). Les dattes sont également utilisées dans la préparation de beurres (hade et sunnugu) consommés par les voyageurs; et dans la pâtisserie, en association avec des arachides et du sésame.

D'après Arditi (1992), la production de 20 000 tonnes pour la région de Borkou (évaluation de 1962) est toujours valable actuellement (à comparer avec les statistiques de la DRTA soit 17 770 tonnes). Les quantités vendues en dehors de la région ne sont pas connues. La présence et l'organisation "d'exportateurs" locaux dans le B.E.T. sont des faits récents. Il s'agit d'une conséquence de la situation politique des années 1980s.

Le commerce des dattes en dehors de la région est dominée par un très petit groupe de commerçants (hommes exclusivement, avec des femmes participant uniquement dans le commerce de détail). La plus grande partie des dattes vendues en dehors de la région va en direction de N'Djamena et est consommée dans l'ensemble du Tchad. Entre Faya et N'Djamena, le prix d'un sac de dattes est multiplié par deux. Jusqu'en 1965-1970, des commerçants en provenance du

Cameroun et du Nigéria avaient l'habitude de venir à N'Djamena afin d'acheter des dattes et les revendre dans leur pays. Actuellement, ce commerce entre la capitale du Tchad et les deux pays voisins n'existent pratiquement plus. En réalité, des dattes d'Algérie sont vendues au nord du Cameroun et dans les régions urbaines du sud du Chad. La source algérienne est devenue importante après 1978, lors de l'ouverture de la grande artère entre l'Algérie et le Niger.

3.4 Melons

Environ 125 tonnes de melons ont été produits en 1989. Les melons sont cultivés dans les régions de N'Djamena du Kanem et du Lac. Entre 1989 et 1991, 10 tonnes de melons par année (moyenne annuelle) ont été exportés par cargo en Europe; en 1992, 4 tonnes de melons ont été expédiés en France par la même voie (source: Air Afrique).

Les exportations de melons en France ont seulement une mince relation avec le secteur productif de légumes frais dans son ensemble. La totalité des exportations représente les activités d'une seule ferme, gérée par un entrepreneur français sur la propriété d'un notable tchadien à l'extérieur de N'Djamena (Bougoumène). La ferme est un complexe moderne, complètement mécanisée et employant une main d'oeuvre tchadienne. La totalité de la production est destinée à l'exportation - en réalité la ferme n'est pas autorisée à vendre sa production au Tchad - et les liens commerciaux avec des acheteurs français ont été établis par l'entrepreneur lors de voyages en France.

Par conséquent, il ne s'agit pas d'un modèle qui peut se reproduire facilement. En plus, ce n'est pas évident que ça puisse fonctionner à tous les niveaux. La ferme de Bougoumène doit pour l'instant récupérer les montants investis tout en générant des profits, ceci après sept années de fonctionnement (entrevue avec Perrois).

3.5 Le gombo et les piments

Jusqu'à une période récente, le gombo n'était qu'une culture potagère. Il est cultivé sur une plus grande échelle actuellement, particulièrement à N'Djamena, dans la

région du lac, le Kanem et le Ouaddaï, et est vendu sur les marchés intérieurs et régionaux (Le Nigéria principalement). De faibles quantités de gombo sont également produites dans la région de Sarh et une partie est exportée. La production de gombo frais est évaluée à environ 5 000 tonnes (1989); celle de gombo séché est d'environ 2 800 tonnes la même année (MAE, DSA). Quinze sacs de gombo (100 kg) ont été expédiés en Libye le 14 décembre 1993 (entrevue avec des commerçants de gombo au marché de N'Djamena).

Au début des années 1980, VITA a financé un projet pour l'expédition de légumes frais en Europe durant la saison d'hiver. VITA a organisé des paysans en vue de la production. Il s'est également occupé de l'expédition des produits et de leur commercialisation à Paris. Le projet fut confié au secteur privé en 1985; peu de personnes y manifestèrent de l'intérêt (Perrois; cf. melons, ci-dessus).

Selon M. Kohom, travaillant actuellement au projet de commercialisation agricole et transfert de technologie (AMTT), connaissant le projet financé par VITA pour y avoir travaillé, le gombo représente la culture qui promet le plus et celle qui fut la plus requise en Europe. Personne ne s'est orienté dans cette direction. Cependant, ça pourrait être vraisemblablement l'option la plus probable concernant des légumes frais, étant donné la facilité avec laquelle ce produit se cultive, produit en outre bien connu par les paysans (entrevue avec Kohom).

Le Chef de Bureau de Douanes à Sarh a signalé que des piments partent de Sarh à destination des marchés de pays voisins. Des cargaisons de piments ont également été enregistrés au terminus des poids lourds de Dembé à N'Djamena, et des commerçants de légumes à Sarh ont indiqué que, de temps à autre, ils transportaient de faibles quantités de piments à Bangui. Dans l'ensemble, les quantités semblent toutefois être assez limitées.

3.6 Graines de courge ⁷

La région de Moundou est un centre important de production de graines de courge; la région de Sarh est par contre d'importance limitée quant à la production de ces dernières. Les graines de courge et le sésame sont des produits interchangeables dans le commerce direction sud. Les données sur la production n'existent pas.

Les graines de courge sont utilisées dans la production d'huile, et dans la préparation de sauces et de galettes. En plus, elles sont considérées comme étant un bon produit de substitution pour le sésame et sont exportées au Cameroun, en RCA et au Congo. Le Chef de Bureau des Douanes de Kelo a donné confirmation que ces graines étaient exportées en RCA, et au Cameroun, tandis que les membres de l'équipe de recherche ont identifié des commerçantes des marchés régionaux, transportant régulièrement des graines de courge à Brazzaville. Les graines font généralement l'objet de transaction avec d'autres produits tels les arachides, le millet, les haricots, les pois de terre et le poisson séché.

3.7 Les pois de terre (voandzou)

Les petits pois du Tchad sont cultivés dans les préfectures du Chari-Baguirmi, Mayo-Kebbi, Tandjilé, Logone occidentale, Logone orientale et du Moyen-Chari. La production totale de voandzou était d'environ 21 000 tonnes en 1992-1993 (DRTA). Le voandzou est produit dans la région de Sarh et est exporté en quantités modérées.

Les pois de terre ont une audience limitée dans le cadre de la savanne africaine, et ceci pour des raisons spécifiquement ethniques. Le potentiel d'élargissement de la demande d'exportation est faible, tandis que l'impact probable d'un tel effort serait nul.

⁷ Graines de courge (*Guebreu* en Sara), à ne pas confondre avec les graines de calebasse, non utilisées dans l'alimentation. Le terme de graines de courge sera utilisé tout au long du texte, ceci pour éviter des confusions.

3.9 Les tubercules

3.9.1 Le taro

Le taro est cultivé principalement dans la région du Mayo-Kebbi, région offrant les conditions idéales de croissance pour cette plante tropicale. Des quantités limitées de taro sont exportées dans les régions centrales et du nord du Cameroun, car dans ces régions cette tubercule n'est pas cultivée. Le Chef de Bureau des Douanes à Sarh a confirmé que le taro est un des produits quittant cette ville et exporté en direction des marchés de la RCA. Selon des membres du personnel de CARE à Kim, travaillant avec des producteurs et des commerçants de taro, des femmes originaires de cette ville vendent de façon régulière leurs produits dans des endroits tout aussi éloigné que Bangui et le Nigéria.

Le taro de la région croît dans des conditions limitées et de façon exceptionnelle et il y a très peu d'intérêt à augmenter la production. CARE a été également obligé d'abandonner un programme destiné à faciliter la commercialisation du taro, car il n'y avait aucun moyen évident de pouvoir améliorer le système existant (entrevue avec le personnel de CARE).

3.9.2 Pommes de terre et patates douces

Des pommes de terre irlandaises sont produites essentiellement dans la région du lac. Ces dernières ne sont pas exportées en grande quantité.

Plusieurs variétés de patates douces sont dans la zone du lac et dans la région sud du pays. Selon un expert de l'ONDR, plusieurs variétés de patates douces, et principalement des variétés caractéristiques de la région de Sarh (bourbayo) sont recherchées dans les régions non-productrices et font l'objet d'un commerce intense (Entrevue avec Dandy).

3.9.3 Le manioc

Le manioc est cultivé dans les zones frontalières de Goré et Baïbokoum (Moyen-Chari) et une partie de la production est vendue en RCA et au Cameroun. Cette tubercule est également produite ailleurs, dans la zone soudanienne, mais elle sert uniquement à la consommation locale. Le manioc est un produit de valeur peu élevée et volumineux qui croît dans les zones humides de l'Afrique centrale. Il y aurait très peu d'intérêt à développer cette tubercule en vue de l'exportation.

4. CEREALES

Une série d'études sur le commerce dans l'axe Tchad-Cameroun-nord-Nigéria (Harre et al., 1990 etc.) montre que le commerce des céréales se pratique essentiellement entre les zones de surplus et les zones de déficit, sans vraiment établir un réseau sur le long terme. Ceci peut également se vérifier tout au long des frontières du Tchad. Ce scénario persiste, malgré des efforts soutenus pour restreindre les exportations de céréales du Tchad.

4.1 Petit mil, sorgho et berbéré

Le petit mil ou mil penicillaire et le sorgho sont cultivés dans les préfectures du Batha, Biltine, Chari-Baguirmi, Guéra, Kanem, Lac, Ouaddai, Salamat, Mayo-Kebbi, Tandjile, Logone occidentale, Logone orientale et Moyen-Chari. Ces deux céréales sont produites entre juin et octobre, et commercialisés à partir d'octobre. Le petit mil et le sorgho sont exportés principalement au Cameroun dont les consommateurs de la région nord ont des habitudes alimentaires semblables à ceux d'une grande partie de la population tchadienne. Le petit mil et le sorgho qui sont exportés au Cameroun proviennent de Pala et Lere, et dans une certaine mesure, de Bongor. Des fonctionnaires des douanes à Kelo ont également signalé que des exportations de petit mil de la région de Kelo partaient à destination du Cameroun. Les membres de l'équipe de rédaction de cette étude ont su, lors d'entrevues avec des commerçantes de

détail, que presque la totalité du petit mil vendu au Caméroun était d'origine tchadienne.

Le petit mil est un produit du commerce avec Bangui. Cependant, les commerçants ont signalé que la demande dans les pays du sud est limitée aux membres de la communauté tchadienne. La plupart des grands commerçants de la région ont affaire avec une combinaison d'arachides, d'oignons/ail et de petit mil.

Le berbéré est cultivé dans les préfectures du Batha, Chari-Baguirmi, Guéra, Ouaddai, Salamat, Mayo-Kebbi, Tandjilé, Moyen-Chari. La production a lieu entre août et décembre. Cette culture a une bonne réussite dans la région du Salamat et dans le Mayo-Kebbi, (dans cette dernière, la production pourrait rapidement être développée).

Le Tchad importe de faibles quantités de berbéré du Cameroun. Des fonctionnaires des douanes à Pala ont confirmé que ce produit importé du Caméroun est consommé dans la région de Pala.

4.2 Le maïs

Le maïs est cultivé dans les préfectures du Chari-Baguirmi, du Lac, du Ouaddaï, du Moyen-Chari, du Chari-Baguirmi, du Salamat, du Mayo-kebbi, de Tandjilé, du Logone occidental, du Logone oriental. La production de maïs est réalisée entre les mois de mai et Septembre. La production de maïs a augmenté dans le sud du Tchad où ce produit est cultivé en assolement avec les arachides, les pommes de terres ou les patates douces. La très grande partie du maïs produit au Tchad est consommée localement.

Il y a un potentiel pour l'exportation et le meilleur marché est le marché du Nigéria. Ce pays importe déjà un peu de maïs du Tchad. Cependant, plusieurs commerçants du marché de Karal ont indiqué que ce commerce était beaucoup plus important il y a 4 ou 5 ans. Le déclin de ce commerce est considéré comme une détérioration du taux de change entre le franc CFA et la naïra.

Le maïs tchadien est vendue actuellement en de faibles quantités dans les marchés frontaliers (du Cameroun) de

Kousseri et Balangoa, mais les commerçants du Cameroun et du Tchad affirment que le prix du maïs est actuellement moins élevé au Cameroun qu'il ne l'est au Tchad. Une quantité importante de maïs est **importée** du Cameroun au Tchad cette année, contrairement aux années précédentes où le commerce était en sens inverse (entrevues avec des commerçants à Douguia, N'Djamena et Fara).

4.3 Blé

Le blé est cultivé dans la région du lac Tchad. Dans la mesure où le blé ne se cultive pas facilement dans des climats tropicaux plus chauds et plus humides, il est fort possible que le Tchad ait potentiellement un rôle comme exportateur de ce produit au Nigéria et dans les pays côtiers. Dans ce contexte toutefois, il convient de rappeler que la production de blé au Tchad est très faible: elle est évaluée à 5 200 tonnes pour chacune des années 1992 et 1993 (à comparer à environ 550 000 tonnes pour le petit mil et le sorgho). En outre la production de blé est une production artisanale qui de façon réaliste ne pourrait jamais répondre à la demande urbaine de farine dans la région. De la même façon, elle ne pourrait concurrencer le blé industriel (quelquefois subventionné) que les producteurs mondiaux peuvent vendre à bas prix sur les marchés régionaux.

Du blé tchadien en faibles quantités est exporté au Cameroun tandis que le Nigéria, de son côté, absorbe des quantités beaucoup plus importantes de ce produit. Il semble bien que la région du lac soit un fournisseur logique de blé à la population de Maiduguri de la même façon qu'elle approvisionne N'Djamena (ceci devant pourtant être vérifié).

Quand le blé est cultivé de façon traditionnelle, il est rentable pour le paysan et peut être commercialisé dans la région. Le blé produit dans les polders à travers la Société de Développement du Lac Tchad (SODELAC) a un prix trop élevé, car les coûts de production sont trop élevés. C'est un blé qui est vendu avec difficulté même à N'Djamena et qui n'est pas compétitif sur les marchés régionaux.

4.4 Riz

Le riz est cultivé essentiellement dans le Mayo Kebbi et le Tandjilé; de petites quantités de ce produit sont également cultivées dans le Chari-Baguirmi et les deux Logones (oriental et occidental). Le riz est produit dans les conditions suivantes: irrigation sur place, retention des eaux de pluie et d'inondations, et recevant de la pluie durant la saison pluvieuse (Juin et Octobre), et étant totalement irrigué durant la saison sèche.

Le riz irrigué est une innovation assez récente dans toutes les zones, et les modalités d'une production efficiente (à coûts réduits) sont toujours en voie d'élaboration. Ceci a entraîné une situation dans laquelle les producteurs de riz irrigué se battent pour des marchés afin de rentabiliser leurs investissements. En même temps, ils sont à la recherche de la meilleure association technologique afin d'assurer une production aux meilleurs coûts possibles. A ce point, le riz tchadien et en particulier le riz irrigué, n'est pas du tout concurrentiel avec le riz camerounais ou nigérian, dont la production est mécanisée et sur base industrielle. Les conséquences de la dévaluation du franc CFA sur le riz méritent d'être évaluées afin d'établir la compétitivité de ce produit avec le riz importé. Le riz tchadien, même le riz irrigué, est cultivé dans le cadre de la petite propriété.

La plupart des renseignements sur les exportations de riz revêt un caractère anecdotique. Il n'y a jamais eu une étude systématique du marché d'exportation du riz tchadien et probablement un marché systématique pour ce produit n'existe pas.

Le bureau régional de l'ONDR de Moundou a signalé que de faibles quantités de riz étaient exportées de la région de Moundou au Nigéria, en RCA et au Cameroun. En outre, le bureau régional du Ministère de l'Agriculture a annoncé la venue régulière de commerçants camerounais originaires de Figuil et de Badaji, au marché de Léré. Ces commerçants seraient présents les jours de marché et achèteraient du riz (et d'autres produits agricoles). Cette année, en termes d'exportation, n'était pas bonne comparativement aux deux années précédentes. (Source: ONDR, Moundou).

Les régions productrices de riz les plus importantes se trouvent tout au long de la frontière camerounaise et de la rivière du Logone, à partir du sud de Bongor. Bongor représente peut-être un marché d'exportation, cependant, des renseignements provenant du projet d'évaluation CARE à Kim, semblent indiquer que la production de cette région est plutôt destinée au marché local ou aux marchés de N'Djamena (entrevues avec des représentants de CARE). Des groupes de producteurs de riz irrigué de la région de Kim ont tenté d'exporter au Nigéria et au Cameroun, cependant ils ont remarqué que c'était beaucoup plus rentable pour eux de garder leur produit sur place ou de le vendre à N'Djamena durant la saison pluvieuse.

V. PRODUITS D'EXPORTATION DE CHOIX

Dans cette section, plusieurs critères seront utilisés afin de classer les produits analysés ci-dessus. Le but de cette classification est de fournir une base comparative d'évaluation du potentiel d'exportation de chaque produit. Ceci devrait servir à établir des priorités d'action et de recherches ultérieures et contribuer aux décisions futures concernant les réformes de politique.

5.1 Critères pour la classification des produits d'exportation

Tous les produits seront évalués à partir des critères suivants: demande potentielle, impact sur l'environnement, importance économique actuelle, potentiel de transformation, création d'emploi et de revenu, participation économique des femmes, utilité des sous-produits, et rapport avec le transport. Les catégories utilisées sont très bien, bien, satisfaisant, insuffisant, et aucun. Il faut souligner que ces évaluations peuvent avoir un caractère subjectif; elles se basent sur plusieurs renseignements, sur des observations et des données recueillies par les membres de l'équipe durant le cours de cette étude.

Très bien

Le produit en question a de solides justifications pour être classé dans la catégorie en question, ou bien le produit détient un potentiel inhabituel dans ce domaine.

Bien

La catégorie en question exprime une position de force, et la promotion de la production et des exportations se traduirait par un impact positif.

Satisfaisant

Le produit n'est ni particulièrement fort ni faible dans la catégorie considérée.

Insuffisant

La promotion du produit aurait vraisemblablement un impact négatif, car le niveau des critères de base est très bas.

Aucun

Cette catégorie n'est ni appropriée ni applicable au produit en question.

Une explication des critères retenus pour les tableaux est présentée ci-dessus:

1. Demande potentielle

La demande pour l'exportation d'un produit est évaluée selon l'intensité et la stabilité de la demande courante, et sur le potentiel d'ouverture des marchés. La notation **très bien** est réservée aux produits ayant un potentiel de marché international de même qu'une solide position dans le commerce régional.

2. Impact sur l'environnement

Ce critère évalue les effets sur l'environnement d'une éventuelle augmentation de la production et de l'exploitation du produit. Plusieurs facteurs sont prises en considération, dont:

- le potentiel d'une culture dans l'amélioration ou la détérioration du sol
- Le potentiel de diversification de la production et de promotion des cultures en assolement
- protection ou augmentation des arbres ou couverture forestière permanente
- protection d'autres ressources naturelles comme les eaux de surface ou souterraines, vie sauvage (wildlife), etc.

Satisfaisant dans ce cas équivaut à une intervention sur l'environnement dont les conséquences sont neutres, tandis qu' **insuffisant** équivaut à un effet nuisible.

3. Importance économique actuelle

Ce critère mesure le degré d'intensité commerciale actuelle d'un produit y compris le commerce d'exportation (s'il existe). Une notation **très bien** correspond à un produit qui

engendre un niveau exceptionnel d'activités soutenues. Cette notation implique un commerce d'exportation important: des exportations en grandes quantités d'un produit de faible valeur ou des exportations importantes ou limitées de produits à prix élevés. **Insuffisant**, comme évaluation, est indicatif de produits, qui contribuent très peu au revenu national et n'ont aucune perspective d'amélioration, même s'ils peuvent avoir une importance locale.

4. Potentiel de transformation (Effets d'entraînement en amont)

Si un produit a des possibilités de transformation et de développement industriel, il peut être considéré comme un produit ayant plus de valeur. La notation **très bien** est utilisée pour des produits au potentiel industriel, et ses corollaires l'emploi et la création de valeur ajoutée; La notation **bien** s'applique aux produits ayant un potentiel de transformation industrielle plus modeste (existant déjà dans certains cas); **Satisfaisant** indiquant un potentiel industriel limité ou éloigné; tandis qu'une notation **insuffisante** et **aucun** s'appliquent à des produits qui ne font jamais l'objet de transformation industrielle ou le sont très rarement.

5. Création d'emplois et de revenus

Les produits analysés sont évalués suivant leur potentiel de création d'emplois et de nouvelles opportunités économiques. Le développement d'un produit peut contribuer à la création d'emplois dans le commerce et le transport, en plus des emplois industriels créés. La promotion d'une exportation peut également ouvrir de nouvelles opportunités aux producteurs si le produit est cultivée en dehors de la saison agricole ou s'il permet l'exploitation de ressources antérieurement non exploitée.

6. Participation économique des femmes

Ce critère a pour but d'évaluer la participation des femmes dans la production et le commerce d'un produit, et les avantages spécifiques aux femmes découlant de la promotion des exportations. La notation **très bien** s'applique dans le cas de femmes participant activement aux avantages économiques de la promotion, tandis qu'une notation **satisfaisante** décrit un produit dont l'enjeu pour les femmes

est très limité. Dans aucun cas, la promotion n'a été considérée nuisible aux femmes.

7. Utilité des sous-produits (et utilisations alternatives)

Beaucoup de produits engendrent des sous-produits durant le processus de production et de transformation; ces sous-produits étant d'un intérêt économique. Si ces sous-produits sont la base d'un commerce secondaire important ou servent d'intrants industriels ou agricoles, le produit a une notation **très bien** sur ce critère. Une notation **satisfaisante** correspond à une utilisation agricole limitée (produits de l'élevage, engrais); la notation **insuffisant** indique que les sous-produits sont quelquefois utilisés pour la cuisine ou au sein du ménage, et la notation **aucun** s'applique aux produits n'engendrant aucun sous-produit de quelque utilisation que ce soit.

8. Rapport avec le transport

Les coûts de transport au Tchad sont extrêmement élevés. Dans plusieurs cas, ces coûts représentent le facteur le plus important limitant le potentiel d'exportation d'un produit. Ce critère évalue le transport comme un facteur potentiel de limitation. La notation **très bien** s'applique aux produits de valeur et suffisamment denses (non volumineux) aux coûts de transport acceptables, tandis que la notation **insuffisante** s'appliquent de préférence aux produits dont les coûts de transport représentent une contrainte sérieuse.

Résumé: POTENTIEL D'ENSEMBLE POUR L'EXPORTATION (NOTATION)

Les huit critères sus-mentionnés sont évalués en utilisant un barème de 4 (**très bien**) à 1 (**insuffisant**); **aucun** c'est 0. Les notations sont additionnées pour chaque produit pour un total maximum de 32. Plus la note attribuée à un produit est élevée, plus son potentiel économique est élevé. Cependant, les points obtenus ont plus de sens quand les produits sont comparés à l'intérieur de chaque groupe plutôt qu'une comparaison de produits appartenant à des groupes différents.

1 GROUPE - PRODUITS CARACT. PAR UN FORT POTENTIEL DE QUANTITES EXPORTEES

CRITERES	ARACHIDES	SESAME	OIGNONS/AIL
Demande potentielle	Bien	Très bien	Bien
Impact sur l'environnement	Bien	Satisfais.	Satisfais.
Importance économique actuelle	Très bien	Satisfais.	Très bien
Potentiel de transformation (Effets d'entraînement en amont)	Très bien	Bien	Bien
Création d'emplois et revenus	Bien	Bien	Bien
Participation économique des femmes	Bien	Satisfais.	Bien
Utilité des sous-produits	Très bien	Satisfais.	Insuffisant
Rapport au transport	Satisfais.	Bien	Bien
POTENTIEL D'ENSEMBLE POUR L'EXPORTATION (NOTATION)	26	21	20

2 GROUPE - PRODUITS D'EXPORTATION PARTICULIERS

CRITERES	GOMME	ALGUE	KARITE	OSEILLE SECHEE
Demande potentielle	Très bien	Très bien	Satisfais	Satisfais.
Impact sur l'environnement	Très bien	Bien	Bien	Satisfais.
Importance économique actuelle	Très bien	Insuffis.	Insuffis.	Insuff.
Potentiel de transformation (effets d'entraînement en amont)	Bien	Satisfais.	Bien	Satisfais.
Création d'emplois et de revenu	Bien	Bien	Satisfais	Satisfais
Participation économique des femmes	Satisfaisant	Bien	Très bien	Très bien
Utilité des sous- produits	Satisfaisant	Satisfais.	Insuff.	Insuffis.
Rapport au transport	Très bien	Bien	Satisfais	Insuffis.
POTENTIEL D'ENSEMBLE POUR L'EXPORTATION (NOTATION)	26	19	18	15

3 GROUPE - EXPORTATIONS REGIONALES D'IMPORTANCE SECONDAIRE

CRITERES	<i>TOMATES SECHEES</i>	<i>NIEBE</i>	<u>DATTES</u>	<u>GOMBO/ PIMENTS</u>	<u>VOANDZOU</u>
Demande potentielle	Bien	Satisf	Satisf.	Satisf.	Insuff.
Impact sur l'environnement	Satisf.	Bien	Très bien	Satisf.	Satisf.
Importance économique actuelle	Satisf.	Satisf	Satisf.	Insuff.	Insuff.
Potentiel de transformation (effets d'entraîn. en amont)	Bien	Insuff	Satisf.	Insuff.	Aucun
Création d'emplois et de revenu	Bien	Satis.	Satisf.	Satisf.	Insuff.
Participation économique des femmes	Bien	Satisf	Satisf.	Bien	Satisf.
Utilité des sous-produits	Aucun	Satisf	Aucun	Aucun	Insuff.
Rapport au transport	Satisf.	Satisf	Satisf.	Satisf.	Satisf.
POTENTIEL D'ENSEMBLE POUR L'EXPORTATION (NOTATION)	18	16	16	12	10

VI. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

6.1 Etat actuel et potentialités

L'étendue et la diversité du secteur des exportations agricoles au Tchad sont plus importantes que ne le laissait prévoir cette étude à ses débuts. En réalité, le Tchad a un rôle dominant sur plusieurs marchés et pour plusieurs produits, ceci au sein d'une région s'étendant du Nigéria au fleuve Congo; le Tchad étant pour cette dernière un fournisseur important de produits agricoles. Le Tchad s'est également engagé dans un commerce croissant avec les marchés internationaux, limité pour le moment à la gomme arabique (et au coton naturellement), mais avec des perspectives concrètes d'élargissement à d'autres produits.

Le coton et les produits de l'élevage dominant le secteur des exportations au Tchad. Les exportations de ces produits sont évaluées à environ 50 milliards de francs CFA. Les exportations agricoles analysées dans cette étude ont été évaluées de façon approximative: les exportations de gomme arabique à elles seules sont évaluées à 5,3 milliards de francs CFA par année; les exportations d'arachides, d'oignons, d'ail et de sésame s'élèvent quant à elles à environ 3,5 milliards (données de 1991 - 1992; Annexe I, Tableau 5).

Le Tchad détient actuellement une position importante en tant que fournisseur d'arachides, d'oignons et d'ail, et de sésame dans diverses sections côtières et équatoriales de l'Afrique centrale (dans ces régions se trouvent plusieurs grande villes telles Bangui, Brazzaville, Kinshasa, Libreville, Douala, Yaoundé). La demande de produits tchadiens devraient augmenter au fur et à mesure de l'augmentation des populations de ces régions et du développement de leur économie. Les consommateurs en Afrique côtière et équatoriale ont développé un penchant pour les oignons, l'ail, les arachides et un nombre de produits moins importants qui ne peuvent pas être facilement produits sous les climats humides des tropiques. A cause de son climat et de sa position géographique, le Tchad est bien placé pour faire face à cette demande; d'autant plus que

les concurrents potentiels du Tchad (Zaire, Angola, Sudan) n'ont pu exercer leurs avantages comparatifs, ceci à cause de problèmes politiques et de communications insuffisantes. Ce marché régional est pour le Tchad d'une importance économique considérable.

Les exportateurs tchadiens n'exploitent pas le potentiel de ce marché dans toute ses dimensions et il y a de nombreuses indications à ce sujet; Le Gabon, par exemple, peut constituer un marché potentiel pour les oignons et l'ail. Réciproquement, le Tchad doit être attentif dans la **protection et le maintien** des parts de marchés déjà détenues. Les exportations du Tchad au Nigéria ont considérablement diminué ces dernières années. Il faudrait rechercher les moyens de reconquérir ce marché important. Des concurrents sont en train de défier actuellement le Tchad sur des marchés dominés de longue date; les oignons camerounais et soudanais vendus maintenant à Bangui constituent l'exemple le plus représentatif.

La promotion d'un petit nombre de produits tchadiens pourrait être réalisée sur les marchés internationaux. Le plus saillant de tous est la gomme arabique, déjà bien connue des exportateurs tchadiens. Le Tchad est en seconde position après le Soudan comme fournisseur de gomme arabique au secteur industriel mondial. Ce commerce pourrait s'élargir et se renforcer de plusieurs façons. Des commerçants nigériens et camerounais achètent pour de la gomme arabique du Tchad, ceci en vue de l'exporter; le Tchad devrait absolument reprendre le contrôle de ce commerce et imposer des contrôles de qualité rigoureux, ceci dans le but de bien établir la réputation de ce produit. La production de gomme arabique de première qualité peut être développée. Les commerçants tchadiens devraient être encouragés à sonder de nouveaux marchés en Asie et en Amérique. Finalement, l'amélioration industrielle de la qualité et la préparation de la gomme brute au Tchad pourraient créer des emplois et récupérer de la valeur ajoutée pour l'économie tchadienne tout en rendant ce produit plus attrayant pour les acheteurs.

En plus du potentiel bien connu de la gomme arabique, il y a d'autres produits qui méritent d'être étudiés de façon plus approfondie. Des acheteurs du Moyen-Orient et de l'Europe ont manifesté un certain intérêt pour le sésame du Tchad, durant ces dernières années. Au début des années 90, les

tentatives de promotion des exportations du sésame, appuyées par le gouvernement du Tchad, n'ont donné aucun résultat, en partie parce que les prix étaient à la baisse. Les leçons de cet échec peuvent servir à de nouvelles tentatives de promotion de ce produit pour l'exportation, spécialement si le prix du sésame atteint les niveaux de 1990 (\$ 625 - \$ 650 la tonne FOB).

Le Tchad est l'un des rares pays au monde dans lesquels l'algue bleue croît de façon naturelle. En Europe, aux EUA et au Japon, il y a une demande pour ce produit qui est utilisé dans l'alimentation et comme colorant des aliments. On étudie actuellement plusieurs possibilités permettant de produire l'algue bleue séchée, de qualité acceptable pour l'exportation; de nos jours, ce produit n'est pas exporté.

Le Tchad produit également du karité et de l'huile de karité (les quantités exactes qui sont produites sont mal connues), ainsi que d'autres produits -l'oseille, le tamarin, le néré, les balanites ("dattes du désert") et le jujubé. A l'exception du karité, on connaît peu de chose au sujet de la demande, des prix sur le marché mondial ainsi que de la capacité du Tchad à produire des quantités (et la qualité) suffisantes pour l'exportation. Des commerçants qui ont participé à des entrevues au cours de cette étude, ont signalé avoir reçu des requêtes et que par conséquent, ils étaient en train d'examiner les possibilités d'exportation de ces produits particuliers.

6.2 Contraintes et problèmes

Par conséquent, il y a des motifs de bien vouloir développer le secteur des exportations agricoles au Tchad et ceci de plusieurs façons. Les contraintes qui limitent le progrès dans cette direction sont également très importantes. Elles sont analysées ci-dessous:

1. Coûts de transport

Le Tchad dépend du Cameroun et du Nigéria pour ses accès à la mer, et le port le plus proche (Port Harcourt, Nigéria) est à 1500 kms de N'Djamena. Aucune voie ferrée n'atteint le Tchad. Tout produit d'exportation ne pouvant être expédié de N'Djamena par voie aérienne, est obligé d'utiliser de longs et tortueux itinéraires, entraînant

habituellement le passage à travers plusieurs pays voisins et l'utilisation de plusieurs formes de transport (une combinaison de moyens de transport terrestres, ferroviaires et fluviaux).

Les coûts de transport par poids lourds sont très élevés au Tchad. Le parc des poids lourds est trop grand et sous-utilisé; les pièces détachées importées et l'essence sont chers, et le transport est assujéti à des taxes officielles élevées de même qu'à des taxes illégales prélevées tout au long des routes. Les chauffeurs de poids lourds mentionnent également le danger physique auquel ils sont soumis, lors de leur voyage sur les routes du Tchad, de la RCA et du Caméroun.

Les routes sont mauvaises et mal entretenues, surtout au Tchad. Plusieurs produits tels les dattes, les oignons et l'ail du Ouaddaï, la gomme arabique de certaines régions, sont plus coûteux qu'ils ne devraient l'être, ceci à cause des coûts de transport élevés de zones de productions éloignées, à travers des routes en mauvais état.

2. Taxes

Le Tchad est l'un des rares pays qui taxe ses exportations. Dans certains cas, comme celui des arachides, le niveau des taxes est prohibitif. L'élimination des taxes à l'exportation sur les produits agricoles - l'intention de le faire a été manifesté par le gouvernement tchadien, mais l'exécution d'une telle réforme n'a toujours pas eu lieu - contribuera de façon certaine à rendre les produits tchadiens plus compétitifs. Pour la plupart des produits, les procédures bureaucratiques requises, les taxes à l'exportation, créent une certaine confusion chez les commerçants ainsi que chez les membres du gouvernement. En plus, le temps requis pour la préparation des documents, le temps pour ces derniers d'être examiné aux divers postes de contrôle est tout aussi coûteux pour les transporteurs et les commerçants que les taxes perçues.

La plupart des commerçants, en particulier ceux qui exportent dans la région, évitent de payer les taxes et autres dus. Ils sont donc plus vulnérables aux contraventions et autres obligations tout au long des routes. Le transport routier dans la région est assujéti à de nombreux postes et barrières, légaux et illégaux, sous le

contrôle des municipalités, de la police nationale ou simplement d'opérateurs autonomes. Il y a peu de routes au Tchad ou dans les pays voisins dans lesquels il n'y a aucune barrière.

3. Pénurie de crédit et financement insuffisant

Souvent, les commerçants tchadiens n'ont pas suffisamment de capitaux pour l'organisation de campagnes d'achats sur grande échelle et ils ont toute sorte de difficultés pour trouver du crédit. En plus, ils pensent que le crédit est cher. Dans le cas du sésame et de la gomme arabique, les programmes d'exportation ont eu des difficultés et ont dû être révisés à la baisse, car les commerçants étaient dans l'impossibilité de trouver un financement et acheter le produit quand les prix étaient bas et la demande extérieure élevée. Les commerçants spécialisés dans les produits régionaux - oignons, ail, arachides - ne sont pas en mesure de bénéficier des bas prix et de l'offre élevée au moment de la récolte. Plusieurs commerçants tchadiens perdent des parts de marché au profit de commerçants du Nigéria et du Cameroun, ces derniers bénéficiant d'un meilleur financement.

4. Qualité and quantité

Pour plusieurs produits tchadiens, ni la quantité, ni la qualité de la production sont dignes de confiance. La production de cultures comme le sésame, les arachides, les tomates et les haricots est considéré comme étant d'importance secondaire par les paysans qui utilisent peu d'intrants et, la plupart du temps, obtiennent des rendements très bas. Les producteurs ne comprennent pas l'importance du contrôle de qualité ou du besoin de livrer à l'acheteur un produit propre et uniforme. Les services d'assistance se sont généralement concentrés sur le secteur coton et sur celui des céréales. Ces services n'incluent pas de séances de formation sur des méthodes d'amélioration de la production, ce qui serait extrêmement bénéfique pour les denrées considérées ici.

5. Connaissance des marchés

Sauf dans quelques cas, les exportateurs tchadiens ont une expérience et une connaissance limitée des marchés internationaux, à l'exception du marché français. De la

même façon, les commerçants qui exportent dans la région, ont plus facilement la connaissance d'un marché particulier (Bangui ou Brazzaville par exemple), mais ne connaissent pas vraiment le potentiel de marchés similaires dans les pays voisins et comment y avoir accès. L'élargissement du secteur des exportations du Tchad trouve une limite dans le risque et les coûts élevés d'analyse de nouveaux marchés.

Personne ne connaît vraiment les dimensions et le potentiel des marchés d'exportation du Tchad. Le gouvernement et les agences de développement sont donc gênés par leurs actions destinées à élaborer les réformes et projets pouvant développer ce secteur. Cette étude fournit une vue d'ensemble. Cependant, plusieurs facteurs, - l'objectif général de l'étude, la pénurie de données, le temps, les problèmes politiques -, qui ont empêchés les membres de l'équipe de visiter plusieurs marchés d'exportation, ont constitué une entrave pour la collecte d'informations détaillées.

6.3 Recommandations

1. Taxes et formalités bureaucratiques plus rationnelles

Le Gouvernement tchadien pourrait bénéficier d'un avantage immédiat, en termes de revenus et d'information, si les conditions requises pour l'exportation étaient uniformisées et facilitées. Les taxes sur certains produits sont prohibitives, et devraient être réduites ou éliminées. La plupart des commerçants et des transporteurs ont affirmé qu'ils seraient prêts à payer des taxes et des droits raisonnables et qu'ils feraient le nécessaire pour remplir toutes les formalités bureaucratiques, si cette procédure était moins compliquée. En plus, si les bons papiers et les timbres fiscaux acquittés protégeaient de façon effective les exportateurs, les évitant tout harcèlement durant le trajet ainsi que le paiement de taxes illégales, les commerçants et les transporteurs respecteraient tous les règlements.

2. Crédit

La création d'institutions de crédit pour les exportateurs permettrait à ces derniers d'organiser des campagnes plus effectives pour l'acquisition, le stockage et l'expédition des produits. Du crédit disponible à coût raisonnable

serait également un encouragement pour certains exportateurs dans la recherche de nouveaux marchés, et ceci indépendamment du risque.

3. Recherche et assistance dans le domaine agricole

Les fermiers ont besoin de plus d'assistance pour développer certaines cultures. L'ONDR témoigne d'une grande attention pour le secteur cotonnier, tandis que certaines cultures tels le sésame et les arachides sont négligées. L'expérience d'autres pays comme le Burkina Faso (sésame) et le Niger (niébé), et ceux des ONG au Tchad, servent à démontrer que les produits d'exportation au Tchad sont potentiellement sensibles aux techniques peu coûteuses pouvant contribuer à l'augmentation de la production, à la protection des cultures et au stockage, et à l'amélioration de l'emballage. La transformation à coûts réduits, telle la production de l'huile d'arachides et de la poudre de tomate, peut également être améliorée ou utilisée pour d'autres cultures.

L'assistance ne doit pas forcément être limitée aux cultures de champs. L'ONG DARNA a organisé avec succès les paysans pour la collecte de la gomme arabique. Des associations pour la production et la commercialisation ont été créées. Par la suite, il y a eu la promotion du contrôle de qualité, des techniques améliorées de collecte, et de la protection des arbres acacias reproducteurs de gomme arabique.

4. Dispositions pour la promotion des exportations

Dans la mesure où les exportations tchadiennes se trouvent limitées par le manque d'information sur les marchés, et en particulier les marchés d'Amérique et d'Asie, des ressources pourraient être investies dans le but d'organiser des rencontres entre commerçants et acheteurs potentiels, originaires de ces marchés (par exemple, le marché du Moyen-Orient pour le sésame). Cela pourrait se faire de plusieurs façons, comme par exemple, pour la gomme arabique: présentation des produits tchadiens et des exportateurs aux foires commerciales, organisation de conférences au Tchad ou dans le pays à marché cible.

5. Recherche ultérieure

a. Analyse en profondeur des marchés régionaux

L'idée de base de l'analyse présentée ci-dessus est celle du maintien par le Tchad de sa position au niveau des exportations. Dans ce contexte, il semble qu'une étude régionale des produits d'exportation les plus importantes du Tchad serait appropriée. Cette étude serait plus centrée et plus approfondie que la présente étude d'ensemble, et fournirait par conséquent plus d'informations sur les marchés régionaux. D'une façon spécifique, la recherche serait limitée à un groupe de produits de base (arachides, oignons, ail, sésame) dont le commerce suit les mêmes circuits et qui font souvent partie des mêmes chargements pour l'exportation.

Il existe une demande pour ces produits d'exportation dans plusieurs marchés de la RCA, du Cameroun, du Nigéria et du Congo. Une évaluation rapide de la demande de ces marchés a été réalisée. Cependant, ces marchés sont différents et leurs degrés d'élaboration technique, de subtilité, et d'importance doivent encore être analysés et comparés. Seule une connaissance approfondie du niveau de la demande sur les marchés régionaux pour les produits sus-mentionnés, peut conduire aux bonnes décisions concernant la production. Si la première composante d'une étude régionale, -celle proposée ici- se cantonnait uniquement aux marchés régionaux, une seconde composante, concernant uniquement les arachides et le sésame, devrait de préférence se concentrer sur la demande internationale.

b. Etudes individuelles de produits d'exportation

Une étude traitant des produits d'exportation de façon individuelle serait une seconde alternative à celle proposée ci-dessus. A ce stade, le tableau de la section V pourrait servir de référence à ce choix. Un ou deux (ou davantage) de produits pourraient faire partie de l'étude. Cette alternative offre le désavantage de limiter le champ d'action au lieu de traiter avec des parties plus étendues et plus intégrées de l'économie. Une bonne connaissance des marchés régionaux et internationaux est indispensable avant que ne soit prise de décision destinée à stimuler la production pour l'exportation.

c. Etudes séparées de marché

Comme les études individuelles de produits d'exportation,

des études ultérieures pour l'évaluation de l'importance des marchés, pris individuellement, doivent être considérées. Des exemples de marchés sont celui du niébé au Nigéria, du sésame au Moyen-Orient, de l'algue bleue et de la gomme arabique au Japon et aux EUA. Le marché nigérian, à cause de sa proximité et de son potentiel, mérite une attention particulière. Etant donné que les exportations tchadiennes au Nigéria ont diminué de façon significative durant ces dernières années, il demeure essentiel pour le Tchad d'essayer de récupérer ce marché important à tout prix.

A N N E X E S

A N N E X E I : T A B L E A U X

A. Exportations

La valeur des exportations de gomme arabique, des arachides, des oignons et du sésame a été calculée de la façon suivante (sauf pour la gomme arabique, les exportations de ces produits suivent presque exclusivement des circuits informels et les données sur les quantités exportées correspondent à des données qui ne figurent pas dans les statistiques officielles:

Tableau 1: Exportations de gomme arabique (valeurs)

(En Millions de f CFA)

	1990-1991	1991-1992	1992-1993
1. Exportations totales (tonnes)	3 000*	5 300*	6 000*
2. Prix moyen de 1 kilo (CFA)	800	1 000	1 200
3. Valeur exportée (Millions de CFA)	2 400	5 300	7 200
= 1. x 1000 x 2.			

*Les quantités exportées officiellement sont 1 300, 3 807 et 4 687 tonnes respectivement. Les données de la rangée 1. incluent également les montants des exportations informelles soit environ 1500 tonnes/année (estimation).

Sources: Mallot 1993, entrevues avec les commerçants

Tableau 2: Exportations d'arachides (valeur)
(En Millions de f CFA)

	1990-1991	1991-1992	1992-1993
1. Exportations totales (tonnes)	11 000	23 000	22 500
2. Prix moyen 100 kilos (CFA)	n/d	10 000	n/d
3. Valeur exportée (Millions de CFA) =[(1.x1000)/100]x2.	n/d	2 300	n/d

Sources: MAE, DSA (estimations); BEAC; entrevues sur le terrain;

Tableau 3: Exportations d'oignons/d'ail (valeurs)
(En Millions de f CFA)

	1990-1991	1991-1992	1992-1993
1. Exportations totales (tonnes)	n/d	7 000/2 000	n/d
2. Prix moyen 100 kilos (CFA)	n/d	10 000/20 000	n/d
3. Valeur des export. (Millions de CFA) =[(1.x1000)/100]x2.	n/d	700/400	n/d

Sources: MAE, DSA (estimations); BEAC; entrevues sur le terrain;

Tableau 4: Exportations de sésame (valeur)
(En Millions de f CFA)

	1990-1991	1991-1992	1992-1993
1. Exportations totales (tonnes)	1 010	1 300	1 600
2. Prix 100 kilos (CFA)	n/d	12 000	n/d
3. Valeur des export. (Millions de CFA) =[(1.x1000)/100]x2.	n/d	156	n/d

Sources: MAE, DSA (estimations); BEAC; entrevues sur le terrain

Tableau 5: Exportations de produits agricoles (valeur):
(1991-1992)

(En Millions de f CFA)

Gomme arabique	5 300	
Arachides	2 300	
Oignons	700	
Ail	400	
Sésame	156	
<u>Sous-total</u>	8 856	17,5 %
<u>Total: exportations officielles</u>	50 330	100,0 %

NB: Pour les calculs détaillés, voir les quatre tableaux ci-dessus.

B. Commerce mondial des principaux produits

Tableau 6: Arachides: Les vingt premiers producteurs en 1991
(Milliers de tonnes métriques)

PRODUCTION MONDIALE	23 366	100,0 %
AFRIQUE	4 813	20,6 %
1. Inde	7 000	30,0 %
2. Chine	6 000	25,7 %
3. Etats-Unis d'Amérique	2 242	9,6 %
4. Nigéria	1 219	5,2 %
5. Indonésie	920	3,9 %
Sous-total		74,4 %
6. Sénégal	700	3,0 %
7. Myanmar	505	2,2 %
8. Zaïre	435	1,9 %
9. Argentine	429	1,8 %
10. Viet Nam	212	0,9 %
11. Ghana	200	0,8 %
12. Soudan	193	0,8 %
13. Ouganda	173	0,7 %
14. Thaïlande	164	0,7 %
15. Mali	160	0,6 %
16. Burkina Faso	152	0,6 %
17. Côte d'Ivoire	140	0,6 %
18. Brésil	140	0,6 %
19. Mozambique	115	0,5 %
20. T C H A D	115*	0,5 %

* Légère différence avec les estimations du MAE, qui utilise le montant de 108 (000) tonnes pour 1991.

Sources: FAO, Yearbook, Vol 45, Rome 1991; CNUCED/UNCTAD, Commodity Yearbook, UN, NY, Geneva, 1993;

Tableau 7: Arachides: Principaux Exportateurs en 1991
Quantité (milliers de tonnes)/Valeur (millions de \$ EU)

	Quantité	(%)	Valeur	(%)
EXPORTATIONS MONDIALES	1075	100,0%	855	100,0%
AFRIQUE	71	6,6%	50	5,8%
1. Chine	428	39,8%	360	42,1%
2. EUA/USA	221	20,5%	150	17,5%
3. Pays-Bas	72	6,7%	74	8,6%
4. Argentine	76	7,0%	58	6,7%
5. Vietnam	80	7,5%	46	5,3%
Sous-total		81,5%		80,2%
6. Hong Kong	38	3,5%	34	4,0%
7. Inde	27	2,5%	25	3,0%
8. Afrique du Sud	22	2,0%	17	2,0%
9. Singapour	24	2,2%	15	1,8%
10. Allemagne	9	0,8%	10	1,2%
11. Israel	5	0,4%	9	1,0%
12. Sénégal	9	0,8%	7	0,8%
13. Egypte	6	0,5%	6	0,7%
14. Zimbabwe	12	1,0%	6	0,7%
15. Royaume Uni	4	0,3%	5	0,6%
16. Brésil	3	0,2%	4	0,5%
17. Gambie	5	0,4%	3	0,3%
18. Zambie	2	0,1%	3	0,3%
19. Paraguay	7	0,6%	3	0,3%
20. Mali	5	0,4%	2	0,2%
T C H A D	11		2.55	0.2%*

* 7 000 f CFA/sac de 100 kilo; 1 \$ EU= 300 f CFA

Sources: FAO, Yearbook, Vol 45, Rome 1991; CNUCED/UNCTAD, Commodity Yearbook, UN, NY, Geneva, 1993; BEAC; entrevues de membres de l'équipe à Sarh, Moundou, RCA et Cameroun.

Tableau 8: Sésame: Production en 1991
Quantité (milliers de tonnes)

	Quantité	(%)
PRODUCTION MONDIALE	2 000	100,0%
Inde	490	24,5%
Chine	380	19,0%
Soudan	260	13,0%
Mexique	130	6,5%
Nigéria	70	3,5%
Sous-total		66,5%
T C H A D	13	0,6%

Sources: "Oléagineux", Vol. 46 no 3, 1991; MAE.

Notes sur la production mondiale de sésame: la production mondiale de sésame est réalisée dans la plupart des cas dans le cadre de la petite propriété et dans les pays sous-développés. Cette production a atteint environ 2 millions de tonnes en 1991 et provenait de plus d'une soixantaine de pays, dont l'Inde est le premier producteur mondial, avec un tiers des surfaces cultivées et un quart de la production. A part le Tchad, la RCA et le Burkina Faso, bien que de petits producteurs, sont des pays africains francophones, qui dérivent une partie substantielle de leurs oléagineux et de leurs ressources agricoles du sésame.

Le commerce international du sésame représente environ 25% de la production totale, qui représente environ 3.5% (base huile) du marché mondial d'huile végétale comestible. Même de cette façon, les transactions internationales sont presque exclusivement en forme de grains, et ceci permet une meilleure valorisation du produit que l'huile, tandis que les pays producteurs gardent une proportion importante de leur récolte pour l'auto-consommation sous forme d'huile.

Tableau 9: Sésame: Principaux Exportateurs en 1991
Quantité (Milliers de tonnes)/Valeur (Millions de \$ EU)

	Quantité	(%)	Valeur	(%)
EXPORTATIONS				
MONDIALES	505	100,0%	388	100,0%
AFRIQUE	68	13,5%	60	15,5%
1. Chine	83	16,5%	63	16,2%
2. Mexique	41	8,1%	44	11,3%
3. Inde	55	10,9%	37	9,5%
4. Soudan	30	6,0%	35	9,0%
5. Myanmar	59	11,7%	30	7,7%
Sous-total				53,7%
6. Guatémala	27	5,3%	22	5,6%
7. Singapoure	39	7,7%	22	5,6%
8. Pakistan	23	4,5%	16	4,1%
9. Thaïlande	20	3,9%	13	3,3%
10. Hong Kong	14	2,8%	12	3,0%
11. Ouganda	18	3,5%	11	2,8%
12. Vietnam	16	3,1%	10	2,5%
13. Vénézuéla	12	2,3%	8	2,0%
14. Nicaragua	5	0,9%	5	1,2%
15. Colombie	7	1,4%	5	1,2%
16. Etats-Unis	4	0,7%	5	1,2%
17. Japon	3	0,5%	5	1,2%
18. Egypte	6	1,1%	4	1,0%
19. Turquie	2	0,3%	3	0,7%
20. Ethiopie	3	0,5%	3	0,7%
T C H A D	1-2	0.15%-0.3%		

Sources: FAO, Yearbook, Vol 45, Rome 1991; CNUCED/UNCTAD, "Commodity Yearbook", UN, NY, Geneva, 1993; BEAC; Entrevues des membres de l'équipe à Sarh, Moundou, RCA, Cameroun.

Tableau 10:Chargements en provenance du terminus des poids lourds de Dembé et à destination du Nigéria (Maïduguri) et de la RCA, Décembre 1993

Unité = sac de 100-kg

Les "Tomates" incluent les tomates séchées et la poudre de tomate

Date	Arach.	Oignons	Ail	Tomate	Gombo	Gomme Arab.	Desti- nation
05-Déc-93		126				310	Nigéria
05-Déc-93						238	Nigéria
05-Déc-93						300	Nigéria
05-Déc-93		300	120				RCA
05-Déc-93		300	136				RCA
05-Déc-93	300	110	226				RCA
05-Déc-93	420	36					RCA
06-Déc-93						600	Nigéria
06-Déc-93		236	180				RCA
08-Déc-93						365	Nigéria
08-Déc-93						218	Nigéria
09-Déc-93						295	Nigéria
09-Déc-93						230	Nigéria
09-Déc-93	300	115	75				RCA
09-Déc-93				271			RCA
09-Déc-93		61	170				RCA
10-Déc-93						215	Nigéria
10-Déc-93						396	Nigéria
10-Déc-93		250					RCA
11-Déc-93						310	Nigéria
11-Déc-93				380			RCA
11-Déc-93		270					RCA
11-Déc-93		230	115				RCA
12-Déc-93						270	Nigéria
12-Déc-93		150		175			RCA
13-Déc-93						430	Nigéria
13-Déc-93		140	158				RCA
13-Déc-93				175	310		RCA
14-Déc-93						400	Nigéria

(voir page suivante)

Chargements en provenance du terminus des poids lourds de
Dembé et à destination du Nigéria (Maïduguri) et de la
RCA, Décembre 1993 (suite). Unité = sac de 100-kg

Date	Arach.	Oignons	Ail	Tomate	Gombo	Gomme Arab.	Desti- nation
14-Déc-93						303	Nigéria
15-Déc-93						230	Nigéria
15-Déc-93						218	Nigéria
15-Déc-93				318			RCA
15-Déc-93			230	115			RCA
15-Déc-93			300	170			RCA
15-Déc-93			191	113			RCA
16-Déc-93						320	Nigéria
16-Déc-93						175	Nigéria
16-Déc-93		175	270				RCA
17-Déc-93		18	350				RCA
17-Déc-93						175	Nigéria
17-Déc-93						272	Nigéria
18-Déc-93						273	Nigéria
18-Déc-93		112	370				RCA
18-Déc-93			350				RCA
20-Déc-93						320	Nigéria
20-Déc-93		310	136				RCA
20-Déc-93				366			RCA
20-Déc-93		400	36				RCA
20-Déc-93				485			RCA
21-Déc-93						310	Nigéria
21-Déc-93						400	Nigéria
21-Déc-93						411	Nigéria
21-Déc-93		346	119				RCA
21-Déc-93				260			RCA
22-Déc-93				384			RCA
22-Déc-93		136	273				RCA
22-Déc-93		36	318				RCA
23-Déc-93						273	Nigéria
23-Déc-93						310	Nigéria
23-Déc-93		410	372				RCA
23-Déc-93		318		148			RCA
24-Déc-93						413	Nigéria
24-Déc-93						318	Nigéria
24-Déc-93		202	316				RCA
24-Déc-93				241			RCA

(voir page suivante)

Chargements en provenance du terminus des poids lourds de Dembé et à destination du Nigéria (Maïduguri) et de la RCA, Décembre 1993 (suite). Unité = sac de 100-kg

Date	Arach.	Oignons	Ail	Tomate	Gombo	Gomme Arab.	Desti- nation
27-Dec-93						300	Nigeria
27-Dec-93						400	Nigeria
27-Dec-93	300		126				RCA
27-Dec-93	240		148				RCA
27-Dec-93	148		347				RCA
27-Dec-93	136		248				RCA
27-Dec-93				565			RCA
29-Dec-93						300	Nigeria
29-Dec-93				400			RCA
29-Dec-93				362			RCA
29-Dec-93	113		135				RCA
29-Dec-93				359			RCA
31-Dec-93						300	Nigeria
31-Dec-93				360			RCA
31-Dec-93				373			RCA
31-Dec-93	276		140				RCA
31-Dec-93	230		167				RCA
02-Jan-94						400	Nigeria
02-Jan-94						312	Nigeria
02-Jan-94	146		156				RCA
02-Jan-94				538			RCA
02-Jan-94	115		310				RCA

TOTAL:	Arach.	Oignons	Ail	Tomate	Gombo	Gomme Arab.	
	1020	6491	6588	6855	310	11310	

Source: Terminus des poids lourds, terminus de Dembé.

A N N E X E II: BIBLIOGRAPHIE ET NOTES BIBLIOGRAPHIQUES

- ARDITI, Claude, La commercialisation des dattes du B.E.T. (Tchad), N'Djamena, Janvier 1992;
- BONFIGLIOLI, Maliki, Angelo, Agro-pastoralism in Chad as a strategy for survival, World Bank Technical Paper, 1993;
- CHALMIN, Philippe, (Sous la direction de), Les marchés mondiaux, Colza, Tournesol, Arachide, Cyclope 1991, Economica, Paris;
- DETARD, Jean Fabrice, Le marché du transport des céréales au Tchad et ses imperfections, ONDR, Sept 1992;
- DRONNE Y., GURTLER J.L., Evolution du marché mondial des oléagineux, in "Oléagineux, Revue Internationale des Corps Gras", Paris, Mars 1991, Mars, Avril, Mai, Juin, Juillet, Août, Septembre, Octobre, Novembre, Décembre 1992; Jan, Fév., Mars, Avril, Mai, Juin, Juillet, Août, Sept. 1993;
- DJIGMA, A., Synthèse des résultats acquis en matière de recherches sur le sésame au Burkina Faso, in:"Oléagineux, Revue Internationale des Corps Gras", Paris, Vol 40, no 8-9, août, Sept. 1985, p.443-449;
- F A O, Yearbook, Vol 45, Rome, 1991;
- GONSALLO, Germain, Echange régionaux, commerce frontalier, et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest: Rapport d'enquêtes sur les marchés frontaliers: les échanges nord Caméroun-Tchad:zone Yagoua-Kousseri, INRA, Montpellier, 1989;
- HARRE, Dominique; ARDITI, Claude, Echanges régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest: les échanges marchandes entre le Tchad, le nord Nigéria et le nord Caméroun, Montpellier, INRA, 1990;
- HARRE, Dominique; IGUE, John, La dynamique des échanges agricoles dans l'espace Tchad, nord Nigéria, nord Caméroun, IR Paris, 1989;
- JEAN-DANDY Douhouaye Guebila, Amélioration de la Filière-Gomme Arabique au Tchad, ONDR, July 1993;

MALLOT, Ildjima Sanda, Bilan-Diagnostic de l'exploitation de la gomme arabique au Tchad, Mission Française de Coopération et d'Action Culturelle, N'Djamena, Octobre 1993;

ONDR DSN, Note interne. Vivrier/coton: Opposition ou symbiose;

REDHEAD, J., Utilisation des aliments tropicaux: graines oléagineuses tropicales, Etude FAO Alimentation et Nutrition, 47/5 Rome 1990

REPUBLIQUE DU TCHAD, MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ENVIRONNEMENT, DIRECTION GENERALE, La filière gomme arabique au Tchad, Collaboration: A. Agala; J. Dandy; S. Choukou. N'Djamena, Octobre 1993;

REPUBLIQUE DU TCHAD, MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ENVIRONNEMENT, DIRECTION PROMOTION AGRICOLE ET SECURITE ALIMENTAIRE, Annuaire des Statistiques Agricoles 1992, N'Djamena, Septembre 1993;

REPUBLIQUE DU TCHAD, MINISTERE DU PLAN ET DE LA COOPERATION, MINISTERE DE L'AGRICULTURE, Séminaire National de Préparation de la Consultation Sectorielle sur le Développement Rural, la Sécurité Alimentaire et les Ressources Hydrauliques, Juin 1993;

SAINT-CLAIR, Pierre Michel, Les cultures importantes de l'espace tropical, Tome I, Les cultures industrielles, Tome II, Les cultures vivrières, Les impressions Lyson, Québec, Canada 1987;

SCHILLING R., CATTAN P., Sesame cultivation in tropical Africa, in: "Oléagineux, Revue Internationale des Corps Gras", Vol 46, no 3-March 1991, p. 128-132;

UNCTAD, Commodity Yearbook, United Nations, New York, 1993;

USAID-N'DJAMENA, Agricultural Marketing Policy Reform Program, Program Assistance Initial Proposal with Annexes, 1992;

USAID-N'DJAMENA, Review of the Agriculture Sector, Republic of Chad, by H. Shar, R. Kagbo, C. Paskett, Experience, Inc., May 1992;

VAN TRAN, Thanh, Profile of potential gum arabic industries in Chad, Robert R. Nathan Associates, Inc. USAID-N'Djamena, 1989;

WEISS, E.A., Oilseeds crops, Longman, London and New York, 1990;

WEST, Walter L., OESI Baseline Study, Africare, March 1992;

WESTNEAT, Arthur S., Abéché tomato mill feasibility study, Ouaddai economic strengthening initiative, Africare, July 1992;

WESTNEAT, Arthur S.; BOYER, Neil A.; and LENTZ, Benjamin E., Bangui Market Study, Draft Final Report, Africare, February 1991.

NOTES BIBLIOGRAPHIQUES:

a) GONSALLO (1989); HARRE/ARDITI (1990); HARRE/IGUE (1989);

Les trois publications sus-mentionnées font partie d'une seule étude et décrivent une région commerciale intégrée. Cette région est composée de la partie nord du Cameroun, de l'ouest du Tchad et du nord est du Nigéria (De N'Djamena à Maïduguri, et les centres commerciaux les plus importants de Garoua et Maroua). Le moteur économique déterminant du commerce de la région est représenté par la demande du marché nigérian, par l'entremise de Maïduguri. Le commerce de la région est établi de longue date et bien structuré au niveau des marchés et des groupes commerciaux. En outre, ce commerce est très diversifié et très important du point de vue économique. La direction de ce commerce, les quantités échangées sont influencées par le taux de change de la naïra et par les pénuries et surplus sous-régionaux; il semble également que les changements de goûts extra-régionaux ainsi que la demande aient une influence grandissante.

Dans ce système, les exportations tchadiennes dépendent de la demande du marché nigérian. Les principaux produits en demande sont le poisson, les produits de l'élevage, et le natron- des produits ne faisant pas l'objet de cette étude. Il est fait allusion à un commerce secondaire d'autres produits agricoles, mais ce commerce n'est pas analysé en détail. Il s'agit d'un commerce d'arachides, de haricots et d'oignons. Il y a également un commerce constant de produits céréaliers (région du lac au Nigéria: blé, millet, maïs). C'est un commerce secondaire bien qu'ayant une certaine importance; son but étant de satisfaire la demande en provenance des zones de pénurie, utilisant les surplus de céréales existants.

Ces études décrivent la structure du marché et les flux régionaux avec un certain nombre de détail. Les renseignements fournis doivent cependant être vérifiés sur le terrain. La visite des membres de l'équipe au marché camerounais de Kousseri, par exemple, a permis d'observer que le marché n'est plus structuré comme un point de redistribution et de concentration de grandes quantités de produits tchadiens, comme le suggèrent Harré, Arditi (1990) and Harré, Igue (1989).

b) ARDITI (1991);

Il s'agit d'une étude sur la production et le commerce des dattes. Deux forces importantes ont entraîné l'interruption d'un commerce important de dattes entre les régions du BET et le sud du Tchad (Tchad, Cameroun, Nigéria, côte)

1) Conflit interne au Tchad, et destruction de l'infrastructure des transports; et

2) Croissance d'un circuit alternatif d'offre, celui des dattes algériennes en direction du Nigéria et bénéficiant de l'excellent système routier du Niger.

Les consommateurs peuvent faire la distinction entre les dattes tchadiennes et les dattes algériennes. Dans les marchés où les deux types de dattes sont présents, il y a toujours une demande spécifique pour les dattes tchadiennes. Cette constatation a été confirmée à Kousseri, où les deux types de dattes sont disponibles. Arditi croit que le commerce de dattes du BET peut renaître. Cependant, il n'a pas pu faire le tour des marchés en dehors du Tchad pour les investigations nécessaires.

c) WESTNEAT, 1992;

C'est une des rares études existantes qui analyse les circuits de production et de commercialisation d'un produit différent des céréales. Les tomates séchées de la région d'Abéché sont transformées à N'Djamena et Sarh et des quantités importantes de poudre de tomates sont exportées à destination de Bangui.

A N N E X E III: LISTE DE PERSONNES RENCONTREES

ABAKAR, Adam Adji, Chercheur de marché, ancien projet ACDI, N'Djamena;

ABDERAHIM, Mahamat Saleh, Directeur du Bureau des Douanes, Léré;

ABDERHAMANE Brahim, résident SECADEV, Grédaya;

ABDERHAMANE Oumar, Ministère de l'Economie et du Tourisme, N'Djamena;

ABDOULAYE, Choua, Promoteur de transport, Sarh;

ADOUDOU, Artine, Vice-président, Chambre de Commerce, N'Djamena;

ADOUM, Daissala Béatrice, Directeur du Bureau des Douanes, Sarh;

AKOUYA, Tchalet, Directeur du Bureau local du Ministère des Finances, responsable pour le Logone et Tandjilé, Moundou;

ALHADJI ABAKAKA, Mustapha Lopa, Projet VITA, Directeur du Bureau Régional, Moundou;

ALI, Mahamat, M A E, N'Djamena;

ALLADOUM Sanibé, Sociologue, BIEP, N'Djamena;

ALLADOUM Maïdoual, Direction de la Statistique, Ministère du Plan, N'Djamena;

ALWALI, Saleh, Commerçant camerounais, résidant à Bangui, Danemadji;

ALLARABAYE, (M), Garde Forestier, BIEP, N'Djamena;

ALYEDI, Abdourhaman, Chef de marché, Danmadji;

ANNADIF, Ali, Exportateur de gomme arabique, propriétaire de ABHS, Sarl, N'Djamena;

ASCHER, Wendy, Directrice, ORT, N'Djamena;

BEDINGAR, Toubas, USAID, Directeur du Projet AMTT, N'Djamena;

BEKAINDOUMGOTO, Ballet, Adjoint au Directeur du bureau local du Ministère des Finances pour le Logone et Tandjilé, Moundou;

BIDA-KETTE, Réginald, Directeur d'Evaluation, de Contrôle et de Statistiques, M A E, Bangui, RCA;

BLAMA, Moustapha, Transporteur, Kelo;

BODEMAN, Justin Grégoire, BEAC, Chef de Service pour la Balance des Paiements et Relations Financières Internationales, Bangui, RCA;

BOURI, Doulong, BEAC, Chef de Bureau, Moundou;

BRESSAT, Bernard, Economiste Principal, Mission Française de Coopération, N'Djamena;

CHEIN, Brahim, Commerçant, Karal;

DAHER, Ali, Exportateur de gomme arabique, Bangui, RCA;

DAL BELLO, Patrick, Conseiller Géographique pour le Tchad et la Guinée Equatoriale, CFD, Paris, France;

DAMA, Ramat, Représentant du Chef de Canton, Karal;

DAMALA, Hamadou, Directeur production et élevage, Agence National de Développement de l'Élevage, Bangui, RCA;

DANSALA, Bambé, Consultant FAO, Ancien Ministre de l'Agriculture, N'Djamena;

DAOUSSA, Bichara, Ancien Directeur Général, M A E, N'Djamena;

DIEGO, (M), transporteur, Sarh;

DINGAMYO, Mbao, Relations publiques, Chambre de Commerce, N'Djamena;

DJABAL, Hicham, Chef de l'Administration, Goundi;

DJAWRO, Abdoulay, commerçant camerounais et importateur, Maroua;

DJENOYAN, Catherine, Commerçants/exportateur/importateur, Moundou;

DJIBANGAR, (M), Directeur Général, GPR, N'Djamena;

DJIMADOUM, Nossi, Directeur des Douanes, Moundou;

DJIMADOUMBAYE, Mbaitingar, Partenaire dans la ferme de Mithril, N'Djamena;

DJIMASNGAR, (M), Assistant Directeur, ONDR, circonscription de Sarh;

DJIME, Aly, Directeur, ONADEH, M A E, N'Djamena;

DJIME, Tchéré Ngaba, Chef par intérim, Division de la Recherche, ONDR, N'Djamena;

DOUTOUM, Ibrahim, Commerçant en oignon et transporteur d'Abéché en RCA, N'Djamena;

EL-HADJ Djibrine, Commerçant, Pala;

EL-HADJ Garga Mal Amadou, Commerçant camerounais responsable du marché Sembo, Bangui, RCA;

EL-HADJ Ibrahim Aboud Makaye, Premier Secrétaire, Ambassade du Caméroun, Bangui, RCA;

EL-HADJ Mohamadou Saleh, Chef du Canton de Binder;

EL-HADJ Oumar, Commerçant, Pala;

EL-HADJ Oumar, Commerçant, Sarh;

EL-HADJ Oumarou, Directeur, CBLT, N'Djamena;

FADIL, Mahamat, courtier en arachides, Koumra;

FAUBA, Padacké, Economiste agricole, Projet AMTT (USAID), N'Djamena;

GIRAULT, Christian A., Directeur de Recherche, Intergéo-CNRS, Paris;

GOUSSOUGOULA, André Moussa, Commerçant camerounais, Maroua;

GUELE, Dieudonné, Directeur de Commerce, Direction Principale du Commerce, UDEAC, Bangui, CAR;

GUELKAGYO, Mianhoudam, Ministère de l'Economie et du Tourisme, N'Djamena;

GUIDIMTI, Alain, Economiste tchadien et spécialiste en commerce, Sanga-consultation, Bangui, CAR;

HADJE Kadre, Commerçant en oignons, N'Djamena;

HAKA, Ahmat Mahamat, ONDR, Directeur pour la zone soudanienne, Moundou;

HAMIDOU, Amadou, Producteur d'oignons et commerçant, Binder;

HAROUN, Abakar, Chercheur de marché ex-projet ACDI, N'Djamena;

HERMAN, Larry, Economiste, Projet AMTT (USAID), N'Djamena;

CHAM Djabal, Chef du Poste Administratif à Ngoundi, Moyen-Chari;

KADRE, Hadje, Commerçant en oignons et ail, N'Djamena;

KAKIANG, Lagnaba, Responsable pour le contrôle et l'évaluation à l'ONDR, Moundou;

KASSER, Abba-Chérif, gérant du transport cargo, Air Afrique, N'Djamena;

KEBBA, Wouadou Evariste, Directeur, Projet VITA, N'Djamena;

KERVYN, Pascale, Banque Mondiale, Bureau de l'Afrique Centrale, Washington DC;

KHAMIS, Ourde, Chercheur en marché ex-projet ACDI, N'Djamena;

KOHOM Ngar-One, David, projet AMTT (USAID), N'Djamena, ancien directeur du projet VITA;

KOLINGAR, Khadidja (Mme), commerçant en gomme arabique, N'Djamena;

KOLINGBA, Désiré Nzanga, Chef de Programme, Banque Mondiale, Bangui, RCA;

KONGBO, Lucien, Africare, Bangui, RCA;

KOUMANDO, Bibiane, Une des femmes d'affaire les plus importantes, Moundou;

LABO, Amadou, transporteur, Léré;

LOMBAYE, Belengar, Commerçant/exportateur, Moundou;

MADENGAR, Beremadji, Directeur Général, Cotontchad, ancien Ministre des Finances, Moundou;

MADI, Boulama, Commerçant, Léré;

MAHAMAT, Abakar, Chercheur de marché ex-projet ACDI, N'Djamena;

MAHAMAT Ahmat, Producteur et commerçant, Roumaye (près de Karal);

MAKENDEBOU, Philippe, Spécialiste dans l'Administration des programmes USAID, Bangui, CAR;

MALICKI, Boubou, commerçant camerounais, Pala;

MAMADOU, Hissène, Commerçant, Sarh;

MANGALBAYE, M., Chef de bureau BNF, Sarh;

MARKHOUS Oucham Markhous, Transporteur, N'Djamena;

MBAIGUEDEM, Justin, Economiste, Bureau Régional du Ministère du Commerce (Pour les Affaires Economiques), Moundou;

MBAIORNOM, Isaac, Coordinateur de Recherche et Développement, Direction de Ressources Humaines, M A E, Léré;

MBOUDOU, Moussa, ORT, N'Djamena, ancien assistant administratif du projet ORT à Ngouri, région du lac;

MERCI, (Mme) Lamana, Commerçant, Sarh;

MONETTE, Jacques, Consultant pour les question douanières, USAID, N'Djamena;

MONOTAYEM, Souh, Chef de Bureau des Douanes, Kelo;

MOROMBAYE, Emmanuel, Directeur gérant, SCCL, N'Djamena;

MORTON, Alice, Banque Mondiale, Bureau de l'Afrique Centrale, Washington DC;

MOTABA, Frédéric Dounyo, Economiste tchadien, spécialiste en commerce régional, COSSOCIM, Bangui, CAR;

MOUBARAK, Djibril, Chef de Bureau, SODELAC, N'Djamena;

MOUGABE, Lotard, Chef de Division, Division Statistique Agricole, Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement;

MOULLAH, Radam, Chef de Bureau des Douanes, Binder;

MOUSSAMI, Adoum, Commerçant, Sarh;

MOYOUNA, Marcel, Ministère du Commerce, Directeur du Commerce, Bangui, RCA;

NARINGUE, Israel, Stevedore, Koumra;

NASSOUROU, Hamadou, Commerçant, Maroua;

NDIGTAN Yoradi Elie, Projet AMTT, Sarh;

NDIMANTANGAR, Nahorbaye, Directeur ONDR, Pala;

NDJEDANBE, (M), Commerçant, Danmadji;

N'DOASNGAR, Gaikar, Directeur ONDR, Moundou;

NELDEAL, Ambroise, Représentant Consulaire, Chef de la communauté tchadienne, Maroua;

NOURADINE, Mahamat, transporteur de Coton, N'Djamena;

N'GARDOUM, Djaransgar, Administrateur, Bougoumène;

OSE, Iven, Conseillerr, Projet VITA, N'Djamena;

PERROIS, Patrick, Exportateur français de melons et de pois verts;

PLOMB, Christian, Directeur, projet BRA, Sarh;

POKOU, Yao, Banque Mondiale, N'Djamena;

RATOU Ando, Chef de la Division d'Analyse Economique, Chambre de Commerce, N'Djamena;

RENKIRIM, Martine, Commerçant/exportateur/importateur, Moundou;

SALE, Adoumou, Transporteur, Sarh;

SALE, Alwali, Commerçant installé à Bangui, RCA, entrevue à Danemadji;

SIDANG-ME, Samuel, Gérant, Bureau Régional du Ministère du Commerce, Moundou;

SIDIK, Hassan, Directeur du Bureau des Douanes, Pala;

SOKONY, Didier, Directeur Technique, Enquête en Centrafrique auprès des Ménages, Ministère du Plan, Bangui, RCA;

SONDHO, Djel, Directeur Division des Etudes, Bureau Interministériel d'Etudes et de Projets (BIEP), N'Djamena;

SOSSANY, Issac, Fonctionnaire des Douanes, Banque Mondiale, projet Sydonia, Bangui, RCA;

SOUGUI Bie, Sous-Préfet, Maro;

SOULA, Jean Jacques, Conseiller Principal pour le

Développement Rural, Mission Française de Coopération,
N'Djamena;

SOUMAINE Adoum, Directeur, DARNA, N'Djamena;

SOULOUKNA, Djina, Analyste financier, Douanes, Kelo;

TIDJANI, Sultan de Karal;

WALKER, James, Economiste Principal, USAID Wash. DC;

WHITEHOUSE, Nigel, Partenaire dans la ferme Mithril,
N'Djamena;

WILLIAMS, Anthony, Directeur de Projet, Africare, Moundou.