PN ABU-690

ETUDE DE L'OIGNON ET DE L'AIL AU TCHAD

REDIGEE PAR

Tibo van der Does

Frank Masson

Issa Mardo

Harroun Zorrino

POUR

L'AGENCE AMERICAINE POUR LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL(USAID)

Projet de Réformes de Politiques Agro-Pastorales (ATPRP)

contrat no: 677-0069

SOCIAL CONSULTANTS INTERNATIONAL
1925 N. Lynn St.
Arlington, Va. 22209
USA

N'Djaména, Tchad

Novembre 1994

TABLE DE MATIERES

REMERCIEMENTS i

RESUME ii

CHAPITRE I: ABECHE..... 1

CHAPITRE II: N'DJAMENA..... 9

CHAPITRE III: NORD-CAMEROUN.....18

CHAPITRE IV: YAOUNDE ET DOUALA.....27

CHAPITRE V: BANGUI.....33

CHAPITRE VI: BRAZZAVILLE.....42

CHAPITRE VII: RECOMMANDATIONS.....50

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXE A: TERMES DE REFERENCE

ANNEXE B: CARTE

ANNEXE C: COMPETITIVE AUDIT OF A FOREIGN MARKET

ANNEXE D: DECRET DU 8 JUIN 1993 INTERDISANT BARRIERES ILLICITES

ANNEXE E: AIR AFRIQUE - TONNAGE D'OIGNONS ET D'AIL

ANNEXE F: RAPPORT DE MISSION SUIVI DE TRANSPORT ROUTIER

Appendix A - Tableau de vente de gros d'ail et d'oignon

Appendix B - Prix et sorties d'oignon et d'ail à Abéché

REMERCIEMENTS

Lors de la préparation et de l'exécution de l'étude sur l'Oignon et l'Ail au Tchad, les auteurs ont reçu une aide et un appui ferme de la part des différents membres de la Mission de l'USAID à N'Djamena. Nous espérons que la mission acceptera nos découvertes et recommandations et qu'elle serait indulgente pour les erreurs qui pourraient s'y glisser.

Nous voudrions ici adresser nos vifs remerciements à Mme Carol Adoum, Chef de Projet, pour son intérêt et son appui actif. Ses efforts soutenus par la livraison des rapports de référence ont été particulièrement appréciés et d'une grande utilité.

Nous adressons aussi nos vifs remerciements à M. Robert Haskell, Directeur de l'ATPRP qui nous a beaucoup aidé au cours de notre mission.

Il nous est impossible de nommer toutes les personnes et institutions qui nous ont soutenus dans nos efforts, mais nous voudrions mentionner celles qui nous ont particulièrement aidés à accomplir notre mission dont MM. Ngona Georges, Haroun Zorrino, Khamis Ourde, le Bureau pour le Développement de la Production Agricole/ Paris, et la Bibliothèque de l'USAID/ Arlington, Virginia.

RESUME

Cette étude est une investigation sur le processus de production et de commercialisation au cours duquel les oignons et l'ail sont produits, rassemblés et vendus selon les marchés, transportés et exportés dans les pays africains voisins. Nous suivons ce processus dès le départ dans le Ouaddaï jusqu'aux différents grands centres de commercialisation comprenant N'Djamena, Nord-Cameroun, Yaoundé et Douala, Bangui et Brazzaville. Nous n'avons pas visité les zones de production de Binder et Cheddra, bien qu'elles soient importantes dans le circuit de commercialisation.

Nous avons beaucoup étudié les rapports disponibles et avons fait des recherches sur les différents marchés sus-mentionnés. Par conséquent, nous avons fait des découvertes et élaboré des conclusions dont nous espérons appuyer les recommandations dans les zones de production, sur le marché national et au niveau de l'Etat. Ainsi avant de nous lancer à la recherche des faits difficiles, nous avons remarqué qu'il y a peu de données statistiques fiables disponibles; les données disponibles sont de qualité très variable. Dans cette étude, nous présentons les grandes estimations basées sur ces données mais nous nous fions plus aux informations collectées sur environ 100 interviews.

Notre étude est d'abord orientée sur la production des oignons et de l'ail dans le Ouaddaï. Cette zone de production agricole est en général d'une grande importance et singulièrement pour les oignons et l'ail.

Mais le refus des variétés améliorées, et le manque d'engrais et des pesticides tendent à limiter la production de l'oignon et de l'ail. L'inadaptation de la conservation des oignons à la récolte et le manque de lutte contre les insectes diminuent nettement la durée de vie, accentuent la détérioration. Aussi, à travers notre étude, nous avons trouvé que les consommateurs critiquent l'ail tchadien pour sa petitesse.

Nous avons remarqué une amélioration progressive du stockage des oignons et de l'ail grâce au travail entrepris par Africare dans le Ouaddaï. Toujours est-il qu'il n'est pas rare de voir des pertes de 30 % dues à la détérioration dans les magasins non aménagés alors que dans les bons entrepôts, ce taux dépasse rarement 10 %.

Un magasin aménagé devrait augmenter la commercialisation et réduire la variation saisonnière de prix en permettant l'enlèvement du stockage en de plus grandes quantités. Aussi, il y a un besoin de changer plus souvent les sacs d'oignons. Etant donné le bas prix global des sacs par rapport à la valeur totale du produit, ceci est un bas prix de mesure préventive qui devrait prolonger la durée de vie.

Une petite portion (< à la moitié) de la première collecte des oignons et de l'ail se fait dans les marchés hebdomadaires de village. La collecte se fait plutôt à Abéché où 15 grands grossistes dominent le marché.

L'assèchement des oignons et de l'ail pour les marchés locaux et d'exportation pourrait éliminer les nombreuses barrières aux grandes exportations : une récolte périssable produite dans une zone de routes saisonnières, des barrières légales et illégales au commerce, etc. Les exportations des produits asséchés vers les pays en dehors de la zone CFA contribueraient au revenu souhaité par les commerçants tchadiens sur l'oignon frais et l'ail.

Quand les oignons et l'ail entrent et suivent le circuit de commercialisation hors d'Abéché vers les grands marchés, le commerce prend certains aspects dominants. Ces aspects sont apparents et pareils dans tous les marchés que nous avons visités.

Les caractéristiques évidentes sont :

1. Une commercialisation des oignons et de l'ail qui suit les circuits traditionnels et informels à travers tous les marchés.

2. Une manque de communication entre les vendeurs. Il s'en suit que les vendeurs ne sont pas organisés et en plus il semble que l'organisation ne les intéresse pas.

3. Dans certains marchés les principaux grossistes sont de différentes tribus et parlent des langues différentes. C'est ce qui passe dans les marchés du Nord Cameroun et à Bangui. C'est une barrière à l'amélioration du commerce mais elle n'est pas insurmontable.

4. Ces marchés se caractérisent par des liens étroits des associations familiales. Les relations commerciales entre amis sont aussi fréquents. Cependant à Brazzaville, nous avons remarqué qu'entre associations familiales les relations sont rares, ce qui n'est pas bon pour la commercialisation et pour la circulatin d'information sur le marché.

5. Les taxes officielles et les taxes illicites aux barrières routières sont onéreuses. Nous n'avons pas remarqué le prélèvement de taxes officielles sur la production alimentaire dans les pays voisins.

6. Nous avons trouvé que les exportateurs utilisent bel et bien les Ambassades du Tchad comme source de contacts et d'information sur le marché.

Nous avons étudié les axes de transport existantes et nous avons cherché à identifier des voies alternatives pour le commerce de l'oignon et de l'ail à partir du Tchad vers les

pays voisins. Nous n'avons pas trouvé de bonnes alternatives en cette période d'étude.

Les bénéfices sur les oignons et l'ail sont possibles à tous les étapes du circuit de commercialisation. Cependant, beaucoup d'exportateurs considérent les oignons et l'ail comme des produits saisoniers, et hésitent de se lancer dans ce domaine commercial surtout pendant la saison des pluies. Brazzaville est une exception grâce au transport aérien; les exportateurs ne dépendent donc pas seulement du transport routier.

Il y une concurrence entre le Cameroun et la Hollande dans le commerce d'oignons dans la région. Le meilleur moyen pour le Tchad de continuer à jouer un rôle actif dans ce marché serait de mettre l'accent sur la commercialisation, l'organisation du marché (à la fois régional et international), et sur la coopération entre les producteurs, les consommateurs et le gouvernement.

Chapitre I: Le Lieu de la Production

I. Situation de la culture de l'oignon et de l'ail et ses perspectives dans le Ouaddaï géographique

II. Commercialisation

III. Conclusions et Recommandations

La production de l'oignon et de l'ail dans le Ouaddaï géographique représente environ 90% de la production totaale du Tchad (Africare, 1989). Ces cultures sont répandues dans la zone. En général, elles sont associées à des cultures vivrières (le mil et le sorgho) et d'autres cultures commerciales (la tomate, le gombo et le poivron). Les estimations de la production dans la zone varient selon diverses sources:

1. Une enquête mise en application par Africare en 1989 (Africare, 1989) revèle que la production d'oignon dans sa zone d'activité s'élève entre 20,000 et 30,000 tonnes, basée sur le nombre estimé de producteurs et la production de chaqu'un d'entre eux.

2. Par contre, une autre étude faite par l'ONDR pendant la même année indique une surface cultivée de 2.050 ha. et une production de 79.800 tonnes. Etant donné que les dernières estimations relèvent d'une zone plus grande, et que les sorties de ce produit pendant les quatre dernières années ont fluctué entre 4.200 et 5.800 tonnes (sacs de 100 kg.), ils nous donnent un chiffre de la consommation locale (y compris les pertes) de l'ordre de presque 70.000 tonnes, chiffre qui nous parait très élevé.

Un chiffre exact sur la production d'oignon dans le Ouaddaï qui avoisine la réalité ne peut être avancé.

L'ONDR a estimé la production de l'ail à 14.200 tonnes dans le Ouaddaï géographique en 1989, tandis que Africare a rélévé les sorties annuelles d'Abéché de ce produit allant de 822 à 1.867 tonnes (sacs de 80 kg.). Il est probable que l'estimation de production de l'ail faite par l'ONDR soit aussi exagérée, ou que Africare ait sous-estimé les sorties.

Les mois de récolte de ces produits sont janvier-février (petite récolte) et mars-avril (récolte principale oignon-ail). Comme indiqué ci-dessus, les divers produits cultivés dans la même unité de production présentent quelques contraintes pour le producteur en ce qui concerne la main d'oeuvre, surtout pendant la période de la récolte principale de l'oignon et de l'ail. Après être extraites du sol, ces produits doivent être conditionnés pendant quelques jours, et ensuite stockés. Ces produits exigent la protection absolue du soleil pour éviter la brûlure. Puisque pendant cette même période (fin avril) le producteur est pressé de pratiquer les cultures vivrieres avant la saison de pluie, le conditionnement n'est pas toujours fait

comme il se doit techniquement. Ce fait réduit la période possible de stockage.

La productivité de la culture irriguée varie sensiblement selon la qualité du sol. En moyenne, selon les chiffres de l'ONDR pour 1994, elle est de l'ordre de 24,2 T/ha (oignon) et de 16,2 T/ha (ail). Des essais d'éxpérimentation faits à N'Djaména avec la variété Sabal (oignon d'Abéché) avec fumure et engrais dans la pépinière donnent un rendement de 37 T/ha. Les zones où se trouvent les sols les plus fertiles du Ouaddaï ne correspondent pas avec la densité des agglomérations rurales des populations (GTZ 1987. Voir Carte No. 9, "Les zones naturelles" et Carte No. 12, "Densité des agglomérations rurales.). Par conséquent, la possibilité d'augmenter la production de ces cultures est théoriquement très extensive. Mais elle réside sur un problème social qui lie l'agriculteur à son ethnie et à sa famille; ainsi il est probable que la mise sur culture des zones les plus favorables ne progressera que lentement. L'utilisation des engrais chimiques, et des pesticides dans le Ouaddaï est aujourd'hui tout à fait inconnue,et l'on ignore également les potentialités de leur application. Mais leur application, sans aucun doute, augmenterait considérablement la productivité de la culture de l'ail et de l'oignon dans la région.

En ce qui concerne la qualité de ces produits, surtout leurs dimensions, nous n'avons pu observer qu'une seule variété de chaque produit, dont la grosseur n'est pas a priori concurrentielle avec celles produites ailleurs. Par contre, les commerçants expriment la crainte, surtout en ce qui concerne l'ail, que le produit plus grand pourrait peut être devenir plus périssable et moins piquant; affirmation peut être verifiée s'il agit de la pérénité, mais tout à fait contradictoire avec l'expérience de l'Europe et des USA quant à la saveur du produit. Il est fort probable que les producteurs n'accepteront pas l'introduction des nouvelles variétés.

2. Le stockage

Sur le marché d'Abéché, le cours des prix de l'oignon et de l'ail semble être fonction de la périodicité des récoltes. La spéculation régionale propulse de temps en temps et surtout en saison des pluies le cours des produits en hausse (tableau 1). Nous avons constaté qu'il existe une grande différence entre les prix qui nous ont été rapportés par Africare et ceux de la division des Statistiques Agricoles (SIM/DSA).

La spéculation des commerçants est greffée à une rétention du produit mise en place par les producteurs et les commerçants, car un marché organisé des "futures" (papiers qui donnent au propriétaire le droit d'acheter à un prix fixe et à une date fixe) n'existe pas au Tchad. Le mouvement de l'ail et de l'oignon, principaux produits de la région d'Abéché, se trouve empêché à cause de l'impraticabilité des routes vers l'intérieur et vers l'extérieur de la zone (zone enclavée en saiscn pluvieuse).

Malgré l'augmentation substantielle des prix sur le marché, les commerçants s'attendent dès le mois de juillet à un entassement significatif des produits dans leurs magasins. Malgré tout, leurs magasins observés sont souvent mal aérés, chauds, sans étagères, et le sol souvent humide.

Il reste que cette saison des pluies soit aussi une envolée pour le producteur qui après des mois de stockage n'aura plus de hausse de ristourne, car la période de stockage et la technique de stockage élimineront substantiellement une grande partie de son stock (voir tableau, prochaine page). L'ail et l'oignon étant périssables, le pourrissement, la déshydratation, les attaques des insectes et la pousse des feuilles sont les principales causes de pertes.

Nous avons remarqué que dans plusieurs magasins sévissent des insectes (une espèse de papillon et une grosse mouche). Nous avons rélevé aussi que dans les oignons pourris se développent des larves d'origine inconnue. On soupçonne que les oeufs de ces insectes sont deposés sur les produits au niveau des champs et se développent par la suite dans les magasins. Nous ignorons donc l'identité de ces insectes. Cela relève de la compétence d'un entomologiste qui doit agir sans attendre.

Rappelons que, au niveau du producteur, stocker ne signifie pas créer une pénurie artificielle, mais plutôt lui permettre de vendre à des prix raisonnables,afin que sa situation ne demeure pas précaire. Africare a réalisé des demonstrations des magasins amélioriés construits dans des sites différents. Les nombres sont les suivants:

Année	Démonstrations	Initiative	No.Bénéficiaires
1991/92	3	4	416
1992/93	39	24	293
1993/94	16	44	479

L'acceptation par les producteurs de la vulgarisation des techniques de stockage a été assez favorable. Nous avons observé que dans le village de Mourra où Africare avait fait 7 démonstrations en mars-avril 1994, les producteurs en avaient construit 21. Ils sont actuellement en train d'en construire d'autres. Dans ce village, on nous a indiqué que le tiers de la production avait été vendu au temps de la récolte, et que les deux-tiers ont été stockés puis vendus entre les mois d'août et octobre.

Les prix payés au producteur ne sont pas assez rémunérateurs pour tous les paysans qui préfèrent éviter le stockage et vendent leur produit aussitôt. Cela baisse le prix sur le marché entre mars et juin. En période de production il sort par mois d'Abéché en moyenne plus de 4.000 tonnes d'oignons et 1.000 tonnes d'ail (tableau 2). L'augmentation des sorties est conditionnée surtout par la condition des pistes. A l'exception de 1993 (année de basse pluviosité), elles sont continues en juin, diminuent en

période de pluie puis reprennent au mois d'octobre-mars. La période de stockage pour les producteurs et les commerçants dure donc 3-4 mois.

Nous avons constaté que pendant le temps que dure le stockage le producteur perd une proportion considérable de son produit. Nous citons des exemples de la pourriture dans le stockage de l'oignon donnés par Africare:

Durée du Stockage (mois)		% de pourriture	
stockage Traditionnel	stockage Amélioré	stockage Traditionnel	stockage Amélioré
1	5	10	0
2	5	13	3
4	6	20	5
3	6	23	5
2	6	23	5
2	5	23	5
1	5	23	5
2	5	25	6
3	5	27	7
3	5	28	7
3	6	30	7
2	6	30	7
2	6	30	8
2	6	30	8
4	6	33	10
2	6	33	10
2	6	33	14
2	6	33	16
2	6	36	18
2	6	37	25

Le modèle de développement des magasins chez les producteurs est techniquement meilleur que celui des commerçants. Ces derniers n'ont pas acquis un modèle proprement aéré avec des étagères, un toit solide, etc. Par conséquent, le triage du produit stoqué par les commerçants pour faire sortir les oignons pourris est presque constant; mais nous n'avons pas d'estimations de pertes chez les commerçants.

Il s'avére indispensable de répéter que la réduction des pertes en stockag

1. augmente la quantité du produit sur le marché, réduisant ainsi le prix, à moins que la demande n'augmente pas;

2. attenue les mouvements saisonniers des prix, et réduit la motivation à stocker.

3. La commercialisation de l'oignon et de l'ail dans la région d'Abéché

Le système de commercialisation de l'oignon et de l'aïl au niveau du Ouaddaï est, à notre avis, assez efficace. A Abéché même, le commerce de ces produits est dominé par une quinzaine de commerçants grossistes (voir liste de personnes interviewées). Ces commerçants que nous avons visités ont affirmé que 60% des producteurs vendent directement aux commerçants grossistes à Abéche (ou à leur réprésentants sur le chemin vers Abéché). D'autre part, ils ont souligné que 45% du produit est rassemblé par plusieurs petits commerçants dans les marchés hebdomadaires qui les revendent ensuite aux grossistes. Pour le reste, les transactions se font dans les villages même entre les grossistes et les producteurs.

Il existe aussi un puissant groupement de huit femmes commerçantes qui s'imposent au niveau d'Abéché et qui agissent soit individuellement soit souvent au nom du groupement.

L'estimation de la valeur au niveau d'Abéché de l'oignon et de l'ail mis en vente par les agriculteurs est une tâche difficile. Beaucoup d'agriculteurs sont incapables de dire ce qu'ils gagnent de la vente de leurs produits. Comme nous l'avons souligné plus haut, certains transportent leurs produits dés la récolte chez le commerçant à dos d'âne et n'ont aucune idée des quantités produites ni du revenu qu'ils en ont tiré, puisque ils vendent au fur et à mesure qu'ils récoltent.

Quant aux commerçants, ils profitent du trafic organisé par les producteurs pour acheter la marchandise à domicile, surtout en saison des pluies. Etant donné que l'ail et l'oignon ont une valeur marchande plus élevée plus tard, du fait de la demande en grande quantité du marché de N'Djamena et de l'Etranger; Les commerçants font Des stocks de sécurité à Abéché. Ils affirment que ces stocks sont faits à cause de l'impraticabilité de la route entre les deux villes. Mais ils avouent souvent spéculer sur les prix. Cette motivation les incite à stocker en vrac les produits dans les magasins mal construits et mal entretenus. Nous ignorons les pertes chez les commerçants qu'engendrent ces conditions de stockage. Mais les commerçants ont affirmé que les pertes au magasin sont considérables. Donc il est tout à fait approprié d'éduquer les commerçants aux exigences des nouveaux systèmes de stockage adoptés par les producteurs. Par contre, si cette mesure s'intégre dans les activités des producteurs et des commerçants, il en résultera, à notre avis, une réduction des fluctuations des prix.

Les commerçants d'Abéché ont tous des correspondants à N'Djamena qui reçoivent leurs marchandises pour les revendre. Ces correspondants, qui sont généralement des parents ou des amis auxquels ils font confiance bénéficient largement en vendant à la capitale ou ailleurs. Certains commerçants à Abéché ont affirmé avoir changé de correspondant du fait de manque de confiance. Plusieurs d'entre eux sont très actifs et ils ont saisi l'opportunité pour vendre directement en dehors du pays. Il nous a été difficile de savoir le pourcentage que répresentent réellement les ventes en gros de l'oignon et de l'ail acheminés directement d'Abéché vers l'extérieur, mais nous estimons que le

pourcentage varie entre 10 et 20% et va en grandissant. La plupart est transportée par camion vers le sud du pays et est revendue par les correspondants des commerçants Abéchois en République Centre africaine et au Congo (Brazzaville).

A Abéché, les négociations entre les commerçants et les transporteurs sont facilitées par un Commis de Charges, au cas où ils n'ont assez de marchandise pour remplir un camion. Ceux-ci payent les frais de destockage et de cargaison du camion; plus une taxe de 50 FCFA/sac, ou de 500 FCFA/tonne. Les transporteurs payent une taxe à la mairie de 3000 FCFA/véhicule. Ces frais ne réprésentent pas, à notre avis, des barrières importantes au commerce national et international.

Si une source de commercialisation peut être trouvée par les marchands Abéchois en dehors de la Zone FCFA, cette activité pourrait avoir des nombreux avantages. Cela fournirait une source de revenu supplémentaire aux commerçants d'Abéché sans payer des correspondants à N'Djamena. Elle créera des débouchés aux producteurs et permettra une marge bénéficiaire à partager entre commerçants et producteurs.

5. Conclusions et Recommandations

La base de soutien des magasins de stockage exige une action immédiate en faveur des commerçants et des producteurs qui sont confrontés en ce moment précis aux insectes d'origine inconnue qui déteriorent les produits stockés. Si la situation n'est pas analysée pour prendre les mesures appropriées, une grande partie de la production sera perdue. Nous pensons qu'à la longue, les commerçants ne vont pas stocker des plus grandes quantités d'oignon et d'ail pour des raisons présentées ci- dessus.

Il existe la possibilité d'introduire des différentes variétés d'oignon et d'ail dans la zone du Ouaddaï géographique. La remise de semences par les commerçants nous semble le moyen le plus faisable pour tester les variétés qui, selon l'avis des commerçants, seront plus compétitives.

Références

West, W. "Ouaddaï Economic Strengthening Initiative Baseline Study", Africare 1989.

Mark, F. & Felber, G. "Analyse Régionale Sommaire du Ouaddaï Géographique" GTZ 1987.

ONDR, "Etude spéciale, 1991"; "Données sur le Ouaddaï, 1994".

Personnes Interviewées

Commerçants en grossistes

Hadjé Chaiye Dahap
Al hadj Mahamat Senoussi
Ousman Kherallah
Hassane Torry
Hadjé Fatimé Batoul
Alhadj Abdallah
Hadidja Nouren
Souleymane Charfadine

Fonctionnaires Africare

Ahmed Moussa
M. Dougmon
Dr. Mohamoud Osman
Dr. Tyrone Gaston

Commis des Charges à Abéché

Mahammad Daoud

Enquêteurs ATPRP

Mahammad Kher
Abderaman Moussa

Coopération Technique Allemande (GTZ)

M. Dario Cesario
Dr. Christos Kostiladis

Organisation des Nations Unies Pour L'Alimentation et L'Agriculture

Simon Assengninou, Agronome - Phytogénéticien
Dr. Alhali Saleh, Directeur National des Projets

CHAPITRE II

NDJAMENA

I. Observations relatives au Marché de N'Djamena

II. Explication du circuit de commercialisation

III. Politique de prix et concurrence

IV. Différence de produits et attitudes des consommateurs

V. Transport et autres coûts

I. Observations relatives au Marché de N'Djaména

Nous avons entrepris notre étude à N'Djaména entre août et septembre. Au cours de cette enquête nous avons fait de recherches sur le marché de l'oignon et de l'ail, nous concentrant sur le marché d'exportation. Le Marché Central de la Mosquée est le grand marché de vente de gros. Il y a trois autres grands marchés: le Marché de Mil, le Marché de Dembé et le Marché Choléra qui sont aussi importants, mais sur le plan de vente de détail.

Nous avons trouvé que le commerce d'oignons était tout à fait personnel, informel et saisonnier.

Même si l'on parle de spéculation dans ce domaine, surtout pendant les saisons des pluies et d'après récolte, il est probable que la spéculation ne soit qu'une petite partie des ventes annuelles du commerçant à N'Djaména. La plupart des commerçants n'ont ni une capacité suffisante d'entrepôt, ni le capital nécessaire pour se tailler une place dominante dans le commerce actuel (voir Eugene Grasberg et Adly Hassanein, An Analysis of The Grain Marketing System In Chad, 1988, p.34).En plus, les oignons sont périssables et ceci limite la spéculation.

Les oignons et l'ail sont disponibles toute l'année. Nous avons constaté qu'aucun vendeur de produit ou grossiste n'accepterait de se limiter à la vente des oignons ou de l'ail, et ce serait un risque de se spécialiser dans l'un ou l'autre. En fait, la plupart des vendeurs s'intéressent d'abord aux arachides pour leur bénéfice principal, et ensuite ils se tournent vers les oignons et l'ail.

Par contre, les détaillants sont beaucoup spécialisés soit en oignons, soit en ail, soit sur les deux. Toujours est-il qu'au niveau de la vente en détail, le revendeur diversifie souvent son commerce par la vente de nattes ou des condiments et épices tels que le piment et le poivron.

En ce moment les oignons et l'ail constituent, ensemble, la plus grande catégorie de frêt à partir du Tchad pour Air Afrique. Depuis la dévaluation du franc CFA du début de 1994, la quantité a augmenté de 400 % selon le Directeur de Frêt et de Promotion à Air Afrique. Ceci atteint une quantité de plus de 40 tonnes par mois au Tchad.

II. Explication du Circuit de Commercialisation à l'exportation

A. Zones de production et marchés d'exportation.

Les oignons arrivent à N'Djaména des grandes zones de production que sont Abéché, Cheddra et Kanem, selon l'étude de l'ACDI, Projet Pilote de Commercialisation des Fruits et Légumes. Les marchés d'exportation sont Bangui en RCA, Brazzaville au Congo et le Cameroun.

Les exportateurs dans les différents marchés tchadiens y compris N'Djaména exportent vers les marchés précités par voie aérienne et par camion, passant par des routes variées. Ces routes sont dans l'essentiel les suivantes : les oignons d'Abéché passent par N'Djaména et sont acheminé vers Sarh, Moundou et Doba, et ensuite aux pays du sud; ou elles passent directement par Sarh, Sido et Kabo. Les oignons vont aussi de Léré au Cameroun, et les oignons produites à Binder sont exportés directement vers le Nord Cameroun. Aussi les oignons de N'Djaména vont directement en avion vers Brazzaville au Congo.

B. QUANTITE

Nous avons estimé le pourcentage total de la quantité d'oignons exportés à environ 10 % mais elle peut être plus élevée. La seule ville de Brazzaville importe 2 % pour environ 1000 tonnes. En ajoutant les marchés de Bangui et du Cameroun avec 3000 tonnes chacun - un chiffre à prendre avec reserve - nous obtenons un tonnage total de 7000 tonnes. Nous supposons que ceci est au moins 10% du volume et ça peut être plus.

D'autres chercheurs travaillant sur tout le marché d'exportation agricole pour GTZ, l'Organisation Allemande d'Aide au Développement, sont convaincus que les exportations d'oignons et d'ail atteignent 20-25%.

Nous pensons que le marché d'exportation est un facteur important contribuant au bien-être de l'économie tchadienne. Les estimations sont généralemnt faites avec beaucoup de reserve et ne reflètent pas l'importance croissante du produit tchadien dans la region. En plus, les données actuellement disponibles varient considérablement.

III. Politique de prix et structure du marché d'exportation

A. Caractéristiques des grossistes.

Les exportateurs de N'Djaména peuvent être repartis en deux grands groupes:

- les femmes qui exportent au marché de Brazzavile par Air Afrique, et

- les hommes qui exportent au marché de Bangui par camion.

Il y a quelques vendeurs qui exercent le commerce vers les marchés du Cameroun à partir de N'Djaména.

B. Femmes grossistes.

Les femmes participent à cette activité commerciale par droit coutumier, car le nettoyage des oignons est considéré comme une activité femminine. Les femmes commerçantes assurent le plus grand volume du commerce vers Brazzaville.

Bien que la plupart des femmes qui exercent cette activité soient des femmes d'affaires opérant à leur propre compte, elles sont souvent aidées par leurs maris, ou la femme et le mari forment ensemble une équipe d'affaires.

Les femmes commerçantes sélectionnées pour notre échantillon comprennent 10 qui sont bien établies dans ce commerce, et plusieurs autres qui sont des nouveaux venus dans le marché d'exportation. A partir de notre enquête, nous avons décelé ce groupe clé d'exportateurs qui ne sont presque que des femmes:

Commerçants	Adresses
1. Khadidja Miriam Bechir	Quartier Ridina, N'Djaména
2. Hadjé Fouda & Adoum Moussami	Quartier Ridina, N'Djaména
3. Hadjé Fatime Barkai	Quartier Rue 40, N'Djaména
4. Haliki Soukaya	N'Djaména
5. Hadjé Houna Awat (interviewée ci-dessus)	Rue Foi, No. 16, Ridina
6. Hadjé Zenaba Tchouma	N'Djaména
7. Hadjé Halimé Sakine	Quartier Kilimat, N'Djaména
8. Al Hadj Abdoul Alderman	N'Djaména
9. Juliette Koumagoto	N'Djaména/Yaoundé

Mme Koumagoto est exceptionnelle du fait qu'elle exporte vers Libreville au Gabon. Néanmoins, elle reflète aussi le mode de fonctionnement de la plupart des exportateurs. Elle entreprend le commerce sur le Gabon parce que sa famille est là-bas. Dans la grande majorité des cas, le commerce se fait entre les membres de la famille vivant dans les villes éloignées. Les commerçantes voyageront souvent entre N'Djaména et Brazzaville.

Un autre exemple : Nous avons rencontré Adoum Moussami à Bangui où il est allé rendre visite à son frère, un grand commerçant des denrées. Avec sa femme Hadjé Fouda, Adoum Moussami gère une entreprise d'exportation à grande échelle d'oignons et d'ail entre N'Djaména à Brazzaville. Ils détiennent aussi une maison à Brazzaville où nous avons discuté de leur commerce avec leur fils Bakar. Cette famille voyage souvent et fait des affaires entre marchés internationaux.

Les commerçantes de N'Djaména regroupent leur marchandise à N'Djaména pour l'exportation vers Brazzaville par Air Afrique. Elles achètent parfois leur stock à N'Djaména, mais celles qui ont des liens dans les zone productrices du Ouaddaï achèteront souvent à Abéché et transporteront la marchandise à N'Djaména pour expédition sur Brazzaville par frêt aérien.

C. Hommes grossistes

Les hommes qui exportent font leurs affaires dans la section reservée aux oignons et à l'ail du Marché Central à côté de la Grande Mosquée. L'exportation vers Bangui fait partie de leur commerce, mais pour beaucoup d'entre eux l'exportation n'est pas leur principale activité.

Néanmoins, il y a un groupe restreint d'hommes qui assurent le commerce avec Bangui. Un vendeur que nous avons rencontré expédie entre 300 et 400 sacs par an; de même que les femmes commerçantes sus-mentionnées, son correpsondant à Bangui est un parent. Dans ce cas particulier, il a l'habitude de réunir 3 ou 4 autres vendeurs pour partager le chargement d'un véhicule entre eux. Pour le chargement du voyage de retour de Bangui, le café et le bois sont les grands produits importés.

La plupart des vendeurs n'ont pas le capital pour louer un véhicule personnel, et nous n'avons identifié qu'un seul vendeur qui disposait de son propre véhicule.

Un vendeur a souligné l'importance de la déterioration du produit en cours de route. Il y a 10% de perte dans les chargements entre Abéché et N'Djaména, et une perte en plus de 12 sacs sur 100 lors du voyage sur Bangui. En plus le taux de perte s'accentue en saison de pluies et peut s'élever à 25% entre Abéché- N'Djaména, et à 30% entre N'Djaména- Bangui. Un transporteur à qui nous avons parlé venait juste d'arriver

d'Abéché. Le voyage (en saison de pluies) a duré 24 jours et le coût par sac s'evait à 4000 FCFA. Le commerce donc se fait rarement sur Bangui en saison de pluies et nous n'avons trouvé aucun véhicule tchadien à la gare routière de Bangui.

Malgré ces difficultés, les commerçants tchadiens continuent à exporter, mais seulement après une préparation et une planification soigneuse, assurant les contacts et correspondances le long de la route.

La liste des exportateurs tchadiens vers Bangui et localisés au Marché Central de la Mosquée est la suivante:

1. Isuf Tjaden
2. Baz Bashra
3. Isa Banda - Détient son propre véhicule
4. Ibrahim Issiin
5. Abdullai Haziz
6. Chan Sadine
7. Habib Saborn
8. Abdul Aziz Hissene

D. Prix

Le prix des oignons varie considérablement à N'Djaména, allant d'environ 9000 FCFA/sac pendant la période de récolte à un prix maximal de 25000 FCFA (ou même plus) dans la période de soudure juste avant la récolte. Le prix de l'ail varie aussi d'un bas de 6000 FCFA par sac jusqu'à un maximum de 25000 FCFA.

Dans ces marchés le commerce d'exportation répond aux prix élevés ou aux différences de prix qui sont à l'avantage des exportateurs. Les différences seules de prix ne font cependant pas le marché. D'autres considérations telles que l'accès au marché y compris les contacts, les coûts de transport et le faible pouvoir d'achat constituent aussi des facteurs pris en considération par l'exportateur.

IV. Différences de produit et attitudes des consommateurs

On trouve à la fois dans ce marché l'oignon de salade (oignon type européen) provenant des zones de production proches de N'Djaména, et l'oignon d'Abéché très apprécié pour son fort goût. Le marché d'exportation du Tchad est bien placé pour commercialiser les deux types d'oignons.

La petite taille de l'oignon d'Abéché comporte à la fois des avantages et des inconvénients; nous reviendrons sur ce point par la suite. Cependant il n'y a pas de doute que les consommateurs de tous les marchés apprécient le goût spécial des oignons d'Abéché.

Les Tchadiens eux-mêmes consomment les oignons et l'ail tous les jours. Ce sont des ingrédients très importants dans les sauces, et ils sont parmi les sept éléments les plus achetés à N'Djaména. (voir Jennifer Yarnell dans l'Etude de Commercialisation et du Stockage de l'oignon au Ouaddaï, p. 1).

V. Transport et autres coûts et contraintes

A. Frêt Aérien

Le tarif d'Air Afrique pour frêt sur Brazzaville est de 315 FCFA le Kg. Le tarif de frêt est fixé à Abidjan et il est le même pour tout frêt de plus de 250 kgs. Le frêt de moins de 250 kgs est taxé au tarif de 750 FCFA kg. En plus, il y a une taxe forfaitaire de 8000 FCFA imputée à ceux qui ne paient pas l'assurance. Les documents nécessaires pour finaliser le processus d'export sont la Carte Phytosanitaire, le Certificat d'Origine, et le formulaire de l'UDEAC. Une taxe forfaitaire de l'UDEAC d'un montant de 8500 FCFA est versée à Brazzaville.

Les documents sont en principe gratuits mais leur obtention est conditionnée par le paiement de sommes d'argent dont le montant varie selon les périodes.

Des taxes d'exportation sont prélevées comme suit: le poids d'un sac de 100 Kg est multiplié par 200 FCFA (250 FCFA pour l'ail). Ce montant est multiplié par 5%; c'est le montant à verser. La taxe de 5% est constituée de 3% TCA (taxe sur le chiffre d'affaires), 1% FIR (Fonds d'Intervention Rurale) et 1% redevance statistique.

Cette taxe est coûteuse car elle est basée sur une valeur mercuriale de sac fixée à 20.000 FCFA par sac pour les oignons et 25.000 FCFA par sac pour l'ail. La plupart du temps, ces valeurs sont plus élevées que les valeurs réelles.

Il n'y a que les entrepreneurs dotés d'un financement substantiel qui se lancent dans cette activité, car seul le transport aérien pour une expédition de 350 sacs peut facilement atteindre 1.000.000 FCFA.

B. Routes alternatives.

L'exportation des oignons et de l'ail de N'Djaména vers le Cameroun est rare à cause de toutes les contraintes subies. Ceci rend impossible l'exportation vers Brazzaville par Douala en ce moment.

Au cours de nos discussions avec le Président des Transporteurs de Frêt à la Gare Routière de Dembé à N'Djaména, nous avons découvert l'existence d'un flux commercial minimum vers le Cameroun.

Pour le moment, il n'y a que le natron et les bouteilles de bière vides qui sont expédiés vers le Cameroun à partir de N'Djaména. Le coût de transport vers Bangui est de 5.000 FCFA par sac en saison de pluie. Cependant, les taxes des véhicules de transport varient d'une saison à une autre.

Il serait utile d'étudier les coûts d'opérations de commercialisation en général, ainsi que les contraintes au commerce inter-régional pour voir à quel point ces conditions jouent sur le volume du commerce d'exportation en général et en particulier à N'Djaména.

C. Coûts d'opération

Les coûts permanents sont:

- Coût de regroupement, de distribution et de nettoyage aux différentes étapes du circuit de commercialisation y compris la main-d'oeuvre.
- Coût de mise en sac soit avec les vieux sacs, soit avec les nouveaux sacs en jute ou en plastique.
- Coût de transport, y compris le transport local.
- Coût d'entreposage.

En ce qui concerne certains taux spécifiques pour ces catégories de frais, nous avons trouvé qu'au niveau de N'Djaména le montant payé pour la main-d'oeuvre de ramassage des sacs se négocie entre 50 et 100 FCFA le sac. Ce montant est différent de celui payé pour le nettoyage et le tri des oignons qui est de 250 FCFA par sac. Cette tâche est assurée par des femmes et le travail se fait dans les entrepôts de maison ou au marché d'ail et d'oignon du Grand Marché de la Mosquée.

Les oignons sont vendus en gros par sac. Le plus souvent, les sacs sont des sacs en jute d'occasion qui proviennent de Paris ou du Soudan. Le prix d'un sac d'occasion est de 100 FCFA. Le prix d'un sac neuf en plastic varie entre 300-500 FCFA. Les sacs sont utilisés plusieurs fois; Les bacteries s'y accumulent. Il ne coûterait pas cher de les remplacer souvent, ce qui reduirait les pertes et ainsi rehausserait la marge benéficiaire. C'est une des récommandations de cette étude.

La place dans les entrepôts est à prime et beaucoup de commercants gardent leur stock ailleurs dans la ville, souvent chez eux.

Nous avons trouvé que pour tous les commerçants l'entreposage représente une dépense courante. Si l'entrepôt est loué il peut coûter 300-500 FCFA par sac et par jour, ou 5.000 à 30.000 FCFA. (voir Studies of Two Selected Commodity Groups. First Study : Onions and Garlic, Tamyam Massingar, USAID, NDjamena, 1994, p.4).

Notre équipe trouve que les grossistes d'oignons et d'ail ne font pas le calcul des pertes dues au mauvais entreposage, ni de son effet direct sur les taux de détérioration.

D. Contraintes

Les contraintes au commerce inter-regional sont abordées ailleurs mais elles ont un impact particulier sur l'interêt du vendeur qui exerce cette activité coûteuse et risquée. Ces contraintes se présentent comme suit :

- Douanes, taxes illégales et impôts cachés ou amendes prélevés par le gouvernement, les militaires ou autres autorités locales;
- Réseau de transport inadéquat, manque de moyens de transport appropriés, et coûts élevés de transport;
- Chaînes de commercialisation inadéquates et coûteuses, et par conséquent manque d'information pour les marchés régionaux;
- Virement et mécanismes bancaires inadaptés.

Nous remarquons que bien que le gouvernement tchadien ait sorti un décret supprimant les barrières illégales (voir Annexe D), elles existent toujours. Tous ces facteurs empiètent sur les interêts des grossistes et leur capacité de poursuivre leurs activités d'export.

Personnes rencontrées :

M. Kasser	Directeur de Frêt, Air Afrique.
Abdoulaye Redouan	Exportateur, Marché Central.
Hadjé Houna	Exportatrice, 16 rue Foi, Quartier Redina.
Juliette Koumagoto	Exportatrice, NDjamena.
Tidjani Mahamat Isuf	Exportateur, Marché Central
Kerim Souleymane, Robert	Expediteur, Douala transit.
Pierre Tchombi	Agent de Frêt, STAT

Omar	Courtier de Frêt, Dembé
Fatia Oumar Sharif	Exportatrice, 16 Rue Foi, Quartier Redina.
Ngona, Georges	Agronome, Département de l'Agriculture.
Djonouma	Entrepreneur.

CHAPITRE III

NORD-CAMEROUN

I. Principales observations rélatives au marché régional du Nord Cameroun.

II. Explication du circuit de commercialisation du Tchad.

III. Structure du marché, avantages et prix du Cameroun.

IV. Différences de qualité et attitudes des consommateurs.

V. Coût de transport et concurrence.

I. Principales observations rélatives au marché régional nord Cameroun.

Les marchés régionaux du Nord-Cameroun ont une capacité d'exportation limitée. Ceci est dû à la forte concurrence, aux effets dissuasifs des exigences et actions douanières, et aux problèmes liés à la différenciation des produits. Le Nord Cameroun a sa propre production de grande importance. C'est en soi une barrière à l'exportation.

L'axe principal entre N'Djaména et Maroua est sous-exploitée. Cela est peut-être dû à la série de guerres tribales et de crimes atroces commis contre les transporteurs dans les mois précédant notre étude.

Le commerce se poursuit à partir de la zone de production de Binder, et ceci devrait être étudié et encouragé ultérieurement.

Du fait de la forte production locale du Cameroun dans les régions de Maroua et Garoua, et aussi du fait de l'existence des oignons et de l'ail provenant du Nigéria, les oignons et l'ail du Tchad sont soumis à une forte concurrence.

A. Quantité.

Pour diverses raisons nous n'avons pas pu obtenir le chiffre du volume réel du produit tchadien déversé au Cameroun. Il n'y a pas de suivi officiel de ce commerce, et de toute façon il semble que le produit est introduit soit par des contrebandiers, soit par des commerçants camerounais qui prennent livraison des producteurs ou vendeurs à la frontière ou à l'intérieur du Tchad.

En plus, nous avons constaté que les deux marchés de commerce transfrontalier Dumouru et Batou, où se vendent les produits tchadiens, ne fonctionnent qu'à des jours determinés.

Notre arrivée et notre itinéraire n'ont pas coincidé avec ces jours. Par conséquent, nos efforts pour obtenir les données relatives à la quantité des produits exportés vers le Cameroun ont été vains.
Toujours est-il que nous avons eté encouragés à trouver l'ail tchadien, et nous concluons que la majorité des oignons de Binder sont deversés au Cameroun.

L'examen des resultats des données de l'ATPRP du côté du Binder au Tchad ajoutera des détails sur le problème de quantité.
La première étude, Overview Study of Chad Agricultural Export Products (Apercu global des Produits Agricoles d'Exportation du Tchad), menée par Giovanni Caprio et al. en 1994, estime qu'une quantité de 40 tonnes par semaine traverse la frontière pendant la saison de récolte.

B. Douanes et barrières routières.

Nous avons appris qu'une quantité d'oignons et l'ail traverse la frontière à dos d'âne pour alimenter les marchés hebdomadaires de Batou. D'autres viennent des marchés de Binder et Dumouru par camion, et presque tous les expéditeurs tentent d'éviter les douanes et les barrières routières. (Pour les taxes illégales de traversée de frontières, voir Etude du Marché de Ouham et Ouham-Pende, par Touba Bedingar, USAID/AFRICARE, Bangui, République Centrafricaine, Rapport Final, 1991, pp.32-33).

Les routes sus-mentionnées sont sous-exploitées. Il est probable que les coûts élevés de transport routier, dû aux taxes illégales, contribuent à freiner ce commerce. Cela est peut-être aussi dû au fait que les oignons et l'ail n'étaient pas dans la saison et présentent moins d'interêt.

Le commerce que nous avons observé était bloqué par les barrières routières pour les diverses taxes légales et illégales.
Une étude antérieure a fourni un document (Annexes D et F) sur cette entrave persistante et les coûts onéreux subis par le commerce et les consommateurs. Selon cette étude, les barrières routières illégales et les taxes sont fréquentes dans chaque pays, et elles exercent une forte contrainte sur le commerce.

Les oignons d'Abeché et d'autres provenant de N'Djaména n'entrent pas au Nord-Cameroun à cause des lourdes taxes auxquelles sont soumis les commerçants tchadiens. Il s'agit des frais de douanes illégaux et des taxes routières du Cameroun. Cela est aussi dû au fait que les commerçants tchadiens n'ont pas de contacts en aval. Aussi, les oignons et l'ail exportés de N'Djaména seraient en compétition avec les oignons du Cameroun et de Binder qui peuvent être déversés sur le marché sans subir les contraintes douanières et les taxes de la route de N'Djaména. (voir Annexe F)

Nous avons rencontré quelques commerçants tchadiens, notamment des femmes, qui traitaient avec d'autres commerçants tchadiens qui traversent la frontière pour vendre chez eux au Cameroun. Ces commerçants font exception à la règle, et ils étaient presque tous impliqués dans le commerce des oignons.

II. Explication du circuit de commercialisation du Tchad.

A. Commerce transfrontalier informel

Le circuit de commercialisation des oignons et de l'ail au Nord Cameroun suit une chaîne informelle. Les oignons tchadiens entrent au Cameroun par un commerce frontalier illicite ou indirect. Par contre, les oignons du Cameroun sont trouvés dans les petits villages tout le long de la route de Maroua.

Lors de notre première interview, un grossiste Fulbe (note : les Fulbe constituent la tribu principale du Nord-Cameroun) a indiqué qu'il n'y avait pas d'oignons tchadiens qu'il y avait de l'ail. Il a précisé que les producteurs de la région de Maroua vendent au marché. Au cours d'une autre interview semblable au petit marché de Maroua, Port Mayo, une détaillante d'oignons a indiqué qu'elle "ne connaissait pas le goût des oignons du Tchad".

Ces reponses à nos questions concernant les oignons du Tchad nous ont conduits à faire une recherche sur la chaîne par laquelle nous croyons que les oignons tchadiens sont commercialisés. Il s'agit de la route de Binder. Nous avons voyagé avec notre guide à Dumouru, un petit village près de Binder à la frontière.

A Dumouru nous avons appris que les produits tchadiens - les oignons et l'ail - sont vendus au marché tous les lundis. Ils y sont transportés par camion venant du Tchad. Le marché de Binder est aussi ouvert les samedis. Ces informations ont été confirmées plus tard par d'autres à Figuil. Les producteurs tchadiens vendent aux grossistes Camerounais pendant ces marchés inter-régionaux hebdomadaires.

Notre conclusion soutenue, par études antérieures, est que la la frontière est perméable, bien que les autorités camerounaises découragent le commerce tchadien, et que les oignons et l'ail entrent au Cameroun par des voies détournées et par des moyens informels.

Les produits sont vendus aux différents marchés inter-régionaux hebdomadaires, et les véhicules tchadiens ne les transportent pas au delà des centres frontaliers tels que Dumouru et éventuellement Figuil. (voir Overview Study of Chad Agricultural Export Products par Giovanni Caprio et al, février 1994, p. 26 et Studies of Two selected Commodity Groups - First Study : Onions and Garlic par Tamyam Massingar, juillet 1994, p.4).

B. Contrebande.

Les produits passent aussi en fraude aux villages camerounais à Batou, situé sur la route principale après Kousseri. Ces produits sont en vente au marché de mercredi. Un fonctionnaire en retraite que nous avons rencontré à Figuil a confirmé que les commerçants d'oignons et de l'ail évitent les douaniers et échappent aux postes de contrôle autant que possible.

En effet, le Directeur des Douanes nous a indiqué que les oignons du Tchad ne passent pas par son poste de contrôle. Nous n'avons pas pu accepter que tous les oignons enregistrés venaient uniquement de Dumouru. Pour la période du 3 mars au 1er août 1994, les statistiques de la douane ont indiqué qu'environ 12.000 sacs d'oignons ont passé par ce poste de contrôle. Pour cette période de cinq mois, ceci fait en moyenne 15% de la quantité hebdomadaire maximale estimée à 40 tonnes exportées par semaine à partir de Binder (voir Caprio et al., op cit. p.42).

La question se pose toujours de savoir si ces oignons sont tchadiens ou camerounais. Il est probable que ce soit les deux car les grossistes et les producteurs du Tchad se rencontrent et vendent au marché hebdomadaire de Dumouru, et Dumouru a aussi sa propre production.

C. Discrimination et manque d'accès au marché

A Garoua, nous avons appris d'un grossiste et producteur que les oignons et l'ail tchadiens ne pouvaient être vendus par des commerçants Tchadiens au Cameroun; ces produits doivent être remis à des commerçants Camerounais. Nous trouvons qu'une telle attitude constitue une discrimination contre les grossistes tchadiens.

Donc pour l'exportateur tchadien d'oignons, la valeur d'une expédition disparait après la transaction à la frontière. Ainsi pour beaucoup de producteurs de Binder en amont, le fait d'avoir accès au marché régional camerounais est bénéfique mais la valeur d'une transaction doit accroître le plus loin en aval qu'ils parviennent à maintenir leur participation directe.

D. L'ail

Le marché de l'ail est beaucoup plus réduit que celui de l'oignon, et nous avons trouvé qu'il suit le même circuit. Cependant, il y a des différences. Si l'oignon tchadien ne se distingue pas de celui du Cameroun (les oignons d'Abeché semblent inconnus), l'ail tchadien est reconnu pour sa petite taille et son prix élevé. Nous n'avons pas trouvé d'ail camerounais mais il existe l'ail du Nigéria qui concurrence

celui du Tchad. Il est plus gros et moins cher à 30.000 F au lieu de 35.000 F.

Les statistiques de la douane de Dumouru ne sont pas encourageantes sur l'envergure du marché de l'ail. Si quelques uns ou l'ensemble des sacs enregistrés viennent du Tchad, dans la période de cinq mois précédant l'étude, seuls 59 sacs ont été enregistrés à l'entrée.

A Maroua, au petit marché Port Maillot, il y avait cinq vendeuses d'ail. Ces femmes étaient d'origine tchadienne. Le prix de l'ail était trop élevé pour qu'elles en achètent plus que quelques koros à la fois (un bol de mesure d'environ 2,5 kg). Elles achetaient des tchadiennes qui arrivent au Grand Marché à Maroua.

Les tchadiens amènent de l'ail en petites quantités qu'ils vendent à d'autres tchadiens. C'est un système courant dans les marchés étrangers - de vendre aux familles tchadiennes, aux amis et à des connaissances. D'autres modalités de commerce sont moins souvent employées. Ainsi, quand un commerçant Tchadien peut partir plus loin en aval pour profiter d'une valeur commerciale accrue, c'est le plus souvent grâce aux contacts personnels et aux relations tchadiennes à long terme déjà en place.

Nous avons appris en plus que le processus d'export-import continue au cours du voyage retour. Les Tchadiens qui amènent les oignons et l'ail à l'allée repartent au Tchad avec des avocats et des fruits, du ciment, du sel et de la farine (Cf Caprio et al, op cit. p.26).

III. Structure du marché, coûts et avantages du Cameroun

A. Caractéristiques des grossistes et des revendeurs

A beaucoup d'égards, la structure des marchés régionaux du Nord-Cameroun ressemble à celle des marchés du Tchad. Comme déjà noté, le producteur tchadien ou le grossiste doit écouler son stock à la frontière ou peu après et ne peut donc pas bénéficier de la valeur ajoutée provenant des transactions de courtage et autres transactions avec les détaillants.

Nous avons bien vu que c'est les hommes qui occupent une position plus dominante que les femmes dans processus commercial dans le Nord-Cameroun. En fait, nous avons trouvé peu de femmes en position de grossiste; la plupart étaient des détaillantes. La seule femme que nous avons rencontrée à Maroua était d'origine tchadienne. Il y avait aussi une grossiste au Grand Marché de Maroua. Les interviews ont confirmé que les grands vendeurs d'oignons et de l'ail sont des hommes.

Au marché de Maroua, les oignons et l'ail occupent des emplacements séparés dont chacun est dominé par des hommes. Les emplacements n'étant pas contigüs, dans ce marché les hommes traitaient soit de l'oignon, soit de l'ail mais pas les deux. En plus, ils vendent souvent d'autres légumes, notamment la pomme de terre.

Par ailleurs, nous avons découvert que certains grossistes étaient aussi des producteurs et ils utilisaient les moto-pompes pour irriquer leurs cultures.

B. Avantages du marché Camerounais

Il y a des bénéfices à tirer de la vente au marché du Cameroun qui échappent au vendeur tchadien qui reste au Tchad. Le gouvernement fournit systématiquement aux vendeurs des emplacements de vente et de stockage à bon marché ou même gratuitement. A Garoua, un grossiste nous a fait savoir qu'il ne payait rien au gouvernement mais qu'il payait plutôt le veilleur de nuit. A Maroua, dans un marche plus vieux non modernisé, un grossiste nous a informé que le paiement du droit de commerce variait et qu'il payait parfois 50-60 FCFA. De manière générale, nous suggérons que le Gouvernement Tchadien améliore les conditions physiques du marché et si possible aménage des espaces d'entreposage.

Nous avons très peu remarqué la présence de la police municipale dans les marchés du Nord-Cameroun.

L'une de nos recommandations se rapporte aux problèmes posés par les mauvaises conditions physiques de marché, les taxes et l'absence d'espaces de stockage.

C. Prix

Les prix de l'ail et des oignons varient quelque peu mais il sont en général stables au Nord-Cameroun. L'ail se fait rare actuellement et ceci se reflète par son prix élevé. Il y aurait probablement plus de ventes d'ail s'il y avait plus de production (et diversification du produit) dans la région de Binder.

Quand en août le prix en gros des oignons est de 17.000 FCFA à N'Djaména, aucun bénéfice ne reviendra au grossiste à Maroua où le prix est de 18.000 FCFA si on déduit les frais de transport et de douanes (voir en Appendix le tableau des prix des oignons et d'ail au Nord-Cameroun).

Le prix de vente de gros des oignons de Binder varie entre 5.000 FCFA en période des récoltes allant de janvier à mars à environ 15.000 FCFA en période de soudure plus tard au cours de l'année.

Nous n'avons aucune série de données cumulées sur le prix mensuel des oignons et de l'ail.

Il semble que le prix de l'ail est *a priori* beaucoup plus avantageux que celui de l'oignon. Cependant, à Maroua, les détaillantes tchadiennes se plaignent du coût élevé et disent qu'elles ne pouvaient acheter qu'en petites quantités. Ainsi au moment où le prix est trop élevé, les ventes diminuent. Le prix de vente en cette saison à Maroua est de 30.000 FCFA alors que le prix de vente à N'Djaména est entre 22.500 et 25.000 FCFA. Ceci donne un bénéfice d'environ 5.000 FCFA par sac. Le bénéfice pourrait être plus si l'ail était produit dans la région de Binder.

Ce n'est pas possible de donner des marges bénéficiaires nettes puisque nous n'avons pas les coûts nets de transport, de douanes et des taxes illégales qui influent sur le prix. Aussi les grossistes ne vendent pas des sacs entiers pendant la période de soudure, mais ils divisent les sacs qu'ils vendent en koros, ce qui peut donner un prix plus élevé par sac que n'offre le marché.

IV Difference de qualité et attitudes des consommateurs

Les oignons tchadiens ne sont pas beaucoup connus des consommateurs. Apparement le consommateur camerounais ne fait pas la distinction entre les oignons Camerounais et ceux du Tchad. En effet, le consommateur ne sait pas la différence parce que les oignons du Cameroun et ceux de Binder sont du même type d'oignon "salade".

L'ail du Tchad parait trop petit à beaucoup de nos répondants, bien que l'on trouve aussi l'ail nigérian en concurrence "plein de grains et salé". Aucun consommateur n'a apprécié la petite taille de l'ail du Tchad.

Nos interviews revèlent que les consommateurs apprécient plus les gros oignons.

V. Coûts de transport et concurrence

Le prix de transport jusqu'à Maroua cité à la gare routière de Dembé à N'Djaména est de 2.500 FCFA par sac.

Dans le cas des oignons provenant de la zone de production de Binder, les coûts de transport sont payés par les commerçants Camerounais Fulbé qui prennent livraison des oignons à Binder ou près de la frontière. Le prix par sac de Maroua à Ngaoundéré varie entre 1200 FCFA et 1500 FCFA à bord des véhicules Camerounais. Maroua n'est pas loin de la région de Binder, et nous pouvons admettre que ce prix est proche du coût de transport de Binder à Ngaoundéré.

En conséquence, les oignons exportés de Binder bénéficient d'avantage en coût de transport sur les oignons exportés de N'Djaména.

Très peu de sacs d'oignons ou d'ail sont acheminés par train vers Douala à partir de Ngaoundéré, selon nos enquêtes à la gare du chemin de fer.

Certains expatriés Tchadiens ou Camerounais d'origine tchadienne contournent le problème de perte de contrôle du produit parce qu'ils vivent au Cameroun tout en vendant les produits tchadiens. Ils connaissent les conditions de marché et en tirent des bénéfices, mais ils sont peu nombreux par rapport aux commerçants Camerounais Fulbé.

Il n'y a pas de grande différence de prix entre le produit nigerian et celui du Tchad. En fait, un détaillant vendait à la fois l'ail tchadien et l'ail nigerian au même prix.

Le problème des actions dissuassives menées par la douane était très évident lors de notre passage. Nous n'avons vu aucun véhicule commercial sortir rapidement des différents postes de contrôle le long de l'axe N'Djaména-N'Gaoundéré. Dans tous les cas, il est apparent qu'une culture de taxes et autres péages formels fondés sur l'autorité de l'Etat ou dans l'utilisation de force provoque la sous-exploitation des grandes routes ou pousse les transporteurs et commerçants à les éviter.

Cette réalité exerce un effet néfaste sur le commerce en général et sur l'exportation en particulier. C'est aussi contraire à l'esprit et à la portée de l'accord de l'UDEAC. En conséquence, au Nord Cameroun, le gouvernement n'applique pas les dispositions de l'UDEAC. Le gouvernement tchadien se doit de considérer s'il faut entreprendre une action à cet égard.

Personnes rencontrées.

Maroua

Abdoulay Abdoulay	Grossiste, Grand marché Maroua
Fatimé	Détaillante Tchadienne, Petit Marché.

Doumouru

M. Chamay	Chef de Service Douanes

Figuil

M. Amadou	Syndicaliste, Retraité

Garoua

Abdou Hamedou	Guide, détaillant d'oignons, Grand marché
Ngela Sammaki	Grossiste, Producteur, Grand Marché.
Abdoulaye Hamedou	Agent collecteur, Détaillant, Grand Marché.
M. Allioum	Grossiste Ail, Grand Marché
El Hadj Bakoa	Grossiste Ail, Grand Marché

NGaoundéré

Jean-Pierre Lieuse	Chef de Service Frêt, Gare de train.
Amadou	Grossiste, détaillant, Petit Marché.
Hamajamu	Transporteur.

CHAPITRE IV

LES MARCHES À YAOUNDE ET À DOUALA

I. Introduction

II. La commercialisation, la structure du marché et la concurrence

III. Les produits; leur acceptation par les consommateurs

IV. La rentabilité des exportations Tchadiennes sur les marchés de Yaoundé/Douala

V. Le transport et le commerce inter-régional

I. Introduction

Cette étude est la suite de celle menée dans le nord du Cameroun par MM. Van der Does et Mardo (Chapitre III). Elle entre dans le cadre des activités du projet visant à promouvoir les exportations des produits agricoles du Tchad.

Les conclusions de l'étude permettront aux commerçants Tchadien(nes) exportateurs les mieux organisés de profiter des possibilités qui s'offrent à eux. Ceci suppose l'étude du transport, les contacts avec les partenaires et la maîtrise de l'information commerciale.

Selon les données du Centre du Commerce Extérieur, les montants et les origines des importations au Cameroun enregistrés en 1992 sont les suivantes:

Pays de Provenance	Quantité (T)	Valeur (FCFA)
	oignon	
Hollande	1016	95,000,000
France	100	9,000,000
Nigeria	31	3,000,000
Total	1147	107,000,000
	Ail	
Nigeria	6	4,066,000
France	*	639,000
Argentine	*	292,000
Autre	*	584,000
Total	7	5,581,000.

* > 0.5 T

Source: Centre du Commerce Extérieur du Cameroun

Dans les marchés de Douala et Yaoundé, la quantité d'oignon et d'ail Tchadien reste insignifiante. Il y a eu des expéditions isolées vers ces deux villes par les commerçants Tchadiens, sans toutefois tenir compte du moment opportun pour vendre ces produits dans ces prinicpaux marchés du Cameroun.

II. La commercialisation, la structure du marché et la concurrence

Le nombre de vendeurs en gros à Douala est d'environ 13; et à Yaoundé, le nombre est 17. Ces grossistes comptent pour 80% des ventes totales dans ces deux localités.

Les principaux marchés d'oignon dans lesquels nous avons mené nos investigations sont:

- Douala (marchés Nkouloulou, Nubbel, Central)
- Yaoundé (marchés Mokolo, Central).

A ces marchés s'ajoutent une dizaine d'autres petits marchés dans chacune de ces villes. Ces derniers sont des marchés de consommation. Il faut noter que ce sont les premiers qui alimentent tous les autres marchés de ces deux villes.

Il n'existe pas des contrats entre les commerçants Tchadiens et les commerçants Camerounais. Au contraire, les produits sont vendus par ceux-là à qui veut acheter.

Le marché Gabonais est très porteur et les commerçants Tchadiens peuvent l'exploiter avec un minimum d'organisation. A partir de Douala on peut avoir des renseignements sur les mouvements des commerçants Gabonais, car quand ils arrivent à Douala ils achètent tous les stocks d'oignons disponibles, créant ainsi une pénurie.

III. Les produits; leur acceptation par les consommateurs

Dans les différents marchés visités, nous avons observés en cette saison les produits suivants:

- oignon (variétés produites au nord Cameroun, Binder au Tchad, et depuis septembre l'oignon d'origine Hollandaise).
- ail (variétés produites au nord Cameroun, et au Nigeria). Nous notons l'absence de l'ail d'Abéché au Cameroun.

L'oignon et l'ail sont commercialisés pendant toute l'année. Cependant, il y a une période de pénurie d'oignon dans les principales villes du Cameroun (sept.-oct.-nov.). C'est en ce moment-là qu'interviennent les importations d'oignon d'origine Hollandaise.

Compte tenu de l'intégration des marchés Camerounais du nord et ceux du centre et du littoral, nous avons constaté que les prix de l'oignon évoluent ensemble durant les périodes de l'année. Les consommateurs ont une préférence pour les petits oignons. Cependant les oignons originaires d'Abéché qui répondent aux besoins de ces derniers n'existaient pas sur le marché Camerounais. D'où la présence sur ce marché des oignons d'origine Hollandaise un peu plus gros que ceux d'Abéché (ceux-là selectionnés au lieu de production par dimension -- les petits sont vendus en Afrique). Selon les informations que nous avons recueillies, chaque année à la même période une quantité importante d'oignons Hollandais est déversée sur les marchés de Douala et Yaoundé.

Les emballages généralement utilisés sont les sacs en jute de 100 kg. et les filets de 25 kg. Le premier est utilisé pour emballer les oignons cultivés localement ou importés du Tchad, tandis que le second est utilisé pour les oignons importés d'Hollande. Quelquefois on utilise une seconde fois le même filet pour les oignons locaux.

Il n'y a aucune série officielle de prix de l'oignon ou de l'ail. Juste avant notre départ de Yaoundé (9 sept.) les prix de l'oignon Hollandais était de 10.000 FCFA le filet de 25 kg à Douala et 12.000 FCFA à Yaoundé, tandis que l'oignon du nord Cameroun était vendu à 35.000 FCFA (le sac de 100 kg.) à Douala et à 32.000 FCFA à Yaoundé. Les prix varient selon la saison.

La formation des prix dépend du stockage des produits à Abéché et à N'Djamena, de la qualité des produits, des quantités disponibles, des intervenants sur le marché, du transport et la préférence des consommateurs. Pour faire face à la période de pénurie (Sept.- Nov.) des oignons-ail sur les marchés Douala/Yaondé, le stockage est nécessaire.

IV. La rentabilité des exportations Tchadiennes sur les marchés de Yaoundé/Douala

Les taxes illégales enregistrées au cours du trajet au Cameroun, les autres imprevus et les taxes et patentes payées au Tchad s'éleveraient à de 2000 à 5000 FCFA par sac. Pour mener une opération d'exportation de l'oignon de N'Djamena vers Youndé/Douala, le rapport coût - bénéfice est le suivant:

Vente à Douala

- Prix d'achat, marché N'Djamena (fin août)	17.000	FCFA/sac
- Transport et manutention	5.000	
- Autres charges	5.000	
- Prix de revient (exportateur)	28.000	
- Prix de vente à Douala (2 sept.)	35.000	
- Bénéfice net exportateur Tchadien	7.000	FCFA

Vente à Yaoundé

- Prix d'achat, marché N'Djamena	17.000 FCFA/sac
- Transport et manutention	5.000
- Autres charges	5.000
- Prix de revient (exportateur)	27.000
- Prix de vente à Yaoundé (9 sept.)	32.000
- Bénéfice net exportateur Tchadien	5.000 FCFA

En incluant les autres charges imprevues, le bénéfice net par sac expedié de N'Djamena et vendu sur les marchés de Yaoundé et Douala varierait entre 5.000 et 8.000 FCFA.

V. Le transport et le commerce inter-régional

L'axe N'Djamena - Kousseri - Maroua - Garoua - N'Gaoundéré - Tibati - Yaoundé - Douala est parcouru par les véhicules gros porteurs qui mettent entre une et trois semaines pour faire le voyage. Il y a aussi la possibilité de faire l'axe N'Djamena - Kousseri - Maroua - Garoua - N'Gaoundéré par la route et ensuite de N'Gaoundére (par rail) jusqu'a Yaoundé et Douala. L'autre possibilité c'est de négocier avec les compagnies aériennes en l'occurrence Camair et Air Afrique le transport aérien des produits.

Les prix de transport de l'oignon par sac est le suivant :

- N'Djamena - Maroua 2000 FCFA (c'est parfois moins).
- Maroua - N'Gaoundéré 1500 FCFA.
- N'Gaoundéré - Yaoundé 1900 FCFA.
- N'Gaoundéré - Douala 2000 FCFA.

Les frais de manutention 500 FCFA sont ajoutés à chaque étape.

Pour pouvoir exporter un sac d'oignon par camion puis par train de N'Djamena-N'Gaoundéré à Douala ou à Yaoundé il faut payer entre 5000 et 6000 FCFA. Toutefois le prix de location est le suivant:

- N'Gaoundéré - Yaoundé container de 40 tonnes 291.500 FCFA. Un demi-container (20 tonnes) 182.000 FCFA. Un quart de container (10 T.), 95.000.

Le transport par route jusqu'au lieu des ventes étant difficile et lent, le risque de détérioration de l'oignon est élévé. Toutefois en attendant d'avoir des éléments précis d'appréciation qui puissent nous permettre de faire un choix définitif sur le moyen de transport à utiliser, l'option la plus sûre pour le moment est celle de transporter l'oignon jusqu'à la gare de N'Gaoundéré par camion et le charger dans les containers pour faire le reste du trajet par rail.

Douala sert aussi de point d'approvisionnement en oignons du marché Gabonais. Une forte quantité est exportée vers

Libreville. Selon des informations récueillies auprès de la société de transport IMCA à Douala, leur navire qui s'appelle "Le Marathon" fait la ligne Douala - Libreville en 17 heures. Les pertes de l'oignon pendant ce voyage sont insignifiantes. SOCOPAO (une autre société de transit maritime) affirme que leur navire fait des détours par Matadi et São Tomé avant d'arriver à Libreville, ce qui fait qu'ils enrégistrent des pertes importantes à l'arrivée. La tentative d'une première exportation sur Libreville par un commerçant Camerounais qui envisagerait faire un container par semaine s'est soldée par une perte de 75% du produit.

Le prix du transport Douala-Libreville d'un container de 18 tonnes par navire est 700.000 FCFA hors taxes. La taxe sur chiffre d'affaires est 115.500. A cela il faut ajouter la taxe d'embarquement de 588,9, le coût de positionnement et manipulation de 11, 056, le connaissement de 15,000, l'acconage 2,814 (mise en place container sur navire). Total: 844,958.9. En incluant les imprévues, il faut prévoir 1.000.000 FCFA.

Liste de Commerçants

Douala (oignon et ail)

Maliki Guilao

Hamadou Atikou

Elhadj Hamidou

Alioum Djabou

Abdou Madara

Bouba Dagaï

Abdou Barsala

Contact pour tous: B.P 17104 Tel: 43 20 35
42 53 44
B.P. 6365 Tel: 42 86 03 Douala (Cameroun)

Yaoundé (oignon et ail)

Mallam Moussa

Mallam Adam

Chetima

Mahamat Adji

Adamou Kaka

Contact pour tous: B.P 1418 Tel: 21 00 06 Yaoundé (Cameroun)

Personnes rencontrées

Douala

Issa Doma	démarcheur, marché central
Abena Jean Bosco	Scerati- Douala
M. Kadaïna vendeur	marché Nubbel
M. Diboué	chef service transport SOCOPAO
Din Michel	IMCA transport naval

Yaoundé

Mbida Albert	agent magasin gare ferroviaire
Ahmat Darimi	démarcheur, marché central
Jean Claude	service du commerce extérieur
Mzalé	chef service transport expresse

CHAPITRE V

BANGUI

I. Observations relatives au marché regional de la République Centrafricaine (Bangui)

II. Explication du réseau commercial du Tchad.

III. Coût et structure du marché.

IV. Différenciation des produits et attitudes des consommateurs.

V. Transport et frais de commerce inter-regional.

I. Observations relatives au marché régional de la République Centrafricaine (Bangui)

Nous avons effectué une visite à Bangui à partir de N'Djaména entre le 27 août et le 3 septembre. M. NGona Georges, Agronome au Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement du Tchad, Division de la Commercialisation était l'un des deux membres de l'équipe.

Nous avons remarqué une forte demande en oignons et en ail, mais dans le même temps les commerçants craignaient une perte due à la detérioration. La vente des oignons et de l'ail par les grossistes ne représente que deux des plusieurs produits qu'ils commercialisent et les ventes augmentent ou diminuent selon les saisons.

A. Dimensions du marché

Bangui est une ville de 450.000 habitants dont une grande partie est originaire du Tchad. C'est, comme le Cameroun, un marché primaire desservi par un transport routier. Au contraire du Cameroun, elle n'a pas de production et en conséquence, elle constitue un marché plus intéressant.

B. Quantité

Nous avons essayé sans succès d'obtenir les données sur les importations d'oignons et de l'ail à la République Centrafricaine. Par exemple, nous avons rendu visite à la Direction Générale des Impôts et des Domaines, mais l'Inspecteur des Impôts nous a signifié que de telles données n'existaient pas dans ce département. En nous référant au Ministère du Commerce, nous avons rendu visite au Chef de Service des Echanges Commerciaux, Direction de Commerce Extérieur. Lors de notre seconde visite l'on nous a fait

savoir que de telles données n'existaient pas. Notre estimation du nombre de tonnes entrant en RCA par an est de 42.000 sacs soit 4.200 tonnes. Cette estimation est basée sur les interviews avec les grossistes ainsi que l'examen des données collectées.

C. Les intermédiaires.

Nous avons conclu que les oignons et l'ail constituent des produits de commercialisation importants et même un soubassement vital dans la mesure que même pour les détaillants temporaires la vente peut rapporter un peu d'argent. Par exemple, nous avons vu que de petites quantités d'oignons étaient vendues par les détaillants à des petits commerçants temporaires qui les revendent à leur tour le long des routes.

Pour ces personnes, juste un sac d'oignons pourrait rapporter assez d'argent pour la journée. Ces intermédiaires opèrent de manière informelle et évitent de payer aux autorités - s'ils le peuvent - la taxe journalière de 100 FCFA pour le droit de vendre au marché. Nous avons aussi remarqué que les gens achètent de petites quantités qu'ils revendent au niveau du village.

Donc les oignons ne constituent pas seulement un produit qui fournit une valeur alimentaire mais aussi une importante source de revenus aux personnes qui opèrent comme intermédiaires dans le circuit de revente.

Nous avons découvert qu'il y avait beaucoup d'intermédiaires dans la chaîne de revente, mais que les intermédiaires sont peu nombreux dans le circuit de vente de gros. Et bien qu'on nous ait parlé des intermédiaires dans le circuit de vente de gros, nous n'en avons pas rencontré.

D. Commerce inter-regional

En ce qui concerne le commerce inter-régional, les visites que nous avons effectuées à SOCOTRAF, la Société Centrafricaine de Transport Fluvial, et à l'Agence de Transport Congolaise de communication ont montré que le transport en frêt des oignons et de l'ail se faisait seulement par petites quantités vers Brazzaville et qu'ils sont enregistrés comme "divers" au niveau du frêt.

II. Explication du circuit de commercialisation vena. t du Tchad

A. Routes et véhicules

Les voies terrestres vont de Moundou-Goré Busangua-Busambélé-Bangui, et Sarh-Sido par Kabo. L'avant-dernier axe

est une route difficile à cause des agents de douane et de la perte de temps occasionnée par ceux-ci.

La route de Moundou constitue un voyage de trois jours en bonne période pendant les saisons sèche et de récolte. La route à travers le Cameroun est beaucoup plus longue et dépasse 600 kms (voir la carte, Annexe B).

Les véhicules utilisés pour les oignons sont généralement les camions de 15 tonnes. Ils sont plus rapides et faciles à manoeuvrer que les gros porteurs de plus de 20 tonnes, tout en transportant une quantité importante de produits. Ces véhicules s'arrêtent à la gare routière de Bangui où un voyageur tchadien peut trouver un véhicule pour le voyage retour sur le Tchad. Les camions de retour transportent le plus souvent du bois bien que le thé et le ciment soient aussi retenus pour ce voyage.

B. Emplacement du marché

Les importants grossistes ont leurs entrepôts et leur quartier général au Marché Sambo sur l'avenue Koudoukou ou dans les parages, non loin du marché principal au Km5 sur l'Avenue Boganda. Le marché Sambo specialisé est le point central de vente des oignons et de l'ail à Bangui.

III. Structure et coût de commercialisation

A. Marchés.

Les marchés de Bangui sont les suivants:

1. Marché Central
2. Marché Laklakouaga
3. Marché Petevo
4. Marché Km5 (Marché Sambo Annexes)
5. Marché Combattants
6. Marché Miskine
7. Marché Boyrabu

B. Caractéristiques des grossistes et des revendeurs.

Dans ce marché un grand nombre de vendeurs, à la fois de gros et de détail se disent originaires de la région de Binder. On ne sait pas s'ils sont d'origine tchadienne ou du Nord-Cameroun, et un bon nombre de commmerçants sont Fulbé. Les Centrafricains eux-mêmes n'étaient pas très actifs au marché en tant que commerçants.

Il y avait très peu de communication entre les commerçants et vraisemblablement ceux-ci n'en ressentent pas le besoin.

Un des deux grossistes dominants, le commerçant El-Hadj Aladji Abakar Seid, est tchadien et il achète ses oignons à Sarh et à Moundou.

Il y avait environ 65 hommes et 55 femmes qui vendaient au marché de Sambo. La plupart des femmes indiquaient une origine tchadienne par leur habillement. En plus de la vente de l'ail, les femmes étaient spécialisées dans la vente des arachides, de l'huile, du piment, des condiments et du sel.

Au cours de notre étude, nous n'avons pas pu trouver une seule femme grossiste de note.

Le commerce d'oignons et de l'ail est souvent assuré par des agents courtiers. Cependant, nous avons appris que ces "intermédiaires" abondaient dans le commerce de détail, mais qu'ils ne sont pas nombreux dans le commerce de gros. Nous n'avons pas trouvé d'agents courtiers qui agissaient seuls.

Un de nos informants nous a expliqué en détail le mode de fonctionnement des agents courtiers. Un chargement d'oignons arrive avec l'exportateur. L'agent courtier qui peut ou non acheter pour son propre compte trouvera un moyen d'entreposage du stock. Les frais d'entreposage sont payés par l'exportateur. Généralement les agents courtiers trouvent les acheteurs pour tout le stock dans une période de deux semaines. Le prix est en général celui du marché.

L'agent courtier d'habitude tire son bénéfice des frais d'entreposage. Ces frais s'élèvent à environ 350 FCFA par sac pendant toute la période; Il faut environ deux semaines, pour écouler le stock.

A notre avis, l'agent courtier est le plus souvent un commerçant lui-même, mais sans les ressources financières nécessaires pour acheter du coup tout un lot de 200 à 300 sacs. Il ira de commerçant en commerçant pour arranger les ventes et le stock sera à la longue revendu.

Selon un des grossistes principaux, il y a quelques agents courtiers dans le commerce de gros. Ce grossiste lui-même agit de temps en temps en tant qu'agent courtier mais il a plutôt l'habitude d'acheter pour son propre compte.

Un exportateur que nous avons rencontré nous a indiqué que ce système est rentable pour l'exportateur. Il y a parfois une perte mais cela n'arrive que très rarement. Le paiement se fait en 10-15 jours et en espèces. Il a aussi déclaré que l'exportation était plus rentable que la vente au Tchad.

Nous n'avons pas pu recueillir des données concernant l'utilisation de contrats, ni sur l'utilisation des banques. Cependant les interviews suggèrent que les contrats en bonne et due forme n'existent pas et les banques sont rarement utilisées du fait des frais trop élevés. Nous avons interviewé les grands grossistes qui ne font pas de virements bancaires

mais prefèrent utiliser leurs contacts personnels. Ce type d'opération est tout à fait conforme à l'orientation familiale et traditionnelle de ce genre d'affaire, qui s'appuie fort sur les relations personnelles.

Cet exportateur a insisté sur le fait que chaque produit a sa saison. Pendant la saison des pluies les livraisons se font rare par raison des problèmes de transport. Nous avons aussi trouvé que les grands grossistes n'avaient pas d'oignons ou d'ail en stock. Nous convenons que non seulement il n'y avait pas de vente en gros d'oignons et d'ail à cause de l'état déplorable des routes, mais qu'à ce moment le prix de vente en gros des oignons au Tchad a considérablement augmenté, rendant l'exportation hasardeuse et moins rentable.

Les exportateurs ainsi que les importateurs connaissent les produits saisonniers et leurs avantages. Il est probable que même s'il y a une demande continue pour les oignons et l'ail, l'important grossiste mentionné ci-dessus n'exporte pas ce produit en ce moment simplement parce que les risques sont trops grands et les gains minimes.

Les commerçants rencontrés ne se concentrent pas sur un seul produit.

Quand l'état des routes s'améliore et la détérioration diminue, grâce à un meilleur entreposage et un transport beaucoup plus rapide, on s'attend à ce que la variation saisonnière de prix diminue et que l'offre augmente.

C. Coûts de commercialisation

Les coûts liés aux affaires en RCA peuvent être divisés en deux catégories dont les coûts supportés par les opérateurs économiques locaux et ceux supportés par l'exportateur tchadien.

Les commerçants locaux paient une licence d'affaires appelée patente. (Remarque : cette pratique se manifeste dans tous les marchés que nous avons visités). Le montant des patentes varie mais pour celui qui importe pour son propre compte ce montant est entre 27.000 et 30.000 FCFA. Les plus petites patentes pour les revendeurs avoisinent 13.000 FCFA.

Les patentes sont delivrées avant le 15 avril et dépendent des revenus anticipés du commerçant. Les commerçants doivent payer une taxe supplémentaire s'ils ne sont pas enregistrés à temps. Ils donnent à dessein des estimations réduites de chiffres d'affaire afin de reduire les frais de patente.

Le coût du travail lié au nettoyage et au déplacement des oignons et de l'ail est fixé à 500 FCFA par jour. Ce travail était exécuté par les jeunes hommes.

Le coût de vente au marché est de 100 FCFA par jour et c'est une taxe qui n'est pas toujours payée puisque la collecte ne se fait pas régulièrement.

Les frais d'entreposage, variables, sont entre 200-350 FCFA par sac et par jour. Il y a un grossiste important qui est spécialiste de l'entreposage. Comme nous l'avons déjà dit, les frais d'entreposage sont payés par l'exportateur. Les revendeurs eux-mêmes ne disposent souvent pas de lieu de stockage et paient aussi un tarif d'entreposage.

Les autres coûts supportés par l'exportateur tchadien sont les coûts de transport, les taxes routières illégales au Tchad et en RCA. Les coûts de transport et les taxes routières sont abordés à la section V : **Transport et commerce inter-régional.**

Les exportateurs de Sarh doivent payer une taxe municipale de 250 FCFA par sac sur les produits agricoles. Cette taxe n'est pas prélevée à Moundou.

D. Politique de prix

Les plus gros oignons, ceux ne provenant pas d'Abéché, sont vendus à un prix oscillant entre 35.000 FCFA et 40.000 FCFA le sac. Les plus petits oignons d'Abéché et les sacs melangés se vendent à 30.000 - 35.000 FCFA en août.

Les données de septembre 1993 indiquent qu'un sac d'oignons coûte 15.000 FCFA à Moundou. Même en ajoutant le coût de transport par sac fixé à 2.000 FCFA et d'autres taxes et frais de douanes estimés à 2.000 FCFA, il est évident qu'il y a un grand écart de prix d'où proviennent les bénéfices. Le prix de vente varie habituellement entre 25.000 et 30.000 FCFA à Bangui bien qu'il soit plus élevé cette année.

Il y a plus de demande en oignons et l'offre est plus importante que celle de l'ail. Le prix du sac d'ail varie entre 35.000 et 35.500 FCFA à la periode d'après récolte.

Nous n'avons pas développé les données cumulatives concernant les prix mensuels des oignons et d'ail. Les indications de l'étude précédente montrent que les exportateurs peuvent réaliser au moins un bénéfice net de 5.000 FCFA par sac sur les oignons. (voir Etudes de deux groupes de produits sélectionnés - Première étude : Oignons et ail, Tamyam Massingar, p.9).

L'une de nos recommandations est que l'Ambassade du Tchad soit impliquée d'avantage dans le processus de commercialisation en donnant des informations sur le marché aux exportateurs à l'arrivée. A Bangui surtout nous avons vu que les services de l'Ambassade du Tchad sont exploités par les exportateurs.

Aucune compétition n'a été remarquée du côté du Nigeria ou du Soudan, soit pour les oignons, soit pour l'ail.

IV. Différences des produits et attitudes des consommateurs.

Il y a une différence entre l'oignon d'Abéché et celui de type salade ou Européen provenant de Binder/Cameroun. Nous avons remarqué auparavant que les oignons de type salade sont plus chers à cause de la préférence des consommateurs. Cette préférence se remarque lorsque les prix des deux variétés à Bangui sont similaires ou proches.

Lors de nos interviews, il apparait que les consommateurs avertis reconnaissent les oignons d'Abéché pour leur qualité d'ingrédient de sauce.

L'ail a été critiqué pour sa petite taille et ceci a fait l'objet de commentaires dans beaucoup de marchés.

V. Transport routier et commerce inter-régional

A. Transport routier

Le coût estimé du transport de Sarh à Bangui est de 3.000 FCFA, et de Moundou à Bangui de 2.000 FCFA.

En plus les transporteurs doivent présenter le document de l'Enquête Permanente de l'UDEAC, le Certificat d'Origine et le Certificat de Conformité à toute autorité qui les demande tant qu'ils sont en territoire Tchadien. Bien qu'en principe ces documents doivent être gratuits, ils ne le sont pas. Nous n'avons pas de données sur le coût réel. Des amendes sont prélevées si les transporteurs ne détiennent pas ces documents.

Selon une étude faite auparavant, la RCA exige le Certificat d'Origine. Lors de nos interviews, on nous a dit qu'en RCA les documents de l'UDEAC pour les produits importés ne coûtent rien.

Les problèmes relatifs aux taxes routières illégales ont été évoqués dans les travaux antérieurs. Ces taxes sont aussi présentées en détail en Annexe F. Bien que nous n'ayons pas de données spécifiques sur les taxes routières illicites en RCA, elles existent et sont prélevées tout le long de la route au Tchad ou en RCA.

B. Commerce inter-regional

Certains raports parlent du volume d'oignons et d'ail transporté par voie fluviale de Bangui à Brazzaville. Nous avons visité la SOCATRAF (Société Centrafricaine de Transports

Fluviaux) pour discuter des statistiques sur le frêt avec le Chef de Service Transit (Import-Export Consignation statistique).

Nous avons appris que la quantité d'oignons ou d'ail transportée par voie fluviale était insignifiante. Les données par mois de 1993 et 1994 ne font même pas référence au tonnage d'oignons ou de l'ail.

Par contre, les arachides apparaissent dans les statistiques de chaque mois, à chaque fois que les bateaux circulent. Le montant cumulé pour ce frêt était de 2089 tonnes en 1993.

Il y avait de petites quantités d'oignons et d'ail transportées en bateau par voie fluviale. Ces quantités ne dépassent pas 600 kgs par expédition. Du fait de ce poids limité ces petits chargements sont attribués à la catégorie de "divers".

Nous avons analysé certains manifestes pour voir s'il y avait des sacs dans la catégorie des "divers", et nous avons trouvé qu'un expéditeur a envoyé 12 sacs d'oignons et 9 sacs d'ail. Un autre chargement était de 34 sacs d'oignons et 20 sacs d'ail. Il n'y avait pas de chargements assez importants pour que le poids soit exprimé en tonnage.

Le tarif de transport fluvial de Bangui à Brazzaville est de 19.590 FCFA la tonne. Toute quantité de moins d'une tonne est taxée au pourcentage d'une tonne chargée. Un poids moyen de quelques sacs est retenu et sera la base de calcul du poids taxé ; cette moyenne est multipliée par le nombre total de sacs expédiés.

Le trafic fluvial commence généralement après le 15 mai et continue jusqu'au 15 janvier. Le fleuve a un niveau trop bas pendant la période allant de janvier à la mi-mai. Le voyage sur Brazzaville dure sept jours. La fréquence des voyages est de deux à trois fois par semaine.

Les bateaux utilisés par la SOCOTRAF sont de petits remorqueurs. Tout le frêt est placé dans des barques tirées par ces remorqueurs. Il n'y a pas de ventilation dans les barques et certaines coulent. En conséquence, il y a un risque réel de détérioration des oignons et de l'ail expédiés.

Nous avons appris que tout chargement d'oignons ou d'ail debarqués à Brazzaville est revendu à un prix entre 10 et 15% en deça du prix du produit importé par voie aérienne. Selon nos informants les commerçants expédient la marchandise aussi bien à leur propre compte que pour la compte d'autrui, et certains accompagnent eux-mêmes l'expédition.

D'une manière globale, le volume de frêt fluvial est tombé à un tiers du tonnage global des années passées. Nous avons vu beaucoup de remorqueurs bloqués dans le port. Ceci est dû aux troubles politiques et économiques du Congo, à la

dévaluation du franc CFA et à la crise économique que vit aujourd'hui la RCA.

Personnes rencontrées

Mme Victoria Moindi	Inspecteurs des Impots
M. Kassia Kain, Sylvestre	Chef de Service - Service des Echanges commerciaux, Direction de Commerce Exterieur.
Emmanuel Tagbako-Mawa	Chef de Service Fret, SOCATRAF
Emile-Roland Matinot	Chef de Service Transit, SOCATRAF
Simone Sabieke	Directeur Général Adjoint,SOCATRAF
Mohammed Schakou	Ambassade du Tchad
El Hadj Abakar Seid	Grossiste, vendeur, Marché Sambo
Hammad Dogo	Délégué et Détaillant,Marché Sambo
El Hadj Youssef	Détaillant, Marché Sambo
Maru Saidu	Détaillant, Marché Sambo
Mohammed Ibrahim	Détaillant, Marché Sambo
Abdoulaye Umaru	Grand Détaillant, Marché Sambo
Nara Kilzi Amine	Grand Grossiste, marché Sambo
Adoum Mouramis	Exportateur Transitaire, Brazzaville
Sanda Umaru	Détaillant, Président du Marché Sambo
Mme Albertine Zakete Mpor	Agence Transport Congolaise
Mohammed Yousef Hamed	Exportateur Transitaire, ex N'Djaména
El Hadj Amad Ghet	Exportateur Transitaire, ex Moundou.

CHAPITRE VI

BRAZZAVILLE

I. Observations relatives au marché de Brazzaville

II. Explication du circuit de commercialisation du Tchad

III. Structure du marché, prix et concurrence

IV. Réseaux de transport

I. Observations relatives au marché de Brazzaville

A. Histoire.

La présence des oignons et de l'ail sur le marché de Brazzaville a son origine dans le commerce Tchadien. Nous l'avons appris de El Hadj Fadoua, le courtier le plus important, qui est tchadien d'origine. Il est arrivé à Brazzaville avant 1960, une époque où des troupes tchadiennes y étaient en poste. Il a vu le besoin de leur fournir des produits tchadiens et son choix s'est porté sur les oignons et l'ail. Les Congolais ont progressivement apprécié ces légumes et ils les ont intégrés dans leur regime alimentaire.

Le marché de Brazzaville est en grande partie entre les mains de grossistes qui reçoivent la plupart des oignons et de l'ail par le biais d'Air Afrique à partir de N'Djaména. Après la dévaluation au debut de 1994, le tonnage a augmenté de 400% pour les expéditions aériennes, selon Air Afrique. Aussi, en cette période la concurrence provenant de la Hollande, d'Angola et de l'Afrique du Sud, est réduite à des quantités négligeables.

Nous ne pensons pas que ceci soit un phénomène saisonnier, du fait que cette étude a eu lieu dans la période de non-récolte - une période où les oignons et l'ail tchadiens sont à leur prix les plus élevés de l'année. Les oignons et l'ail continuent à provenir de N'Djaména pendant cette période.

Surtout depuis la dévaluation, le marché de Bazzaville connait une croissance qui devrait augmenter les bénéfices à la fois aux producteurs et aux commerçants.

B. Quantité des oignons et d'ail.

Un aperçu rapide du volume de tonnage démontre l'évolution de la situation. En 1993, le total des sacs d'ail envoyés par frêt à Brazzaville était de 270 soit 19 tonnes métriques. En 1994, un total depuis le 1er janvier de 3363

sacs, soit 230 tonnes d'ail sont arrivés à la fin du mois de juin.

Quant aux oignons, 1999 sacs, soit 163 tonnes ont été exportés du Tchad vers Brazzaville en 1993. En 1994, les exportations d'oignons jusqu'à fin juin étaient de 8384 sacs soit 623 tonnes. C'est une augmentation importante. (Note: les sacs sont différents car les sacs d'ail qui pèsent moins sont souvent mélangés avec les sacs d'oignons; voir Annexe E).

Toujours est-il que le prix d'un sac d'orignons est élevé et il est resté stable à 65.000 FCFA pour les huit mois passés. Si le tarif poids au Kg pour le transport aérien augmente - par raison de l'augmentation du prix de carburant ou pour autre cause - la main-mise de l'oignon Tchadien sur ce marché risque de se montrer fragile. Néanmoins, l'une de nos recommandations vise à renforcer la liaison aérienne entre N'Djaména et Brazzaville.

II. Explication du circuit de commercialisation provenant du Tchad

A. Réseau fluvial par Bangui.

Bien q'une grande quantité d'oignons et d'ail arrive à Bangui, nos enquêtes nous ont amenés à conclure que seule une quantité assez minime arrive à Brazzaville en bateau.

B. Réseau aérien par Air Afrique.

La grande quantité d'oignons et de d'ail exportés arrive par Air Afrique, au rythme d'un chargement par semaine selon les besoins et la capacité de stockage des vendeurs tchadiens sur place.

Dans la procédure habituelle, les oignons et l'ail arrivent à l'aéroport Maya Maya. Le consignataire entrera en possession après avoir rempli les formalités et payé la taxe de l'UDEAC qui est de 8500 FCFA par expédition.

Certains oignons changent de main a l'aéroport, car nous avons apppris que les détaillants y vont directement à l'arrivée d'une expédition et ils achètent chez le grossiste à l'aéroport. Sinon, la plupart des achats se font dans la zone du marché Poto Poto où résident beaucoup de tchadiens, et où se trouvent les entrepôts.

Il semble que les ventes du grossiste à ses clients ne se fait pas sur contrat préalable. D'ailleurs, même les transactions à partir de N'Djaména ne dépendent pas de contrats pré-établis mais se font selon les besoins de l'acheteur.

III. Structure du Marché, Prix & Concurrence.

A. Marchés.

Il y a plus d'une douzaine de marchés à Brazzaville. Les plus importants et plus grands sont :

1. Marché Poto Poto
2. Marché Moungali
3. Marché Total de Bakongo
4. Marché Ouenze

B. Catégories de vendeurs

Selon nos interviews, nous avons conclu qu'un vendeur serait toujours en contact avec un tiersqui lui est proche - souvent un parent - à N'Djaména. C'est à partir de cette communication entre vendeur et parent que sont faites les arrangements pour une expédition à Brazzaville.

Selon le Chef de service phytosanitaire de l'aéroport Maya Maya de Brazzaville, sur 8 vendeurs principaux de denrées, seuls 2 semblent traiter avec des personnes avec qui ils n'ont pas directement parentaux.

Il semble que les grossistes congolais sont peu nombreux, et nous n'avons pas pu en trouver. Les grossistes tchadiens vendent au même pied d'égalité que les détaillants Tchadiens et Congolais.

La plupart des détaillants sont des femmes congolaises. Cependant, nous avons aussi trouvé une femme tchadienne qui vendait de manière occasionnelle, et dans un autre cas le détaillant était un homme tchadien.

Le seul agent courtier que nous avons trouvé tire son bénéfice de l'entreposage et prend 1000 F par sac et par jour pour le service de stockage. Ce tarif est payé à l'arrivée par les grossistes qui n'ont pas de lieu pour entreposer leur stock en attendant de trouver un acheteur.

Si un grossiste n'a pas d'argent pour payer les frais de stockage de 1000 FCFA par sac, le montant équivalent est récuperé en nature.

Cet agent s'occupe plus du stockage que des commissions de vente et tire la plupart de ses bénéfices de l'entreposage. Toujours est-il qu'il achète pour son propre compte et tire profits des ventes en gros.

Selon un vendeur, l'agent courtier sus-mentionné offre ses services aussi à ces grossistes qui importent par barque en provenance de Bangui.

C. Concurrence

Nous avons appris qu'il y a un commerçant de denrées camerounais qui importe par avion de Douala. Le taux de frêt est de 440 FCFA/kg comparé au 315 FCFA/kg de N'Djaména.

Même s'il n'y a des oignons hollandais que dans un magasin de détail sur huit, il semble que les oignons hollandais sont mieux appréciés pour consommation en salade. Notons aussi que le produit hollandais était bien emballé et de taille uniforme.

Il n'y a aucune autre concurrence de l'Afrique du Sud, de l'Angola ou du Cameroun.

Les commerçants en concurrence achètent dans n'importe quel marché qui leur permet de tirer des bons profits. Les vendeurs Congolais n'achètent pas seulement en Hollande et il nous a été signifié que deux vendeurs congolais font des achats à N'Djaména. Il y a eu aussi un commerçant tchadien qui a acheté les oignons en provenance de la Hollande.

D. Prix

Le prix du sac d'oignons, qui est en ce moment de 65.000 FCFA, est quelque peu variable. Lors de nos investigations, nous avons parfois trouvé que le prix pouvait descendre à 60.000 FCFA mais jamais en dessous de 55.000 FCFA. Le prix d'un sac d'ail est de 70.000 FCFA et il n'y a pas de concurrence en ail venant de la Hollande ou ailleurs. Le prix des oignons et de l'ail est resté le même pendant les derniers 8 mois.

Le prix des oignons hollandais est plus élevé à cause des effets de la dévaluation et pour cela les oignons tchadiens ont un avantage concurrentiel. Le prix actuel des oignons hollandais est de 25.000 FCFA pour un sac de 25 kg contre 12.000 FCFA avant la dévaluation. Les bénéfices sur les oignons hollandais ont considérablement diminué et il est évident que les oignons tchadiens sont plus rentables.

Dans la plupart des cas et selon nos recherches, les oignons hollandais étaient plus chers, mais nous avons trouvé un cas de prix de gros réduit du produit hollandais. Ceci a rendu les oignons hollandais compétitifs. Nous avons aussi trouvé un cas de vente de détail où les prix d'oignons hollandais et d'oignons d'Abéché étaient les mêmes.

Les prix varient de temps à autre. Nous n'avons rencontré ceci qu'une fois dans le cas des oignons hollandais, mais à

partir de nos observations, les oignons du Tchad étaient en général meilleur marché.Par conséquent ils étaient vendus dans un plus grand nombre d'étals et dominaient le marché.

Il y a peut-être d'autres facteurs qui jouent dans la domination du marché par les oignons tchadiens. Notre équipe a appris que du fait des conflits politiques et sociaux au début de l'année, le passage des marchandises de Pointe Noire à Brazzaville a été interrompu et n'a pas encore atteint le point antérieur.

E. Crédit

Le crédit est un principe fonctionnel important au sein du marché d'oignon et d'ail. Les grossistes donnent un sac d'oignons ou une partie d'un sac à crédit pour deux ou trois semaines au détaillant. (Note: A la différence des marchés de N'Djaména ou Bangui où l'on utilise le koro comme unité de vente de détail, le marché de Brazzaville utilise le "sou" comme unité de vente de détail. Il y a 7 ou 8 "sou" dans un sac d'oignon). Après la vente du stock, la détaillante paie le grossiste en espèces.

Les grossistes interviewés ont trouvé que ce système de crédit marche;Il s'avère rare où un détaillant ne revienne pas payer la somme due.

Il y a des acheteurs du marché de Kinshasha qui ne reçoivent pas de crédit. A ce moment, ce marché est peu actif et ne représente qu'une petite fraction de toute la vente.

Il y a aussi des acheteurs venant d'ailleurs au Congo y compris Pointe Noire. L'Ambassade du Tchad nous a informés que des tchadiens résident dans toutes les grandes villes du Congo. Il est probable que les commerçants tchadiens achètent pour vendre dans d'autres villes du Congo.

F. Bénéfices

Nous avons trouvé que les bénéfices de vente en détail n'étaient pas grandes, avoisinant 5000 à 7000 FCFA par sac d'oignons. le montant est perçu après une période de deux semaines. Le prix du sac doit être remboursé même s'il contient des oignons pourris au départ ou au cours de la vente.

Les bénéfices sur les ventes de gros déclarés par les commerçants tchadiens s'élevaient jusqu'à 25% du prix de vente. Ce dernier est une marge de profit exceptionnelle. Si on calcule le tarif du frêt aérien du sac de 100 kg à 31.500 FCFA pendant la saison des pluies et le prix d'un sac à N'Djaména de 22.500 FCFA, le restant est 11.000 FCFA soit 17% de bénéfice. C'est sans compter d'autres taxes douanières illégales à l'aéroport et la perte due à la détérioration.

Vu que le prix de 65.000 FCFA a été maintenu pendant plusieurs mois, nous pouvons affirmer que les bénéfices sont les plus élevés lorsqu'à N'Djaména le prix par sac est le plus bas, c'est à dire pendant la saison des récoltes.

Le commerce reste traditionnel et informel. Les banques sont rarement employés pour faciliter les transactions mais plutôt comme lieu sûr pour garder l'argent liquide. Par exemple nous avons trouvé que les paiements faits par un commerçant a' ses parents à N'Djaména se faisaient par l'entremise des amis de confiance travaillant à Air Afrique.

L'enregistrement de comptes et de transactions est rare. Nous n'avons vu aucun contrat écrit. On nous a aussi dit que les déclarations "officielles" de revenus annuels sont sous-estimées par dessein pour minimiser les tarifs de patentes.

V. Différences de produits et attitudes des consommateurs

A. Différence de produit

L'emballage que le Hollandais a fourni à un importateur était spécialement destiné à la Société Commerciale Congolaise "ETS YIMBOU (GROSS)" avec une étiquette bien visible portant cette marque sur les sacs. Un autre exemple de différenciation de produits est illustré par l'expérience d'un commerçant tchadien qui a perdu un grand contrat d'hôtel/restaurant parce que ses oignons n'étaient pas de qualité et de taille uniforme.

Par contre les grossistes trouvent qu'un sac d'oignons de taille mixte permet au détaillant de vendre les oignons de différentes tailles à des prix différents. Cette possibilité d'offrir un choix au consommateur est considéré comme avantage commercial. Il existe donc des segments de marché différents répondant aux exigences de l'hôtel européen, d'un côté, et de l'autre des besoins du marché local plus grand dans lequel vendent la plupart des grossistes.

B. Attitudes des consommateurs

L'on nous a fait savoir que l'ail était particulièrement apprécié pendant les saisons de récolte de manioc allant de septembre à février et après la mi-mai jusqu'en juillet. En ces moments, les congolais apprécient l'ajout de l'ail au goût fade du manioc. L'ail devient de plus en plus un aliment de base que la ménagère congolaise préfère inclure dans son régime alimentaire.

IV. Réseaux de transport

A. Voie routière

Nous avons étudié la possibilité d'utiliser la route alternative de N'Djaména à Yaoundé en camion, de Yaoundé à Douala en train et de Douala à Pointe Noire en bateau.

Nous avons appris pour la première fois l'existence de cette alternative au cours de nos discussions avec un commerçant tchadien qui vend les oignons et l'ail au marché de Libreville au Gabon. Ce commerçant utilise la route allant de Douala à Port Gentil près de Brazzaville.

Après notre enquête au Nord-Cameroun et plus tard à Brazzaville, nous avons conclu que cette route n'est pas praticable en ce moment. Les raisons sont les suivantes:

D'abord, il y a la difficulté que rencontrent les commerçants tchadiens au Nord-Cameroun avec les douaniers, les taxes routières et autres taxes illégales obligatoires et disparates prélevées. Ces problèmes constituent la principale contrainte et ont été discutés auparavant.

En plus, la longue durée du trajet dûe aux arrêts fréquents et la perte concomitante due à la détérioration à bord du bateau sont d'autres contraintes à l'utilisation de cette route alternative.

Bien que le commerçant que nous avons rencontré exploite cette voie avec succès pour parvenir à Libreville, il est probable que c'est grâce à de fortes relations familiales et d'affaires au Cameroun que cet exportateur parvient à contourner ces difficultés que d'autres commerçants ne pourraient éviter. Par ailleurs, l'expédition de frêt de Port Gentil à Libreville peut se faire en quelques heures, alors que celle de Pointe Noire à Brazzaville au Congo prend un minimum de trois jours aller-retour.

Nous avons appris qu'il fallait environ deux semaines pour inporter les oignons hollandais.

B. Voie aérienne

En ce moment le marché d'oignons et d'ail de Brazzaville est un excellent marché pour les quelques tchadiens qui ont les moyens d'y prendre part. Le tarif de frêt aérien à partir de N'Djaména est toujours inférieur à celui à partir d'autres marchés fournisseurs d'oignons, et l'expédition à partir de l'Europe coûte maintenant trop chère.

Nous recommandons que les tchadiens s'organisent mieux pour profiter de ce marché, afin de négocier une réduction du tarif de frêt avec Air Afrique. Ceci peut éventuellement se faire par un arrangement d'un tonnage mensuel garanti.

Personnes rencontrées:

Djimadoumbaye Ngoroiba	Homme d'affaires, S/C de l'Ambassade du Tchad
Mamadou Fadao	Commerçant et Agent Collecteur
Tahar Lantaimi	Commerçant, 31 Rue Likouala, Quartier Poto Poto
Katherine Simonds	Economiste, Ambassade des USA au Congo
Mme Pauline Zipu	Détaillante, Marché Total Bakongo
Fatim Barkai	Commerçante, Rue Mfoa, Quartier Poto Poto
Fatimé Oumar Sharif	Commerçante, 15 Rue Kassai, Quartier Poto Poto
Otchoma, Alexis	Chef de Service Phytosanitaire, Aéroport de Maya
Banto, Christine	Détaillante, Marché de Peve
Mme Empoua	Détaillante, Marché de Peve
Bakar Moussami	Commerçant, 23 Rue Likouala Quartier Poto Poto.

CHAPITRE VII

RECOMMANDATIONS

1. AU NIVEAU DES ZONES DE PRODUCTION

a) Nous avons analysé la situation de la production et de la commercialisation de l'oignon et de l'aïl, et à notre avis, la qualité de ces produits dans le Ouaddaï géographique peut être amélioré. Introduire à travers les commerçants des semences des nouvelles variétés qui, selon eux, sont mieux adaptées aux exigences du marché est la meilleure approche pour remédier à cette situation.

b) Le système de stockage des commerçants est déplorable. Il faut donc étudier les moyens d'améliorer leur système de stockage. (Voir: CH 2, IVC; CH 3, IIIB).

c) Les commerçants ne vendent pas directement à l'extérieur par ignorance des procédures. Il faut organiser une conférence à Abéché sur les procédures d'exportation en Europe et dans les pays voisins d'Afrique.

d) Il manque encore des infrastructures pouvant permettre aux Abéchois de suivre l'évolution des conditions des marchés. Il faut envisager à long terme mettre en place un système de communication entre les commerçants (par radio, ordinateur, fax) avec des marchés européens, américains et africains.

2. AU NIVEAU NATIONAL

Des organisations plus solides peuvent s'investir au niveau régional afin de permettre la dessertion des zones de production. Il faut encourager la création des associations régionales de commerçants. Ces associations de commerçants pourront, par exemple, garantir les quantités de produit aux compagnies de transport (e.g. Air Afrique), afin de diminuer les coûts de transport.(Voir: CH 6, IVB).

3. AU NIVEAU DU GOUVERNEMENT DU TCHAD

a) Supprimer le prélèvement des taxes à l'exportation ou, au moins, les prélever sur la valeur réelle du produit.(Voir: CH 2 IVA)

b) Mener une action commune entre les états de l'UDEAC afin d'éliminer les taxes légales et illégales sur le mouvement des produits.(Voir: CH 3, V).

c) Sensibiliser les commerçant(e)s Tchadien(ne)s afin de nouer des contacts avec leurs homologues des pays de l'UDEAC et de l'Europe.

d) Nommer des attachés commerçiaux à certaines ambassades du Tchad pour promouvoir les contacts et autres aspects de l'information commerciale selon les besoins des utilisateurs Tchadiens. ens.(Voir: CH 5, IIID).

ANNEXE A

T.VDD/FM

PROJET & PLAN DE TRAVAIL

L'étude fera entreprendre une recherche sur la production et le processus de commercialisation des oignons et d'ail à partir d'Abéché, Binder, Lac Tchad. L'étude considérera séparément l'origine de ces produits, les pays et les marchés régionaux dans la mesure du possible.

La plupart du travail déjà réalisé par ATPRP, Africare, AMTT et autres institutions a été utile dans l'élaboration des données qui devraient être vérifiées maintenant et transformées en propositions concrètes au secteur tchadien privé.

En premier lieu, il nous faut une profonde investigation pour développer une compréhension globale de l'importance de l'exportation à toute la chaine de commercialisation du Tchad.

Deuxièmement, il nous faut une vue d'ensemble de la manière dont les oignons et l'ail s'accomodent aux activités agricoles dans les régions citées ci-dessus. Ces points sont importants pour la commercialisation des oignons et de l'ail. Nous avons aussi besoin du profil de production et son coût pour comparer les données des autres pays, ainsi que les informations sur les flux saisonniers des denrées aux différents niveaux du commerce.

Les grands points de notre investigation se présentent comme suit:

1. Le nombre des producteurs et autres acteurs du marché atteints; analyse de la manière dont chaque groupe est affecté.

2. L'identité et les caractéristiques impliquées dans cette activité dont:

   * les producteurs
   * collecteurs primaires
   * transporteurs/manutentionnaires
   * collecteurs secondaires
   * grands exportateurs
   * petits et moyens exportateurs.

Une analyse plus poussée nécessiterait un réarrangement des catégories des différents opérateurs de marché ci-dessus cités. Dans la mesure du possible, ils seront repartis en sexe, en facilité de disponibilité et autres facteurs appropriés.

D'autres informations concernant les commerçants sont d'interêt particulier. Combien sont-ils réellement impliqués dans l'exportation? Quelles sont les différences entre les grands exportateurs et les petits et moyens commerçants qui

peuvent aussi être des producteurs, les agents des producteurs ou simplement des fraudeurs?

Y a-t-il un chiffre d'affaires important dans différents groupes? Quels sont les commerçants spécialisés dans tels types de produits de marchés ou de sources d'approvisionnement?

Comment les oignons et l'ail sont-ils intégrés dans les récoltes alternatives profitables de ces commerçants? Quelle est l'importance de ce marché, en particulier les marchés d'exportation en tant que facteur limitatif à la sécurité alimentaire et financière de ces paysans et autres personnes à travers la chaine de commercialisation?

Il est important de s'informer sur les méthodes et la capacité de stockage. Nous devrions savoir ceci parce qu'il détermine le grand entassement de ces produits. D'importantes quantités ne peuvent être exportées du Tchad si elles ne peuvent être entassées à temps et d'une manière efficace.

Nous entreprendrons des recherches sur les marchés extérieurs y compris le Nord-Cameroun, Yaoundé, Douala, Bangui et Congo Brazzaville. Les investigations porteront sur:

* les prix aux différentes saisons
* taille, structure et importance du marché
* différence de produit - qualité et prix
* concurrence Cameroun, Nigéria, Soudan
* rôles des femmes
* noms des opérateurs du marché
* routes alternatives
* différences régionales qui peuvent influer sur la part du marché
* opportunités et contraintes.

L'évaluation du programme de contrôle de l'ATPRP ne serait pas appropriée à ce moment. Les données d'ensemble ne sont pas encore rapportées du terrain ou vérifiées. Le rôle des femmes devrait découler naturellement de l'examen de la chaine commerciale puis que beaucoup (probablement une majorité de petits et moyens commerçants) sont des femmes.

De nouvelles voies maritimes peuvent être disponibles. Elles feront l'objet d'investigation. Les avantages et inconvénients du transport aérien seront considérés. D'autres points concernant le transport en particulier ceux relatifs aux conditions routières ont été étudiés et commentés auparavant.

Notre expertise ne couvre pas ce domaine.

Les informations sur les tarifs et la taxe ont été déjà abordées et il n'y a pas lieu de les commenter sauf si elles affectent l'image d'exportation de ces produits dans les différents marchés.

Nous remarquons que maintenant beaucoup de pays en développement exportent l'oignon déshydraté et l'ail. En fait, la quantité d'ail et d'oignon actuellement exportée par plus de 50 pays est sous la forme déshydratée. Même si les coûts de carburant pouvaient être élevés pour les oignons déshydratés, les exigences pour la déshydratation de l'ail sont plus faibles et ce procédé peut se faire au Tchad dans un proche avenir. Les possibilités seront envisagées avec l'éventualité de rompre les entraves à la production et à la chaine de commercialisation.

Bien que les crédits de tous genres soient un problème à travers la production tchadienne et la chaîne de commercialisation, c'est un phénomène que ce problème ne puisse être facilement résolu sans l'analyse macro-économique qui est évidemment au délà des termes de référence de cette étude. Nous devons admettre que les producteurs et les commercants se seront pour la plupart auto-financés dans un avenir proche.

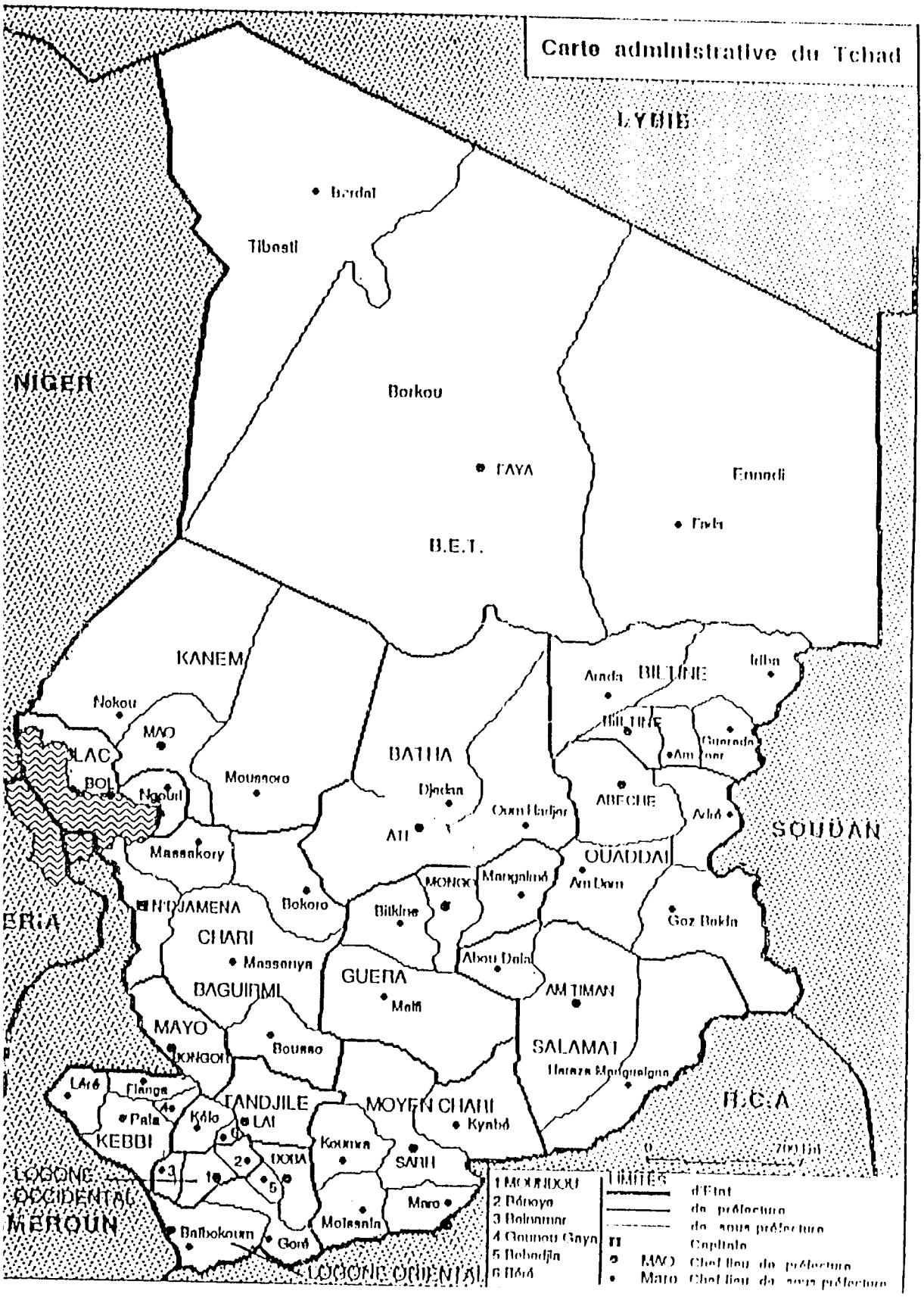
L'impact sur les exportations des Etats-unis dans les années récentes, les exportations en oignons et ail des Etats-Unis étaient d'environ 50.000tonnes (dont les produits séchés font presque 3/4) d'une valeur de plus de 100.000 millions de dollars américain. Nous examinerons l'impact éventuel des exportations tchadiennes sur le flux dans le contexte des données sur les structures et l'exigence du marché.

Nous considérerons la politique de recommandation seulement à la lumière des solutions spécifiques suggérées pour améliorer l'image de la commercialisation . Nous examinerons les taxes sur la production et sur l'exportation qui sont coûteuses. Nous étudierons la politique du Gouvernement Tchadien relative aux importations des engrais et des pesticides. Nous présenterons quelques procédures alternatives, les routes, les marchés et les possibilités d'opérations pratiques telle que la déshydratation des oignons et de l'ail.

Nous évaluerons les possibilités technologiques tels que le stockage amélioré et la production des oignons et de l'ail désséchés au Tchad.

Quelles sont les solutions spécifiques, à la fois à court et long terme qui sont applicables à la commercialisation des oignons et de l'ail du Tchad ?

ANNEXE B


Carte administrative du Tchad
LYBIE
Bardai
Tibesti
NIGER
Borkou
FAYA
Ennedi
Faya
B.E.T.
KANEM
Nokou
MAO
LAC
BOL
Ngouri
Mounoro
BATHA
Djedaa
Ati
Oum Hadjer
Arada
BILTINE
Biltine
Guereda
Am Dam
ABECHE
Adré
SOUDAN
OUADDAI
Am Dam
Mangalmé
MONGO
Bokoro
Bitkine
Goz Beida
N'DJAMENA
CHARI
Massenya
Abou Deia
GUERA
Melfi
AM TIMAN
BAGUIRMI
MAYO
DONGOR
Bousso
SALAMAT
Haraze Mangueigne
B.C.A
LARÉ
Fianga
Pala
Kélo
TANDJILE
LAI
MOYEN CHARI
Kyabé
KEBBI
Koumra
SARH
DOBA
LOGONE OCCIDENTAL
MEROUN
Baibokoum
Gore
Moissala
Maro
LOGONE ORIENTAL
1 MOUNDOU
2 Pénoye
3 Beinamar
4 Gounou Gaya
5 Doba
6 Léré
LIMITES
d'Etat
de préfecture
de sous préfecture
Capitale
MAO Chef lieu de préfecture
Maro Chef lieu de sous préfecture

55a

ANNEXE C

Audit et Concurrence d'un marche extérieur

Informations de base

1. Quels sont les produits compétitifs vendus dans tel pays?

2. Quelles sont les parts de marchés des produits compétitifs?

3. Comment les produits compétitifs sont-ils comparables aux nôtres en réputation, caractéristiques et autres aspects ?

4. Quelles sont les facilités (production, entreposage et ventes) dont bénéficient les concurrents dans tel pays ?

5. Quels sont les problèmes auxquels sont confrontés les concurrents ?

6. Quels rapports les concurrents entretiennent-ils avec le gouvernement local ? Ont-ils des préférences ?

Information sur le marché.

1. Quelles sont les chaines de distribution utilisées par les concurrents ?

2. Comment comparer les prix des concurrents aux nôtres ?

3. Quels sont les termes de crédit, les commissions et autre compensation élargis par les concurrents aux membres de leur chaine ?

4. Quels sont les programmes de promotion utilisés par les concurrents. Quelle est leur garantie de succés ?

Information sur l'approvisionnement du Marché.

1. Comment les produits entrent au marché?

S'ils sont importés :

2. Qui sont les importateurs ?

3. Comment opèrent les importateurs ?

4. Quels crédit, prix et autres termes sont élargis aux importateurs par les fournisseurs tchadiens ?

5. Pendant combien de temps l'importateur a t-il travaillé avec un fournisseur étranger ? Est-il/elle satisfait(e) du fournisseur ?

Source : Franklin R. Root, **"Entry Strategies for International Markets (Lexington, MA : Lexington books)"**, pp. 42-44

NEX D

DECRET N° 204/PR/93

Portant suppression des barrières et fouilles sur l'ensemble du territoire national

AMTT / DAI
Arrivée le 13-7
N° 0329

Le Président de la République, chef de l'Etat
Président du conseil des ministres

D E C R E T E

Article 1° - Sont supprimées sur l'ensemble du territoire national :

- Les barrières de contrôle et autres mesures d'effet équivalent anarchiquement implantées ;
- Les fouilles effectuées par les agents de l'ordre sur les aéroports à l'occasion des vols internes.

Article 2° - Nonobstant les dispositions de l'article 1°, sont autorisées :

- Les barrières implantées sur les frontières avec les pays voisins et les fouilles qui s'y opèrent ;
- Les barrières de pluies instituées par le ministère des Travaux Publics et des Transports.

Article 3° - Toute implantation de barrière en violation des termes du présent décret constitue un acte d'insubordination et sera puni comme tel.

Article 4° - Le ministre de l'Intérieur et de la Sécurité, le ministre des Travaux Publics et des Transports et le ministre Délégué auprès de la Présidence de la République chargé de la Défense Nationale des Anciens Combattants et Victimes de Guerre sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret qui sera enregistré et publié au journal officiel de la République. -(ATP)-

Fait à N'djaména, le 8 juin 1993

ATP Bulletin N° 3[illegible] du 11 Juin 1993

BEST AVAILABLE DOCUMENT

ANNEX E

Production Ail - Oignon 94/95
Bandaï

Produits	Superficie Récoltée (Ha)	Rendement (Kg/a)	Production (Tonnes)
Ail	514	160	8 320
Oignon	628	2410	15.000

Source: ONDR

Exportation Ail - oignon 94 (Bicophat)
Source: Au Afrique

Période	Produit	Quantité		Provenance	Destination
		Sacs	poids (Tonnes)		
Janvier	Ail	426	25,306	Kaolack	Congo - Brazza
Février	-"-	424	27,587	-"-	-"-
Mars	-"-	311	18,522	-"-	-"-
Avril	-"-	616	41,068	-"-	-"-
Mai	-"-	556	38,380	-"-	-"-
Juin	-"-	1025	78,813	-"-	-"-
Total	-"-	3362	230,075	-"-	-"-
Janvier	Oignon	753	43,274	-"-	-"-
Février	-"-	898	70,116	-"-	-"-
Mars	-"-	1023	83,595	-"-	-"-
Avril	-"-	1882	155,584	-"-	-"-
Mai	-"-	1543	104,136	-"-	-"-
Juin	-"-	1585	162,208	-"-	-"-
Total	-"-	8284	623,393	-"-	-"-

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Tableau récapitulatif général
Exploitation Ail et oignon 93. (Aéroport).

Mois	Produits	Quantité sacs.	Quantité poids Kgs	Revenus	Destinations
Mars.	Ail	46	2370	Marché	Longo-Kong
Avril	-"-	7	570	-"-	-"-
Mai	-"-	73.	5453.	-"-	-"-
Juin.	-"-	74	5994,5	-"-	-"-
Juillet	-"-	60.	4333	-"-	-"-
Décembre	-"-	10.	364	-"-	-"-
TOTAL	-"-	270	19386,5	-"-	-"-

Janvier	OIGNON.	50.	3280	-"-	-"-
Février.	-"-	157	12010.	-"-	-"-
Mars	-"-	9.	800.	-"-	-"-
Avril.	-"-	113	8250	-"-	-"-
Mai	-"-	219	18624	-"-	-"-
Juin	-"-	154	12110.	-"-	-"-
Juillet	-"-	428	37250.	-"-	-"-
Août	-"-	586.	48730	-"-	-"-
Septembre	-"-	190.	14525	-"-	-"-
Octobre	-"-	90.	7210.	-"-	-"-
Décembre.	-"-	3.	170	-"-	-"-
TOTAL.		1299	163019	-"-	-"-

BEST AVAILABLE DOCUMENT

ANNEXE F

RAPPORT DE MISSION

SUIVI DE TRANSPORT ROUTIER
NDJAMENA / NGAOUNDERE
(Mission effectuée du 25 Juin au 05 juillet 1994)

Pour déterminer le coût de transport des produits exportables du Tchad,voici quelques statistiques tirées d'une enquête effectuée du 25 juin au 05 juillet 1994 au Cameroun. Cela peut donner une idée plus précise pour évaluer les charges que font subir les transports routiers d'acheminement de marchandises vers Douala. Le phénomene de route qui semble être négligeable présente un problème serieux pour le Tchad pays enclavé qui se doit de préserver les bonnes rélations et développer la cohabitation avec son voisin.

Des taxes illégales et des sévices corporels sont infligés a l'endroit des voyageurs . Plusieurs personnes qui refusent de se soumettre aux taxes anarchiques ont été traitées de coupeurs de route,molestés et sequestrés.

V O Y A G E

On consacre beaucoup plus de temps que prévu au voyage de NDjamena/NGaoundere distance approximative a 750 kilomètres. Route bitumée assez praticable,sauf l'inclinaison a 20% de la falaise de NGaounderé,le voyage est rendu surtout difficile a cause de ses nombreux arrêts dûs à des tracasseries policières. Au total le chauffeur devrait efffectuer en cours de route plus de 35 arrêts et en prévision prépositionner dans ses frais de route une somme allant de 200 a 250 milles francs CFA. Deja à partir du Tchad,le camion chargé de gomme arabique doit absolument faire plusieurs arrêts au niveau des barrières.
Les dépenses pour le camion TCB 1847 B chargé de 40 Tonnes de gomme arabique se chiffrent comme suit:

CAMEROUN

KOUSSERI/NGUELI	
Gendarmerie	1000
Militaire	1000
CNR	1000
Visa	8000
ST	500
Dégradation de chaussée	500
Mairie	500
Police de recherche	1000
Sécurite publique	5000
Douane	17000
Assainissement	3000
Syndicat de transporteurs	5000
Eaux et forêts	3000

ENTREE DE KOUSSERI	
Gendarmérie	5000
Police	5000
SORTIE DE KOUSSERI	
sécurite publique	5000
Gendarmérie	5000
Police de recherche	2000
Police spéciale	2000
MALTAM	
En pleine brousse:	
Gendarmérie	5000
Brigade de Makarie	3000
Brigade routiére	3000
Police de Maltam	3000
THILE	
Gendarmérie	1000
police	500
DABANGA	
Gendarmérie	1500
WAZA	
Gendarmérie	2000
Douane	2000
Police	1000
DOUBLE	
Gendarmérie	1000
MORA	
Police	1000
Gendarmérie	1000
Police	1000
Police spéciale	1000
MAROUA	
Douane	5000
sécurite publique	3000
Gendarmérie	2000
police de recherche	3000
Police spéciale	1000
police routière	5000
SALACK	
Gendarmérie	1000
MOUTROIE	
Gendarmérie	1000

NGONG	
Gendarmérie	1000
police	1000
FIGUIL	
Gendarmérie	5000
GAROUA	
Police	4000
KOUN-KOUN	
Gendarmérie	1000
LACDO	
Gendarmérie	1000
POLI	
Gendarmérie	1000
GAWAYANGA	
Gendarmérie	1000
MBE	
Gendarmérie	1000
WACK	
Gendarmérie	1000
TCHABANG	
Gendarmérie	3000
NDANG	
Gendarmérie	1000
NGAOUDERE	
Police	1000

Tout ceci correspond au montant que les transporteurs eux mêmes au cours de nos enquêtes a NDjamena ont affirmé:"le transport au Cameroun,pays voisin et pays de l'UDEAC est une calamité".

Les transporteurs dépensent en sus des frais de route et salaire des chauffeurs,de l'entretien des véhicules et pièces de rechanges,de carburant et lubrifiants une forte somme pour les documents des camions:

Taxe commerciale	90000
Fiche technique	9000
Patente	150000
Licence d'exportation	70000
Carte grise	50000
Assurance	140000

Les transporteurs devront s'efforcer à ne pas cèder facilement à cette tentative d'intimidation de la part des policiers camerounais visant a les exploiter. Aujourd'hui,tous les agents de la force de l'ordre en font un droit et trouvent qu'il est normal de demander de l'argent à tout transporteur tchadien. Et le camerounais justifie même ce forfait par le fait que le tchadien est en partie responsable de la situation d'insécurité qui prevaut à l'extrême nord. Des bandits armés contrôlent de temps em temps les routes et exercent leur pouvoir dans des villages. Cette dramatique situation d'insécurité est indirectement imputé au Tchad parce qu'il sort d'une quèrre fratricide.

On constate par ailleurs que le transport coûte fort cher au tchadien. En plus des pièces légales suivantes pour lesquelles le transporteur reçoit un reçu,il subit beucoup d'autres charges sans justification:

Acquis a caution	4000
L. V. O. (14,5% du montant du bordereau)	150000
Assurance sur marchandises(640F/T)	25000
Douane	60000
Syndicat de transporteurs routiers	20000
Chambre de commerce	40000
Charge du Ministére de commerce	5000

C O N S T A T

Malgrés quelques cas de revolte des chauffeurs routiers visant a se protéger contre cette escroquérie voilée par les gendarmes camerounais,des mésententes sporadiques ont eu lieu et des chauffeurs récalcitrants ont été quelques fois molestés et séquestrés. Le 28 juin 1994,un convoi d'une quarantaine de véhicules a été intercèpté au niveau de Maltam pour être racketer. Le chef de convoi n'ayant pas accepté de se soumettre,a été battu et enfermé. Tous les camionneurs se sont garés pendant deux jours et sont rentrés à NDjamena. Il a fallu une intervention régulière de NDjamena pour déquanter la situation.
Les chauffeurs ne deploient pas assez d'effort pour s'organiser en autodefense contre ce rackettage sans fin. Ils favorisent l'enrichissement implicite du camerounais et n'arrivent aujourd'hui plus à trouver une solution à ce problème que taisent le gouvernement camerounais et tchadien.
Les transporteurs eux ne savent pas non plus luter contre ce vol organisé,alimenté volontairèment par les chauffeurs. Les transporteurs ont toujours cèdé aux exigences des conducteurs qui expriment une demande financière supplèmentaire pour corrompre les policiers camerounais. Et ils appèllent ce supplèment les frais des barrières. A ce propos,les agents de la force de l'ordre sont intretables si on exprime pas le language de l'argent.

I M P R E S S I O N G E N E R A L E

Dans l'ensemble,les policiers camerounais sont injustes et escrocs par rapport á cette situation de crise qui sévit à nos jours.

Tout citoyen tchadien qui traverse le Cameroun se doit de partager une forte somme à tous les agents en poste dans les barrières. Qu'on soit en règle ou pas,le seul salut c'est l'argent.

Quant au transporteur,il n'a jamais aucune protection et c'est le plus exploité financièrement.
Dans tous les cas,la situation globale pour le transporteur est déplorable. Cela est du simplement au fait que le pays étant enclave dépend necéssairement du port de Douala. Le deservage en marchandises passe par ce port qui se situe à plus de 1000 kilomètres. Vu la situation politique et économique des deux pays et compte tenu des nombreux problèmes d'insécurite auxquels ils sont confrontés,le Tchad se trouve contraint de préserver la cohabitation malgrès que les agents de la force de l'ordre camerounais sont intraitables a l'egard des citoyens tchadiens.
Il n'existe aucune disponibilité de compréhension et les taxes illégales sont exagèrement imposées. Il n'y a que deux taxes légales aux Cameroun pour lesquelles le chauffeurs réçoit un justificatif:

Taxe à l'essieu(une taxe mensuelle dont le montant s'élève à 20000F/Mois)pour la dégradation de route.

Taxe de PEAGE(dont le montant est 500F/barrière. Mais il y'a au total 11 barrières. Pour l'aller-retour,on paye 11000F).

A P P R O V I S I O N N E M E N T

L'approvisionnement en produits agricoles tchadiens est maigre. Dans certaines localités,le sesame,les oignons et l'ail existent en petites quantités. Le marche de Maroua et Garoua ne sont pas du tout alimentés à cause qu'il n'existe aucun importateur ou transporteur de ces produits. Mais il existe un pouvoir d'achat car le consommateur affirme que l'ail et l'oignon tchadien ont de la saveur dans l'alimentation humaine;ils sont donc recherchés.

A NGaoundéré,il existe par contre quelques vendeur d'ail et d'oignon en très faibles quantités. Ne possèdant pas de grands stocks,ces vendeurs affirment avoir été ravitaillés par des chauffeurs qui viennent de NDjamena. Les chauffeurs eux-mêmes transportent ces produits en sus de leur chargement pour se faire des frais de route. Alors que les produits se vendent bien,les stocks s'avèrent insignifiants et l'offre est inférieure à la

demande. La vente d'une dizaine de gousses d'ail à 100F et un morceau d'oignon à 10F sont autant de preuve que ces produits sont recherchés.

R E M A R Q U E S

Cette situation de mendicité aigue exprimée par les gendarmes camerounais ne pourrait être améliorée pour le camionneur tchadien que si une organisation solide est mise sur pied entre les deux pays frontaliers pour régulariser cette situation. Il me semble que c'est le rôle du Ministère de transport et celui de l'interieur.
Il serait souhaitable que ces organismes d'Etat prennent leurs dispositions les plus élèmentaires pour parer a cette situation.

S U G G E S T I O N S

Les taxes illègales prélevées au Cameroun sur les camionneurs tchadiens méritent un examen attentif de la part du gouvernement en fonction de ses disponibilités au niveau de l'UDEAC afin de permettre une éventuelle intervention.
Je suggère de faire saisir le Ministère de transport et de l'informer de la situation de crise aigue qui tend à detériorer les relations de bon voisinage entre les deux pays. Les tchadiens ne pouvant plus de supporter cette situation de soumission commencent à hair les camerounais qui ne cessent de les traiter de coupeurs de route.

C O N C L U S I O N

On peut dire en conclusion que les auteurs de ces forfaits semblent satisfaits de leurs actes et ne sont aucunement inquiètes par qui que ce soit. Ils sont d'ailleurs très exigents et tous se disent avoir atteint leurs objectifs,même si cela se fait avec beaucoup de mal contre des citoyens tchadiens bénificiant de même droit que les camerounais.
Le passage de chaque tchadien semble porter satisfaction et vient renflouer chaque jour de plus la poche d'un policier camerounais.

Aussi,plusieurs personnes ont été maltraités parce qu'ils ont exprimé le refus de cèder à la corruption.

Fait à NDjamena le 10 Juillet 1994

HAROUN ZORRINO

Taxe à l'essieu
(degradation de chaussée).

DATE		CACHET SIGNATURE Sceau-Signature	Mode règlement Monnaie et paiement	NATURE DE LA RECETTE DESCRIPTION DE REGLEMENT	IMPUTATION CHARGE	REFERENCE RELATION	DETAIL PARTICULARS	TOTAL - N° REDI Amount Received No.	PARTIE VERSANTE DEBTOR
Z									
			10						
N° 1287545									

Sej.

26.000 frs par Mois.
pour degradation de Chaussée.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Barrière de PEAGE

BEST AVAILABLE DOCUMENT

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
REPUBLIC OF CAMEROON
PAIX-TRAVAIL-PATRIE
PEACE-WORK-FATHERLAND
Nº 1132897
TARIF 500 FRS. CFA
PEAGE PEAGE
TOLL
Nº VLE
Ce volet doit être détaché et poinçonné au poste de contrôle et remis à l'usager.
Give this coupon to the user after it has been detached and stamped at the control station.

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
REPUBLIC OF CAMEROON
PAIX-TRAVAIL-PATRIE
PEACE-WORK-FATHERLAND
Nº 1019892
TARIF 500 FRS. CFA
PEAGE PEAGE TOLL
TOLL
Nº VLE
Ce volet doit être détaché et poinçonné au poste de contrôle et remis à l'usager.
Give this coupon to the user after it has been detached and stamped at the control station.

04 JUIL 1994
REPUBLIQUE DU CAMEROUN
REPUBLIC OF CAMEROON
PAIX-TRAVAIL-PATRIE
PEACE-WORK-FATHERLAND
Nº 1357935
TARIF 500 FRS. CFA
PEAGE PEAGE TOLL
TOLL
Nº VLE
Ce volet doit être détaché et poinçonné au poste de contrôle et remis à l'usager.
Give this coupon to the user after it has been detached and stamped at the control station.

500 Frs par Barrière et il y'a 11 Barrières

APPENDIX A. TABLEAU DE VENTE DE GROS D'AIL & D'OIGNONS

AOUT 1994

VILLE	PRIX PAR SAC AIL	PRIX PAR SAC OIGNON
N'Djaména	23.000 FCFA	17.000 FCFA
Kousseri	NA	18.000 FCFA
Maroua	35.000 FCFA	18.000 FCFA
Figuil	35.000 FCFA	NA
Garoua	35.000 FCFA	22.500 FCFA
N'Gaoundéré	45.000 FCFA	22.000 FCFA

APPENDIX B: PRIX ET SORTIES D'OIGNONS ET D'AIL A ABECHE

Tableau 1: Prix Moyens, Abéché, 1993-94
(FCFA/sac)

	Oignon		Ail	
1991	(1)	(2)	(1)	(2)
Janv.	3850		9240	
Fev.	7700		9240	
Mars	2772		6600	
Avril	3080		7920	
Mai	10780		15840	
Juin	2310		9240	
Juil.	3080	5555	9240	15888
Août	3080	8871	9240	19530
Sept.	4620	9926	13200	20083
Oct.	4620	11840	11560	17535
Nov.	6950	9111	11880	20163
Dec.	20020	13861	19800	21907
1992				
Janv.	17500		25000	
Fev.	7750		17550	
Mars	6250		13915	
Avril	5050		12835	
Mai	3885		16625	
Juin	6585		17365	
Juil.	5875	11269	17375	26558
Août	7625	11375	19375	28333
Sept.	10000	13864	23250	28727
Oct.	10000	12600	18550	26333
Nov.	9300	12104	17600	22542
Dec.	8885	11424	16875	21308
1993				
Janv.	5734	6654	10860	16173
Fev.	4125	8063	8708	13542
Mars	2769	5519	7827	10885
Avril	2315	4792	6945	9188
Mai	2625	5917	7000	10292
Juin	3540	6271	7750	9688
Juil.	3875	8188	7625	10667
Août	5750		9500	
Sept.	7250		7560	
Oct.	6150		5500	
Nov.	10000		4250	
Dec.	10000		3545	
1994				
Janv.	5750	8167	4125	3667
Fev.	4250	4875	5250	7000
Mars	4595	5000	6815	7150
Avril	6000	6000	3107	13500
Mai	5800	5625	14440	14875
Juin	5650	5250	14875	13125
Juillet	6000	6500	14000	16500

Source: (1) Africare. (2) Statistique Agricole (SIM)

Tableau 2: Sorties d'Abéché, 1991-94
(sacs)

	Oignon	Ail
1991		
Janv.	3439	446
Fev.	4938	509
Mars	5045	3991
Avril	5678	2006
Mai	7897	2366
Juin	283	159
Jul.	167	159
Août	133	96
Sept.	3580	1950
Oct.	4950	3353
Nov.	3529	2008
Dec.	2389	1458
Total	42048	17801
1992		
Janv.	5326	313
Fev.	7074	636
Mars	8367	456
Avril	8784	567
Mai	8517	995
Juin	10602	2551
Jul.	320	120
Août	258	102
Sept.	985	851
Oct.	2100	928
Nov.	2274	989
Dec.	3858	2529
Total	58465	10271

Tableau 2: Sorties d'Abéché, 1991-94
(sacs)

	Oignon	Ail
1993		
Janv.	3368	1925
Fev.	3627	2033
Mars	3336	1441
Avril	3809	1550
Mai	8784	4485
Juin	4615	2175
Jul.	3595	1722
Août	2005	662
Sept.	2310	555
Oct.	3558	2314
Nov.	3223	1851
Dec.	4902	2620
Total	47132	23333
1994		
Jan.	3961	2661
Fev.	3252	1370
Mars	5400	2555
Avril	4293	3073
Mai	4116	2287
Juin	6623	3693
Juil.	1078	747

Source: Africare