

RECEIVED AID/CHAD
DATE FEB 24 1992

PA 1990-703

~~PA 1990-703~~

~~S. M. H. J. -~~

ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION
DE PRODUITS AGRICOLES
DANS LE NORD-GUERA
(SOUS-PREFECTURES DE MONGO ET BITKINE)
ICHAD

Projet AICF/USAID
N'Djamena, Février 1991

Dr Daro Cesareo

TABLEAU DES MATIERES

INTRODUCTION

Pag. 1

CHAPITRE I

Localisation de la zone d'étude

I.1 Aspects Physiques

Pag.8

I.2 Aspects Socio-économiques

Pag. 10

I.2.1 Caractéristiques Démographiques

Pag. 10

I.3 La production Agricole

Pag. 14

I.3.1 Les cultures pluviales et de décrue

Pag. 14

I.3.2 Les cultures irriguées

Pag. 18

I.3.3 La cueillette

Pag. 19

I.4 Localisation de la production

Pag. 21

I.5 La conservation de la production

Pag. 25

I.5.1 Le séchage

Pag. 25

I.6 Le Crédit

Pag. 27

CHAPITRE II

II.1 Les marchés

Pag.29

II.2 Les transports

Pag.30

II.3 Les emballages

Pag.35

II.4 Les produits

Pag.37

II.5 Les céréales

Pag.38

II.6 Les Oléagineux

Pag.52

II.7 Les Légumineuses

Pag.63

II.8 Les Légumes

Pag.66

II.9 Les Fruits

Pag.76

II.10 Le Tabac

Pag.78

II.11 Les produits de la cueillette

Pag.80

CONCLUSIONS

Pag.83

ANNEXES

Pag.94

REMERCIEMENTS

Cette etude est le fruit d'un travail d'equipe et de l'apport de nombreuses personnes.

Je remercie de tout coeur tous ceux qui m'ont aide a devoiler les "secrets" commerciaux de cette region. Plus particulierement mes infinis remerciements vont aux paysans du Guera qui m'ont consacre beaucoup de leur temps précieux pour repondre a mes questions, a toute l'equipe du Centre de formation AICF a Arangha pour l'accueil chaleureux qu'ils m'ont reserve, a Abakar et Abdolkader pour la precieuse collaboration dans la phase d'enquete et dans la redaction du rapport, a Frederic Brunner de l'ONDR de Mongo pour son hospitalite et ses conseils techniques, a M. le representant de l'AICF au Tchad Norbert Eriant parce qu'il m'a permis de connaitre une region et un peuple fantastique.

L'auteur s

INTRODUCTION

Cette étude qui concerne les Sous-Préfectures de Mongo et de Bitkine, situées au Nord de la région du Guéra, rentre dans le cadre d'activités que mène l'AICF (Action Internationale contre la Faim) depuis 1982 dans la zone sahélienne du Tchad.

L'AICF a débuté ses activités dans la Région du Guéra avec des projets "Food for Work" pour la construction et la réhabilitation d'infrastructures locales (routes, écoles de brousse, barrages en pierre, puits). Ces projets d'urgence, mis en place juste après la fin de la "guerre civile de 1979", ont progressivement évolué, grâce à une situation relativement stable, vers des projets de développement rural qui représentent aujourd'hui un vaste éventail d'activités telles que la multiplication et la diffusion de semences améliorées, les techniques de préservation des sols, la diversification de la production céréalière, l'introduction de nouvelles techniques culturales, le stockage, la petite transformation, la formation agricole, etc...

Ceci s'effectue en pleine harmonie avec la stratégie de développement adoptée ces dernières années par le Tchad et mise en oeuvre en collaboration avec les bailleurs de fonds internationaux.

Cette stratégie comprend.

- 1) La construction/réhabilitation des infrastructures (routes, puits, etc..).
- 2) L'autosuffisance alimentaire et donc l'appui à l'économie rurale sous forme de projets visant à améliorer quantitativement et qualitativement la production agricole et animale.

L'application de ces conditions dans le Nord-Guéra¹ a induit une certaine relance économique et la reprise conséquente des flux commerciaux entre la campagne et les villes.

¹ Notamment la réhabilitation du réseau routier de la région et de l'axe principal Mongo-N'Djamena, et l'installation de nombreux projets d'appui à la production agricole.

Evidemment cette situation a eu une incidence sur les échanges des produits agricoles.

C'est ainsi que le commerce de ces biens étouffé par plusieurs années d'insécurité et de guerre s'est réorganisé. Les premiers à profiter de cette nouvelle condition favorable ont été les commerçants (le Guéra est une région où la production agricole est importante). Un certain nombre de commerçants (la plupart d'entre eux résidant à N'Djamena) ont su alors reconstituer en peu de temps un système de recherche et collecte de produits qui leur permet aujourd'hui de contrôler une bonne partie du commerce des produits agricoles

2

Grâce aux importantes disponibilités financières et à une organisation spécialisée (transports, rapports avec les clients, maîtrise de l'information, etc..) les commerçants sont aujourd'hui capables d'exploiter pleinement le réseau informel d'intermédiaires, agents et commerçants improvisés pour collecter les différents produits chez les producteurs: de cette façon, les coûts pour la recherche des produits sont réduits'

Face à cette situation qui favorise exclusivement les opérateurs commerciaux, les producteurs n'ont pas su répondre de manière adéquate. Ils n'ont aucune force contractuelle vis-à-vis des commerçants (ou de ceux qui agissent en leur nom) et en plus ils restent pour la plupart désinformés sur les mécanismes qui dominent le marché.

C'est ainsi que la majorité des paysans (même si la campagne n'a pas été propice) vend aux commerçants toute la production dans les 3-4 mois suivant la récolte. Les prix qu'ils obtiennent sont nettement défavorables et ne sont même pas suffisants pour couvrir les dépenses courantes (achat de sucre, savon, habits, paiement des impôts etc..).

Paradoxalement, les mêmes produits agricoles, lorsqu'ils ne sont pas drainés pour être négociés ailleurs sur des marchés

² Selon ce qu'on a pu vérifier pendant l'enquête (nov-déc 91), à Mongo par exemple, le flux commercial des céréales en direction de N'Djamena est pour 90% contrôlé par huit commerçants qui ensemble peuvent envoyer en une seule semaine de décembre entre 120 et 150 tonnes de produit!

plus solvables, leur seront revendus pendant la période de soudure, dans la meilleure des hypothèses, cinq fois le prix qu'ils les ont cédés.

Les interventions visant à limiter ces phénomènes qui, à un moment donné, obligent beaucoup de paysans à quitter leurs villages pour aller travailler en ville ou à se transformer en manoeuvres dans les champs des autres n'ont pas atteint dans la majorité des cas les effets désirés.

Dans ce sens, par exemple, les tentatives pour stabiliser les prix à la consommation des céréales menées par l'ONC n'ont servi à rien: les difficultés rencontrées par cette structure dans la gestion de ses stocks opérationnels sont très indicatives.

Aujourd'hui des stratégies moins lourdes et plus souples sont nécessaires pour essayer de changer le rapport de force entre commerçant et producteur/consommateur.

Il s'agit des solutions qui doivent avant tout se baser sur la rentabilité économique sans pour cela oublier la composante sociale. Il est évident, par exemple, que pour plusieurs raisons d'ordre culturel et économique on ne peut pas prétendre transformer le paysan en parfait commerçant ou spéculateur (d'ailleurs ce n'est pas dans ce but que notre enquête a été menée). Mais on peut soutenir une distribution plus équitable des bénéfices provenant de la vente des produits agricoles. Comme on peut aussi bien envisager des interventions qui puissent permettre au paysan de faire face au manque de produits (et de moyens pour les acheter) dans la période de soudure, ceci l'obligeant à s'endetter auprès des commerçants à des conditions nettement défavorables (jusqu'à 150% d'intérêt pour quatre mois).

Dans ce rapport des problèmes seront posés, des issues envisagées. Evidemment il ne s'agit pas d'inventer "l'eau tiède". Partout dans le monde, la commercialisation a toujours été un point "sombre" pour le paysan. De plus, les cultivateurs du Nord-Guéra doivent faire face à de grosses difficultés liées à la production (conditions climatiques très aléatoires, accès aux moyens de production difficile,

connaissances techniques limitées, etc..). La situation dans le cas du Guéra est donc très complexe.

Il s'agit là de rassembler l'exigence du paysan (obtenir un prix favorable pour pouvoir satisfaire ses besoins primaires) avec les exigences des commerçants qui opèrent sur le marché à des conditions et avec des moyens déjà bien au point, le tout dans un environnement productif difficile.

Cette étude est une petite contribution à la découverte d'une des régions les plus appauvries du Tchad. Une région durement touchée par la sécheresse et par la guerre qui ont causé en l'espace de quelques années la dissolution de toutes les richesses locales (élevage, agriculture). Aujourd'hui il s'agit de reconstituer le capital du Guéra. Compte tenu des potentialités que cette terre offre (surtout dans le domaine agricole) on peut envisager dans les années à venir assister à une multiplication des interventions. Nous espérons alors que les informations contenues dans ce rapport pourront se révéler utiles, soit à qui viendra après nous avec de nouveaux projets, soit aux ONG qui depuis longtemps se battent pour le développement dans cette Région.³

³ Il faut signaler qu'à la suite de la situation très instable que le Tchad vit depuis quelques mois, il ne nous a pas été possible de respecter entièrement le programme prévu. Du fait de l'insécurité des routes, nous n'avons pas pu visiter certains marchés ou zones d'intérêt.

A cause de cela, les renseignements contenus dans ce rapport pourront être dans certains cas incomplets.

Nous nous excusons pour ce défaut indépendant de notre volonté.

I.1 RAPPEL DES TERMES DE REFERENCE:

Objectifs de l'étude

A) Analyse de la situation présente

1) Recueil et mise en forme des données de base essentielles de la région.

2) Présentation des principaux systèmes agricoles de la zone.

3) Coûts structurels réels actuels des principales céréales (entreposage, transformation, transports).

B) Analyse des tendances

1) Etude de marché sur le Guéra, ses produits actuels et la possibilité d'introduction de nouveaux produits.

2) Analyse des coûts et des bénéfices induits par l'introduction de nouvelles techniques.

3) Introduction du crédit.

4) Goulets d'étranglement commerciaux: comment les appréhender afin, spécialement, de créer un secteur privé performant.

5) Contraintes liées à la commercialisation (y compris politiques locales et nationales).

I.2 LA METHODOLOGIE:

Les données et les informations contenues dans cette étude ont été récoltées de manière directe (avec l'utilisation de questionnaires ou interviews libres) et indirecte (grâce aux rapports et aux données disponibles publiées par les ministères, bureaux de recherches, organismes intervenants dans la zone , etc..).

L'enquête sur le terrain s'est déroulée pendant deux mois sur la base d'un calendrier fixé au préalable.

Les actions se sont succédées de la façon suivante:

D'abord nous avons effectué une tournée sur les marchés de Mongo et Bitkine. Sur la base des informations recueillies (ex: le lieu de provenance des produits), nous avons mené une première enquête avec 50 paysans dans 25 villages afin de localiser la production et prendre note des problèmes rencontrés dans la commercialisation.

La phase centrale de la recherche a été consacrée à l'étude de 23 marchés hebdomadaires dans les deux Sous-Préfectures avec deux visites ponctuelles à Mangalmé et Abu-Deia. Ceci nous a permis de faire une première comparaison sur les prix, les quantités vendues et les échanges commerciaux.

Dans la dernière partie de l'enquête qui s'est déroulée au Guéra et à N'Djamena, après avoir déterminé certains produits "intéressants" du point de vue commercial, nous avons essayé de reconstruire le chemin qu'ils parcourent pour arriver du producteur jusqu'au consommateur.

Cette phase c'est caractérisée par de nombreuses rencontres avec les commerçants. Ces derniers nous ont donné une quantité énorme d'informations sur les échanges des produits en différentes périodes de l'année et entre les différents marchés.

Toutes les informations recueillies dans la phase d'enquête sont analysées dans la première et dans la deuxième partie de ce rapport relatives respectivement à l'étude de la production et du marché.

La troisième partie, sur la base des analyses faites, construit des scénarios possibles, recherche des solutions envisageables aux problèmes, analyse et définit le rôle que l'AICF pourrait remplir dans le but d'accélérer le processus d'intégration entre le système productif et le système commercial.

CHAPITRE I

LOCALISATION DE LA ZONE D'ETUDE

I.1 ASPECTS PHYSIQUES

La recherche a concerné deux Sous-Préfectures (Mongo et Bitkine) situées dans la partie septentrionale de la région du Guéra autour du 12ème degré de latitude Nord et les 18 et 19ème degré de longitude Est en zone sahélienne.

Cette partie du Guéra est une zone essentiellement montagneuse. Plusieurs massifs marquent son relief dont les plus importants sont ceux du Guéra et de l'Abou-Telfane. Entre les massifs se trouvent de vastes plaines à pente très faible où affleurent plusieurs montagnes et collines. Ce sont des cimes isolées comme Azi, Banda, Mongo, Barama, etc... Autour de ces montagnes, le relief descend en pente douce donnant des plaines nues appelées "Nagas", à sols sablo-argileux, particulièrement touchées par le phénomène érosif. L'utilisation de ces plaines est limitée au pâturage. Leur exploitation après les pluies est conditionnée par la présence d'abreuvoirs naturels à proximité.

Les terres généralement cultivées se trouvent dans les bas-fonds là où l'eau des pluies se concentre.

On rencontre aussi des sols argileux lourds et compacts (utilisés pour les cultures de sorgho rouge et sorgho berbéré) et des sols sablonneux légers.

Le réseau hydrographique est marqué principalement par les Quaddis de Bolong, Melmene et Bambam. Ces cours d'eau ne sont pas pérennes; ils coulent le plus souvent de juillet à octobre et généralement de façon intermittente. Nombreux sont aussi les petits cours d'eau qui partent des montagnes et se versent après quelque kilomètre dans des bas-fonds.

Le climat est de type sahélien, caractérisé par deux saisons. Une saison sèche d'octobre à mai et une saison pluvieuse de juin à septembre.

La région est durement touchée par les périodes de sécheresse qui se succèdent cycliquement. L'agriculture en particulier souffre de la répartition des précipitations qui dans les dernières années est devenue de plus en plus irrégulière et imprévisible.

L'érosion pluviale surtout sur les piedmonts représente un autre grave problème. Ce phénomène a été aggravé par une exploitation souvent sans contrôle des réserves arborées et de terres cultivables. Ceci a apporté de remarquables changements du couvert végétal qui se présente aujourd'hui comme une savane arbustive très aride.

Le réseau routier comprend les grands axes N'Djamena-Mongo-Abeche et N'Djamena-Mongo-Am-Timam et les routes Bitkine-Melfi, Mongo-Ati.

Toutes ces voies de communication sont difficilement praticables en saison des pluies (la circulation des gros porteurs s'arrête presque totalement entre juin et septembre).

I.2 ASPECTS SOCIO-ECONOMIQUES

I.2.1 Caractéristiques Démographiques

Selon les dernières estimations (1990), la population résidant dans les deux Sous-Préfectures est d'environ 130.000 personnes. La Sous-Préfecture de Bitkine est légèrement plus peuplée (près de 73.000 habitants) par rapport à Mongo.

La population, à 90% rurale, est une véritable mosaïque de groupes ethniques répartis en 10 cantons (6 pour Mongo et 4 pour Bitkine) et 295 villages (167 pour Mongo et 128 pour Bitkine).

Parmi les groupes ethniques remarquables, on note par ordre d'importance:

- Les Dadjo, Djonkor Aboutelfane, Bidio et Arabe (Sous-Préfecture de Mongo).
- Les Dangaléat, Kenga, Djonkor Guéra et Arabe (Sous-préfecture de Bitkine).

Il faut remarquer que les migrations survenues à cause de la guerre et de la sécheresse ont créé de forts bouleversements dans le tissu social du Guéra. Aujourd'hui, les villages sont de moins en moins habités par une seule ethnie. Les gens ont tendance à se rassembler dans des endroits où ils peuvent trouver des possibilités d'échanges (marchés) importants, des terrains fertiles et plus de sécurité. C'est ainsi que beaucoup de villages dans la zone ont connu une forte expansion.

Ces grands villages sont souvent subdivisés en quartiers selon les différents groupes ethniques.

Il est prévisible qu'avec le temps, grâce à cette "cohabitation", les différences existant entre les diverses ethnies auront tendance à s'affaiblir.

Evidemment, il s'agit d'un processus d'intégration assez long.

Pour le moment les différences entre les groupes ethniques (langue, coutumes, etc..) demeurent importantes, ce qui rend

difficile toute action communautaire de développement et de concertation.

L'unité productive principale reste la famille identifiée comme une unité résidentielle avec un ou plus de "decision-makers" qui gèrent, souvent de façon indépendante, la terre, les animaux, le commerce et les revenus.

La famille présente généralement un "chef de ménage". Mais ce dernier n'est souvent pas responsable de toutes les activités amenées dans le ménage.

Ce phénomène est particulièrement répandu dans la famille polygame d'agriculteurs. Dans ce cas, le chef de ménage est responsable uniquement du champ familial. Pour les labours, il se sert de tous les composants du ménage mais c'est lui seul qui administre l'autoconsommation ou la vente des produits récoltés.

Par contre, chacune de ses femmes à l'aide des fils, peut cultiver d'autres champs et organiser la commercialisation et la distribution de revenus indépendamment du chef de ménage.

Une paysanne rencontrée à Korbo (Sous-Préfecture de Bitkine) avec l'aide de ses fils a récolté l'année dernière 23 sacs d'arachide en coque sur son champ personnel tandis que le champ familial de Sorgho avait échoué. Ce mauvais résultat avait obligé son mari, le chef de ménage, à aller travailler à N'Djamena dans une station de lavage-auto.

Nous avons écouté des histoires similaires un peu partout. C'est un phénomène qui touche la région surtout dans lors des années de récolte maigre. Dans ce cas, l'homme abandonne le toit familial et s'en va chercher du travail généralement en ville. La raison qui pousse l'homme à se déplacer est souvent au-delà du pur calcul économique. Pour la paysanne de Korbo, par exemple, l'argent obtenu de la vente de ses arachides aurait pu suffire à nourrir tout le ménage jusqu'à la prochaine campagne. Mais l'homme a préféré partir quand même pour diminuer le nombre de bouches qui consomment. Il s'agit là aussi d'une question d'"honneur"⁴

Toutes les interventions au Guéra dans le domaine de la production agricole ou de la commercialisation ne peuvent pas négliger les différentes unités productives ou l'organisation du travail qui existe à l'intérieur d'une même famille.

De même qu'on ne peut pas oublier le rapport entre homme et femme à l'intérieur du ménage familial en ce qui concerne les activités productives.

Dans le cas de la commercialisation, par exemple, on remarque une sensible spécialisation des femmes par rapport aux hommes.

L'homme va difficilement au marché pour vendre ses produits (surtout les céréales). Ce sont les femmes qui le font à sa place.

⁴ Cette observation concorde avec les affirmations contenues dans le rapport "A Socio-economic study of agricultural villages in Guèra and Batha region, CHAD" publié en 1991 par le Bureau of Applied research in Anthropology de l'Université de Tucson en Arizona (USA).

A la page 5 on peut lire.

"The household is generally responsible for the welfare of the concession"

Et encore à la page 8 (sur la raison qui pousse l'homme à émigrer):

"There is a clear advantage to the household, nonetheless, to have one less adult consumer during the dry season or unpredictable years of scarcity".

Figure 2. AGE COMPOSITION FOR BITKINE

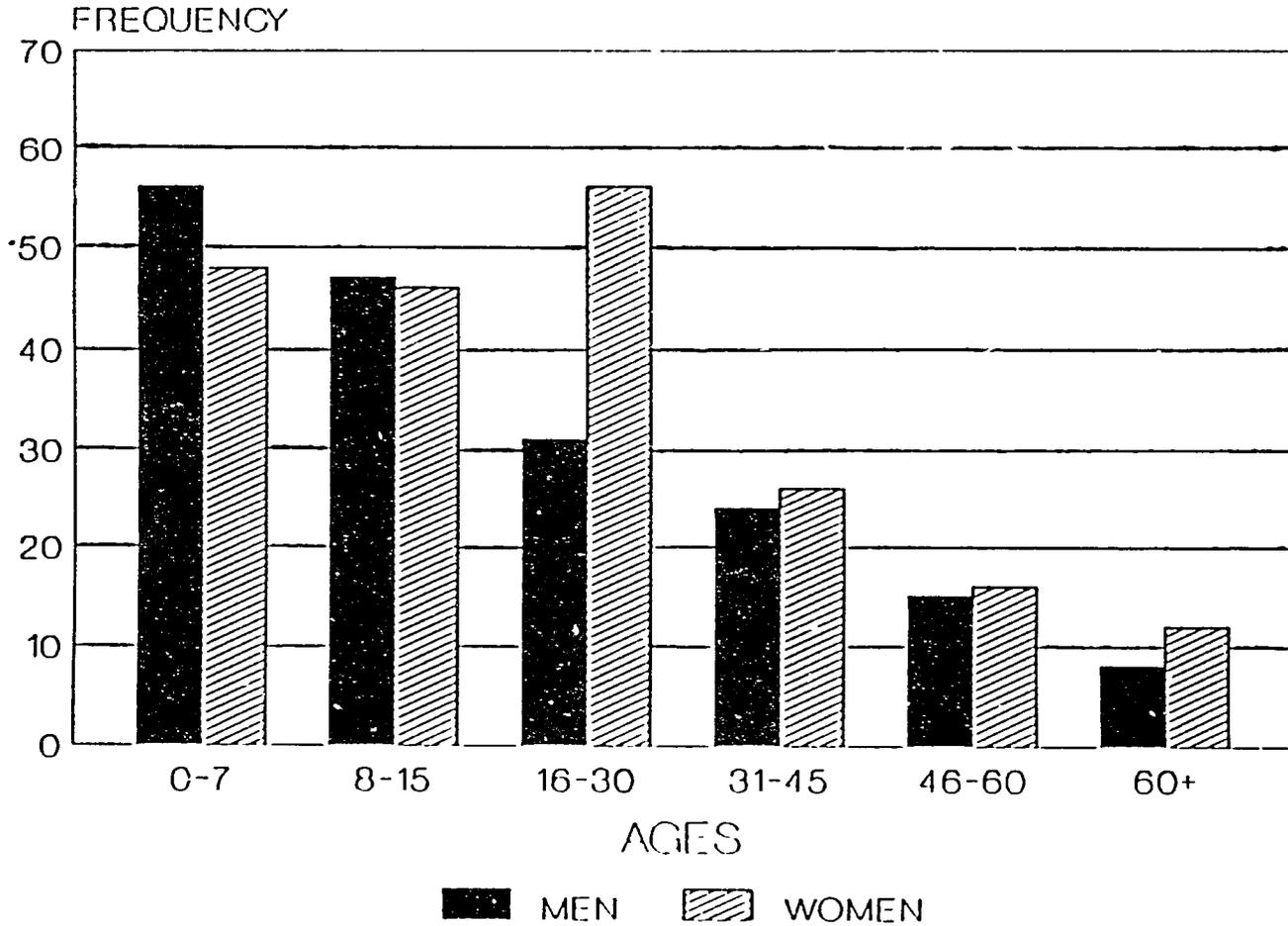
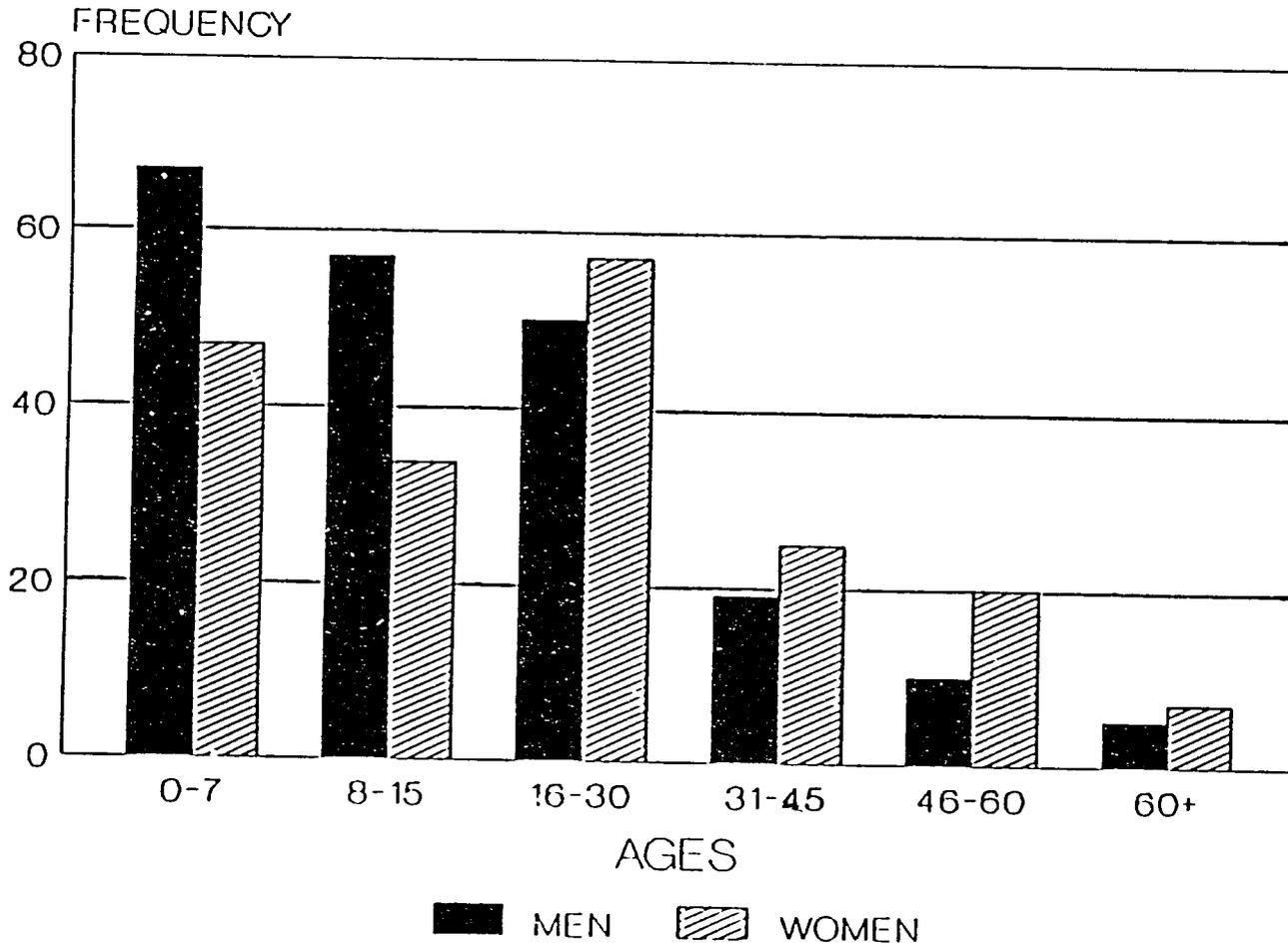


Figure 1. AGE COMPOSITION FOR MONGO



Cet exemple nous amène aussi à un autre point: l'apport de la femme dans la société considérée.

A cause de la guerre, de l'émigration qui concerne généralement les jeunes hommes et des nombreux cas de divorce, le nombre de femmes "chef de ménage" a dans les dernières années sensiblement augmenté.

Les marchés, comme nous le disions plus haut, sont animés en majorité par des commerçantes. Il s'agit généralement de femmes (célibataires, veuves ou divorcées) qui sont aussi chef de ménage (avec des enfants à charge).

Cette féminisation du Guéra est confirmée par un autre indicateur: selon les graphiques n°1 et n°2 élaborés par l'Université de Tucson, dans les deux Sous-préfectures à partir de la classe d'âge 16-30 ans, les femmes dépassent toujours en nombre les hommes. En effet, c'est dans cette période que l'homme quitte la région pour aller s'installer ailleurs. La femme qui reste au village seule avec les enfants sera alors obligée de rechercher d'autres sources de revenus

I.3 LA PRODUCTION AGRICOLE

L'économie du Guéra se base sur la production agricole et animale.

La région est considérée excédentaire en céréales dans la mesure de 47.430 tonnes en plus pour la campagne 1991/1992 (prévision des récoltes données par le Bureau de Statistique Agricole de N'Djamena). Sa production comprend aussi par ordre d'importance: les oléagineux, les légumes et les fruits.

L'agriculture est fondamentalement de type pluvial et de décrue. L'irrigation mécanique par moto-pompes n'est pas pratiquée. La seule expérience d'irrigation est à caractère manuel et concerne généralement certains légumes (salade, tomate, gombo, oignon, ail, navet, feuilles diverses), les arbres fruitiers (jusqu'à la troisième année) et le tabac (dans l'Abou- Telfane).

I.3.1 Les Cultures Pluviales et de Décrue.

Les cultures céréalières représentent la majeure partie de la production locale. Comme quantités produites, c'est le Sorgho Rouge qui domine, suivi par le Sorgho Blanc⁵, le Berberé, le Mil Pénicillaire et le riz (en moindre quantité).

La culture du Mil Pénicillaire, bien qu'étant très répandue il y a encore quelques années, a été presque abandonnée à cause des attaques des ravageurs et des maladies qui ont obligé les paysans à se tourner vers d'autres cultures. Aujourd'hui la culture du Pénicillaire est diffusée de moins en moins.

Le riz enfin est cultivé seulement dans les zones aux alentours de Bardangal (Mambegni, Fadjal-Halla, etc..).

⁵ Il s'agit ici d'une classification générale. En effet sous le nom Sorgho Blanc et Sorgho Rouge on rassemble un grand nombre de variétés différentes.

En ce qui concerne les "légumineuses", le Niébé rouge et le Pois de terre sont deux cultures traditionnelles que les paysans des deux Sous-Préfectures ont un peu abandonnées ces dernières années à cause des nombreux problèmes rencontrés dans la production et dans la conservation après la récolte.

Pour les "oléagineux", la culture de l'arachide est prédominante. Elle est la culture de rente par excellence. La culture du Sésame Noir et Blanc (ce dernier en quantité mineure) est diffusée par endroits. Le sésame, même s'il s'agit d'un produit cultivé depuis longtemps dans la région, a été un peu délaissé par les paysans déçus par les difficultés rencontrées dans la production (rendements faibles, attaques des ravageurs, etc..) et dans la commercialisation (manque de débouchés).

La culture du coton, qui était bien diffusée dans les années 60/70 à été presque abandonnée à cause du manque de débouchés. La zone n'intéresse pas à la "Coton Tchad". La production d'aujourd'hui est destinée exclusivement à la fabrication artisanale de tissus pour les marchés locaux.

Concernant la production des légumes de décrue, la tomate domine, suivie par la patate douce, le gombo, le piment, le manioc et le concombre local (fâgouss).

"Last but not least" des cultures pluviales on trouve le tabac commercialisé principalement au marché de Baro et produit aux alentours.

Le tableau qui suit montre les rendements par hectare pour certains produits. Compte tenu des situations spécifiques qui différencient un endroit cultivé d'un autre (techniques culturales, organisation de la production, qualité du sol) et des systèmes utilisés pour calculer les rendements, nous avons préféré les rassembler et les exposer comme ils nous ont été présentés.

S.P. BITKINE:

Rendements Kg/ha Campagne 1991-92

VILLAGE	Rendements Kg./ha				
	SESAME	ARACHIDE	SORGHO	PENICILLAIRE	NIEBE'
BITKINE C.	300	400	700	450	
MORGUE	465	1430			
BIERE			720		
KOUBA-ADOUGOUL		1850			
ABTOUYOUR		1840	1590		
BERETE'			1200		
SARA KENGA		900	1260		
DJERKATCHE'			900		
BOUBOU		1700	1540		1140

S.P. MONGO:

Rendements Kg/ha Campagne 1991-92

VILLAGE	Rendements Kg./ha				
	SESAME	ARACHIDE	SORGHO	PENICILLAIRE	NIEBE'
MONGO C.	301	620	1100	350	
BANDARO	495	1140	820		
GAME'	375	1920	1385		
DADOUAR	375	685	800		
NIERGUI	375	683	800		
DJOUGOULGOULI		1500	915		1620
DOGATCHI	600				
SAWA		1150			
BARO	300	650	700		
DJOGOLO	80	1300	700		
MONDJOUNO	635		1000		
MATABGUE	231	1675	1025		
KILGNATA		2100			

*** Source: ONDR, AICF, SECADEV

Faire un commentaire sur ces données est hasardeux. Les différences dans les rendements sont telles que, à notre avis, toutes les prévisions sur les quantités produites qui ont été faites dans la région ont des marges d'erreur trop élevées. L'ONDR, par exemple, qui est censé évaluer la production agricole nationale tous les ans se base encore sur des données de base peu fiables et surtout très anciennes.

Encore plus catastrophique est la situation qui concerne l'évaluation de la production des fruits et légumes dans les deux Sous-Préfectures. L'ONDR ne l'a jamais estimée dans sa complexité. Et ceux qui ont essayé de le faire se sont limités à une évaluation de la production fruitière sans considérer les légumes⁶.

A ce propos il y a une opinion généralisée qu'il faut à notre avis démentir: celle que le Guéra est une région où la production des légumes est insignifiante et généralement destinée à la consommation locale.

Comme on le verra mieux dans la partie consacrée à la commercialisation, de grandes quantités des légumes du Guéra (en particulier la Tomate, le Gombo et la Patate Douce) sont vendues dans le Chari Baguirmi, le Batha, le Salamat et même à l'étranger.

D'ailleurs il en résulte, d'après notre enquête, que le marché de Bitkine est le deuxième fournisseur (après Abeche) de tomate séchée à N'Djamena'

Le vide causé par l'absence de données fiables doit être comblé rapidement.

Pour une meilleure programmation des interventions dans l'agriculture aujourd'hui, on a nécessairement besoin d'une mise à jour du système de récolte des données quantitatives relatives à la production.

⁶ Voir le rapport du BIEP "Les Fruits et Légumes: une voie d'avenir" - 1989, page 28.

I.3.2 LES CULTURES IRRIGUEES

L'irrigation dans les deux S.P. est à la main (avec arrosoir) ou de type à "chau d'ouf".

Nous n'avons pas rencontré de système d'irrigation par motopompe. En effet, la zone manque de cours d'eau pérennes et les exploitations des eaux sous-terraines avec des motopompes n'ont pas encore été prises en considération.

Les cultures irriguées concernent généralement les légumes, les arbres fruitiers (arrosés jusqu'à la troisième année), quelques bananiers et le tabac.

Comme légumes, on trouve la tomate, la salade, l'oignon, le gombo, le navet, l'ail et certaines variétés de feuilles comme l'oseille et le "Halloum".

La production d'autres légumes (aubergines, carottes, radis, etc..) est pour le moment très limitée⁷.

Les arbres fruitiers les plus diffusés sont les manguiers, suivis par les citronniers, les goyaviers et en moindre mesure les orangers, les pamplemoussiers, les dattiers, les grenadiers et les figuiers.

⁷ Il s'agit de produits qui sont peu connus par la population locale et qui sont généralement consommés par les expatriés et quelques fonctionnaires qui ont voyagé. La promotion de leurs consommation dans les deux Sous-Préfectures reste à développer.

I.3.3 LA CUEILLETTE

Dans le Nord-Guéra il y a un nombre élevé d'arbres, arbustes et plantes sauvages utilisés par la population à des fins alimentaires, cosmétiques et pharmaceutiques.

Il faut signaler que la récolte des produits de cueillette représente pour beaucoup de villageois une source de revenu et de subsistance importante.

Les feuilles de savonnier, de "Kawal", de "Ahla", de "Angorné", les "Moloukies", le Krep, etc... font partie du régime alimentaire local. Pendant certaines périodes par exemple au moment de la soudure, ces produits de cueillette constituent la base de l'alimentation.

La "Gomme Arabique" peut être classée aussi comme un produit de cueillette.

En effet, l'exploitation de l'Acacia Seyal et de l'Acacia Sénégalensis (présents en moindre mesure) pour produire la "gomme arabique" rentre dans les activités traditionnelles des habitants de la région.

Le plus souvent il s'agit d'une exploitation non organisée et a caractère ponctuel: ce sont surtout les Arabes qui s'en occupent pendant leurs nombreux déplacements saisonniers à la recherche des pâturages.

Mais il y a aussi des plantations d'acacias qui sont exploitées de manière plus systématique (surtout celles qui se trouvent à proximité des villages). Dans ces cas, on se trouve le plus souvent devant des exploitants qui ont acquis la propriété des gommiers (par succession, achat, partition, etc.): l'activité perd la caractéristique propre de la cueillette et devient alors une culture de rente organisée⁸.

⁸ Il faut remarquer que l'extraction de la gomme arabique avait été presque abandonnée à cause de la guerre. S'agissant d'un produit destiné principalement à une transformation industrielle qui a lieu à l'étranger, l'insécurité dans la région avait obligé les clients traditionnels (Nigériens en tête) à désertter les marchés locaux.

Depuis 1987, grâce à une meilleure stabilité, les flux commerciaux de Gomme Arabique ont repris. Bien qu'il s'agisse d'un processus assez lent, compte tenu de l'intérêt montré par certains commerçants de N'Djamena, les années à venir verront

Un autre produit de cueillette qui, à notre avis, mérite d'être cité est le "Chebé" (Croton Zambezicus). Il s'agit d'un produit cosmétique utilisé par les femmes musulmanes pour la beauté des cheveux. Il est récolté à partir d'un arbuste qui se trouve aux sommets des montagnes (surtout dans le massif du Guéra) et il est commercialisé dans tous les marchés de la région.

Comme on verra dans la partie consacrée à la commercialisation, la production nationale de "Chebé" ne suffit pas à satisfaire les besoins intérieurs. Les marchés nationaux sont ravitaillés principalement par le "Chebé" qui provient du Nigéria et du Cameroun.

Les avantages qu'un développement de la production du Chebé dans la région pourraient entraîner sont encore tout à étudier.

vraisemblablement une augmentation des quantités commercialisées.

I.4 LOCALISATION DE LA PRODUCTION

Sur la base de l'enquête menée en milieu paysan et sur les marchés de la région, on a pu situer certaines zones de production dans les deux Sous-Préfectures.

Quand on parle de localisation de la production il faut d'abord faire une différenciation entre deux classes de produits: ceux qui sont généralement destinés à l'autoconsommation et ceux qui sont destinés à la vente.

Pour les produits d'autoconsommation, il est très difficile de circonscrire des lieux de production bien déterminés, tandis que pour les cultures de rente on assiste à une certaine spécialisation de la production par zones.

Prenons l'exemple du Sorgho Rouge, du Sorgho Blanc et de l'arachide dans la Sous-Préfecture de Bitkine. Le premier est produit presque partout étant donné qu'il s'agit d'un produit généralement d'autoconsommation. Par contre, pour les autres produits il y a des villages qui se sont spécialisés dans leur production (Sara, Barama, Tchélmé, pour le Sorgho blanc; Korbo et Thialo Ideba, pour les arachides). C'est aussi ce qui se passe aussi dans les Canton Djonkor Abou-Telfane (Baro) et Bidio (Niergui) où beaucoup de paysans se sont spécialisés dans les cultures du sésame.

Il est important de souligner que le degré de spécialisation n'est pas toujours dû aux connaissances techniques du paysan ou à la richesse de la terre, mais plutôt à des raisons de contingences: celles-ci peuvent être la disponibilité en semences, la pluviométrie, les bénéfices obtenus par le voisin dans cette culture, etc...⁹

Les légumes, les fruits et le tabac méritent une approche différente.

Pour ces produits, on enregistre un niveau de spécialisation par endroits plus élevé et surtout stable.

⁹ Le problème de la disponibilité en semences reste à notre avis la cause principale qui détermine le choix du paysan.

Dans la Sous-Préfecture de Bitkine, certains exploitants habitent aux alentours de la ville ou dans des villages situés à proximité (Ambasira, Banala, Doli). Il s'agit des producteurs de légumes frais (Salade, "Halloum", Gombo, Tomate et Navet en moindre quantité) destinés à la consommation de la ville.

De nombreux vergers (manguiers, citronniers, goyaviers, etc..) se trouvent aussi aux alentours de Bitkine et dans ses environs.

Si on s'éloigne un peu de la ville en allant vers le Sud, on trouve des zones de production spécialisées dans la production de légumes. Ce sont les villages situés aux alentours de Gassara (Boubou, Bière, Madgoro, Mankossine,) producteurs de Tomate, Patate Douce, Manioc, Oignon, Ail, Piment. A Mongo, on assiste à un phénomène identique de concentration de la production des légumes et fruits par zones. C'est le cas, par exemple, à Bardangal, un village situé à une quarantaine de Km. de Mongo spécialisé dans la culture de la Patate Douce, Tomate, Oignon, etc.. Dans cette zone de production, comme à Bitkine, on remarque aussi la présence de nombreux vergers.

Cette association des légumes avec les fruits est une caractéristique de la région: dans toutes les grandes zones de production de légumes, on constate la présence d'arbres fruitiers.

L'existence d'un nombre limité de zones spécialisées dans la production des fruits et légumes est liée principalement à un facteur: les fruits et les légumes ont été introduits récemment dans le Guera (l'exploitation de Bardangal qui peut être considérée comme une de plus anciennes de la région date de 1947) et les techniques de cultures ne sont donc pas très connues.

Voilà pourquoi on se trouve souvent devant des paysans qui maîtrisent bien les cultures traditionnelles mais qui connaissent très peu les méthodes culturales et les techniques de conservation des fruits et légumes.

Si à ce problème d'ordre technique on ajoute la difficulté désormais structurelle que les agriculteurs rencontrent pour se procurer les intrants (semences, engrais, etc..) on comprend

pourquoi ces cultures ne sont pas diffusées sur une large échelle.

En tous cas il faut remarquer que depuis quelques années les paysans qui commencent à cultiver les légumes et à planter les arbres deviennent de plus en plus nombreux¹⁰.

Cette tendance à caractère généralisé peut être expliquée par deux raisons:

- Les paysans ont vu que la commercialisation des fruits et légumes rapporte suffisamment d'argent . S'il s'agit des produits irrigués, le fait qu'ils peuvent être récoltés/consommés/vendus pendant la Saison Sèche Chaude permet aux agriculteurs de mieux faire face aux difficultés de la période de soudure.

- La situation de relative stabilité de la région dans les dernières années a permis au pouvoir central de mieux s'installer, ce qui a diminué le pouvoir traditionnel local du "chef de terre" et qui constitue souvent un blocage pour le développement de certaines cultures (surtout des arbres fruitiers pour les problèmes liés à la propriété de la terre).

A cela il faut ajouter le retour des fils de la région qui avaient quitté à cause de la guerre et l'arrivée des populations qui se sont déplacées pour échapper à la sécheresse. Ces "nouveaux" amènent souvent des expériences et des techniques culturelles inconnues dans la région et ils sont moins disposés à se soumettre totalement au pouvoir traditionnel¹¹.

La culture du tabac mérite enfin un discours différent. Il s'agit là d'un produit traditionnel cultivé depuis longtemps dans des villages aux alentours de Baro (Koffilo, Fitchar, Tchourourou, Sissi, Goubiti, etc..).

La majorité des paysans qui s'occupent de cette culture obtiennent des rendements satisfaisants et un produit de qualité apprécié par tous les consommateurs. Dans ce sens aussi

¹⁰ Plus du 50% des arbres fruitiers dans la zone a moins de 4 ans.

¹¹ Ceux qui ont introduit les cultures de fruits et légumes ou qui les exploitent sont généralement des gens qui l'ont appris ailleurs (le Sud du Tchad, le Nigéria, etc..).

la gestion du tabac par le producteur en termes de commercialisation et de conservation apparait plus avancée par rapport aux autres produits agricoles cultivés dans la zone.

Pour une meilleure localisation de la production agricole dans les deux Sous-Préfectures, voir en annexe les cartes géographiques concernant les principaux lieux de production. Il s'agit d'un nombre de produits sélectionnés sur la base de la consistance de la demande et de l'offre que nous avons pu vérifier sur les différents marchés visités.

I.5 LA CONSERVATION DE LA PRODUCTION

La méthode la plus diffusée pour préserver les produits agricoles est de les conserver dans des greniers en "pot-pot". Il s'agit de silos traditionnels circulaires qui sont construits par le paysan dans la cour à l'intérieur de sa concession. Le fond du grenier (distancié du niveau du terrain par des briques ou du bois) est généralement couvert par une couche de cendre pour éviter les attaques des insectes. Pendant notre enquête nous avons remarqué que depuis quelques années beaucoup de paysans ont commencé à mettre de l'insecticide à la place des cendres. Ce produit chimique a été diffusé en grande quantité par l'ONDR pour faciliter la conservation des semences. Désormais il est utilisé pour la conservation des produits destinés à l'autoconsommation ou à la vente.

Les produits conservés dans le grenier sont: tous les céréales, l'arachide et le sésame.

Le Niébé est généralement conservé dans des jars ou fûts fermés hermétiquement et exposés au soleil.

Les Patates Douces et les tubercules sont conservés pour quelque jour sous le sol dans des trous creusés pour l'occasion.

Les oignons sont étalés sur le sable à l'intérieur des cases où ils sont triés périodiquement. Ces oignons se conservent difficilement. La cause est imputée surtout à la méthode utilisée pour les récolter (blessures des bulbes, choix du moment de la récolte, etc.).

Le paysan qui maîtrise bien la méthode peut arriver à conserver ses oignons pour deux autres mois.

I.5.1 LE SECHAGE

Cette méthode concerne la tomate, le piment, le gombo, les fleurs d'oseille (Carkandji) et quelques produits de la cueillette.

Le système de séchage est très simple: le gombo et la tomate sont d'abord coupés en morceaux (quelques paysans

pendant cette opération récupèrent les semences pour la prochaine campagne); les fleurs d'oseille sont dénoyautées.

Tous ces produits sont ensuite étalés sur la terre nue (rarement sur des nattes) où ils restent exposés au soleil pour quelques jours.

Quand le paysan juge que ces produits sont bien séchés, il les entasse dans des sacs.

Les produits seront conservés à la maison dans ces conditions (maximum jusqu'à la saison des pluies prochaine) ou amenés directement au marché.

Il faut remarquer que la méthode de conservation par séchage est très répandue dans la zone. La manque de débouchés pour les produits frais (marchés situés trop loin, consommation locale limitée, etc..) obligent la majorité de paysans à avoir recours à cette méthode de conservation.

I.6 LE CREDIT

Le système de crédit le plus répandu est celui mis en place par l'ONDR avec le concours des organisations humanitaires et concerne les intrants à la production (charrettes, houes, engrais, etc..).

Les remboursements sont divisés par tranches avec un intérêt variable.

Le taux de remboursement des prêts est très bas (moins du 50%).

Il existe aussi dans la région des systèmes de crédit "informels": Il s'agit principalement de crédits à la consommation nécessaires aux paysans pour satisfaire leurs besoins primaires pendant la période de soudure.

Ce genre de crédit peut être sans ou avec intérêt.

Il est sans intérêt quand il rentre dans le système traditionnel de solidarité et d'entraide au niveau de la famille ou du village.

Il est avec intérêt quand les paysans sont obligés (ça leur arrive surtout dans les années de mauvaise récolte) de recourir aux commerçants de la zone.

Il est important de signaler qu'il y a beaucoup de commerçants locaux qui obtiennent les plus grands bénéfices grâce à cette forme de crédit. Ces "usuriers" ont l'habitude d'acheter les céréales au moment de la récolte et de les revendre à crédit aux paysans de la région pendant la période de soudure.

Il s'agit souvent d'un crédit qui sera remboursé par le paysan en nature au moment de la récolte suivante avec un intérêt généralement de 100% (un sac contre deux sacs).

Il faut signaler que le taux de recouvrement de ces prêts dépasse 90%.

Le secret de cette réussite est à rechercher dans la capacité qu'ont eu les commerçants d'adapter le système de crédit traditionnel au système moderne.

Dans chaque village où il donne des crédits, le commerçant se sert d'un agent choisi parmi les personnes influentes (notables, commerçants, etc.). Cette personne peut collecter toutes les informations nécessaires à évaluer la solvabilité du débiteur et sert en même temps de garant.

Au moment du remboursement, le même agent s'engage à collecter les sacs ou l'argent chez les paysans.

En plus d'une garantie réelle (les biens du débiteur), le créancier possède aussi une garantie traditionnelle (le respect dont son agent jouit vis-à-vis des villageois). Pour ne pas se mettre dans une position inconfortable vis-à-vis du village, le débiteur fera l'impossible pour s'acquitter de la dette.

CHAPITRE II

LA COMMERCIALISATION

II.1 LES MARCHÉS

Les marchés dans lesquels nous avons mené notre enquête peuvent être ainsi classifiés:

- A) marchés pour la collecte.¹²
- B) marchés pour la consommation.

Il faut remarquer que tous les marchés pour la collecte sont aussi pour la consommation (la collecte dans ce cas prédomine).

Les marchés de collecte: sont les marchés dans les grands centres (Bitkine, Mongo, Baro, Abu-Deia, Mangalmé) et dans certains villages situés aux environs des zones de productions importantes ou le long des axes routiers (Korbo, Sara, Moukoulou, Tchalo Ideba, Kouba-Adougoul, Abtouyou, Domaï, Korlongo, Niergui).

La majorité de ces marchés sont concentrés dans la Sous-Préfecture de Bitkine.

Les marchés pour la consommation: se consacrent aux échanges entre villageois pour la consommation locale (ex: Sissi, Oguette, Boubou, Bardangal, Barlo, etc..). Il s'agit de marchés animés principalement par les producteurs.

La majorité de ces marchés sont concentrés dans la Sous-Préfecture de Mongo.

Il faut signaler enfin que les marchés considérés sont généralement à caractère hebdomadaire. Sauf pour Mongo qui possède un marché quotidien important, les autres marchés les jours ordinaires sont presque déserts.

¹² Par collecte, on entend action de "ramassage" qui concerne de importantes quantités de produits (un sac ou plus) opérée par les commerçants dans le but de les revendre sur des marchés déficitaires ou de les stocker.

II.2 Les transports

L'axe routier N'Djamena-Bitkine-Mongo est parcouru par les gros porteurs qui effectuent les transports sur de longues distances et assurent les liaisons avec les marchés les plus importants de la région (Bokoro Abu-Deïa, Am-Timam, Ati, Baro, Mangalmé, Abeché).

Les transports entre les autres marchés sont assurés par charrettes à traction bovine, par chameau, par âne et à pied¹³.

Les gros porteurs.

La majorité des véhicules qui font le transport entre N'Djamena et les deux Sous-Préfectures sont des camions de 30 tonnes.

Les liaisons entre les marchés de Bitkine, Mongo et les autres régions (Batha, Salamat, Ouaddaï) sont assurées aussi par des camions de taille plus petite: 10,7,4 tonnes.

En plus, ces petits camions assurent la liaison avec la capitale pendant la saison des pluies.

Toutes les opérations de chargement et de déchargement de gros porteurs dans un grand marché (généralement les marchés des Sous-Préfectures: Bitkine, Mongo, Mangalmé, Am-Timan, etc..) sont dirigées par les associations de commissionnaires de roulement qui enregistrent au départ et à l'arrivée, les quantités de produits transportés et les passagers.

Les commissionnaires fixent, en accord avec le transporteur, le prix du transport, collectent l'argent chez les commerçants et les voyageurs et retirent une commission de l'ordre de 10%.

¹³ Pour amener leur produits au marché certains paysans font aussi plus de 50 Km. à pied.

Les prix du transport varient selon la période, le trajet, le type de produit transporté, l'offre et la demande de transport.

La variation des prix à court terme (jour, semaine) est déterminée surtout sur la base de l'offre et de la demande. Par exemple, si un jour donné il y a beaucoup de marchandises à transporter et peu de camions, les prix augmentent.

A long terme (mois, saison, année) la variation des prix est déterminée surtout sur la base de l'état de la route et des périodes de récolte des produits agricoles.

Pendant la saison pluvieuse les prix atteignent leur maximum; ils redescendent jusqu'à toucher les minimum pendant les mois de décembre-janvier quand la majorité des produits agricoles arrivent sur les marchés; après, les prix commencent à remonter jusqu'en juin qui coïncide avec le début des pluies.

Les marchandises transportées en plus grandes quantités sont le sucre, le thé, le sel, etc... qui arrivent de la capitale et les produits agricoles qui redescendent du Guera vers N'Djamena ou qui sont envoyés dans les régions voisines.

Les charrettes:

Les charrettes à traction bovine assurent la liaison entre les deux Sous-Préfectures et certains marchés importants (Bardangal, Korlongo, Kouba-Adougoul, Korbo, Moukoulou, Boubou, Ab-Touyour, Sara).

Le nombre des charrettes utilisées pour le transport des produits agricoles est en rapport avec l'importance commerciale de la zone.

A Bitkine par exemple, ce moyen de transport est plus utilisé qu'à Mongo, compte tenu du fait que son marché est plus important .

A Bitkine, il y a au moins une vingtaine de charrettes qui servent de liaison fixe entre la ville et les nombreux marchés de collecte en brousse situés à ses alentours.

A Mongo par contre, le nombre de charrettes qui sont louées pour transporter les produits agricoles est très inférieur: seulement quatre. Il faut en tout cas signaler que dans cette ville la majorité des charrettes sont utilisées surtout pour d'autres transports (briques, bois, foin).

Le transport par charrette occupe dans la région une place de plus en plus importante.

Dans la ville de Bitkine il y a aussi ceux qui possèdent plus d'une charrette (deux-trois) et qui fait le transporteur comme activité principale.

Ainsi, le marché de location est très important. Beaucoup de commerçants (surtout les Mandagna-collecteurs) y font recours quand il vont acheter sur les marchés de brousse.

Il est prévisible que dans le futur, la diffusion et l'utilisation de la charrette pour le transport des produits agricoles auront tendance à se développer, ceci surtout dans la Sous-Préfecture de Bitkine: la dimension importante du marché de la ville et le fait que la majorité des lieux d'approvisionnement peuvent être atteints facilement par charrette favoriseront le développement de ce moyen de transport.

Il reste à résoudre le problème de la qualité des charrettes qu'on trouve sur le marché. Le prix d'achat est élevé à cause des hauts coûts de production et les coûts d'entretien et réparation que les paysans doivent soutenir sont encore trop élevés à cause de leur excessive fragilité. A ceci, il faut ajouter que le nombre d'ateliers d'entretien et de réparations est encore insuffisant.

Les chameaux et les ânes:

Les chameaux et les ânes assurent la liaison entre les marchés de collecte et certains lieux de production (ex: Bardangal, Boubou).

Il s'agit de moyens de transport qui, aujourd'hui, peuvent être considérés de deuxième recours.

Le paysan, pour transporter ses produits, préfère d'abord chercher une charrette. S'il ne la trouve pas, il aura recours aux chameaux et aux ânes.

Ce choix est causé par trois facteurs:

- Les propriétaires de chameaux sont des nomades qui se déplacent souvent et ceci n'assure aucune continuité. Les paysans se plaignent du fait que leurs "transporteurs" ne respectent pas les rendez-vous, ce qui cause souvent des pertes importantes quand ils ont déjà récolté leurs produits.

- Les ânes sont très lents et donc peu adaptés au transport de produits périssables (ex: fruits et légumes).

- Le prix du transport par charrette est souvent moins cher que celui du chameau.

Il est cependant important de signaler que, malgré ces difficultés, les chameaux et les ânes transportent dans la région la plus grande quantité de produits agricoles.

En ce qui concerne les chameaux, les nomades qui les possèdent viennent en majorité du Batha. Ils ont l'habitude de s'installer au début de la saison sèche dans des campements situés aux alentours des grandes zones de production ou des marchés importants.

Les propriétaires de chameaux sont souvent organisés en associations avec un seul chef qui assure la liaison avec les clients.

Les chameaux sont en majorité utilisés pour transporter les fruits et les légumes.

En ce qui concerne les ânes, la majorité des paysans en possède au moins un qu'ils utilisent pour transporter les produits au marché.

Il faut signaler que, comme les chameaux, il existe pour les ânes un marché de location.

A la différence de celui des chameaux, le marché de location des ânes est moins concentré (monopolisé) dans les mains de quelques transporteurs et moins organisé en commerce. Il se base souvent sur le principe d'entraide et de collaboration entre les villageois.

II.3 Les emballages et les unités de mesure

Les emballages se différencient selon le moyen de transport utilisé, le degré de conservation d'un produit et la méthode de vente généralement reconnue pour ce produit (qui les transforme souvent en unités de mesure).

Concernant les emballages adaptés aux moyens de transport et aux temps de conservation on peut les classer ainsi:

-Les sacs en plastique et en jute qui sont utilisés avec tous les moyens de transport (camion, chameau, âne) pour transporter les céréales, les oléagineux, les légumes séchés, des légumes moins périssables (patate douce, manioc) et les fruits.

-Le sac en peau (Garfa) qu'on utilise exclusivement avec les chameaux pour transporter les mêmes produits que le sac en plastique.

-Le panier en bois (Sacro) qui est utilisé avec les ânes pour transporter les légumes frais et séchés (tomate, gombo).

-Le panier en fibres végétales (Sarkaï) utilisé par les femmes Kenga pour transporter les produits (céréales, légumes, etc..) sur les épaules.

- Le récipient en bois sous forme dealebasse (Gada) utilisé comme le Sarkaï.

-Le panier en fibres végétales (Sossal) utilisé comme le Gada pour tous les produits. Souvent deux Sossal sont attachés à un bâton et transportés comme une planche.

-La cuvette en métal utilisée principalement pour transporter les légumes frais.

- La caisse de thé utilisée avec tous les moyens de transport pour transporter les fruits et les légumes périssables (tomate)¹⁴.

- Le Koro utilisé pour les céréales, les oléagineux, les légumineuses, les légumes séchés.

Tous ces emballages, quand ils sont remplis sont souvent considérés comme des unités de mesure qui ont leur prix. D'où

¹⁴ Il faut signaler que pour le transport par âne, les paysans coupent en deux la caisse et en font deux demi-caisses qu'ils placent des deux côtés de l'animal.

l'extrême difficulté pour déterminer un prix exact pour chaque produit.

Prenons l'exemple du Koro qui devrait être l'unité de mesure généralement reconnue.

Définir quel est le Koro "régulier" sur les marchés dans les deux Sous-Préfectures est une tâche compliquée.

Pendant notre enquête, nous avons rencontré six Koros utilisés pour l'achat des céréales. Parmi ceux-ci, trois sont généralement reconnus:

- Le "Jaguar" qui contient environ 2900 Gr. de Sorgho Rouge.
- Le "Abchinife" qui contient environ 2600 Gr.
- Le "Absidade" qui contient environ 2400 Gr.

Les autorités centrales et locales n'ont pas facilité la standardisation des poids et des mesures en créant un marché parallèle nettement défavorable aux paysans.

Comme on le verra dans le prochain paragraphe, un "bon" collecteur, quand il va pour acheter, amène avec lui au moins deux types de Koros . Evidemment, il essayera d'abord d'acheter avec le grand Koro. Si le paysan refuse, il passe au Koro plus petit (ce cas arrive souvent quand l'offre est moindre ou quand le paysan reconnaît que le Koro est "irrégulier").

LES POIDS DE PRINCIPAUX EMBALLAGES

TYPE EMBALLAGE	PRODUITS	POIDS BRUT	POIDS NET	POIDS TARE
SACRO	Tomate fraiche	19,5 kg.	16,5 kg.	3 kg.
SARKAL	Sorgho rouge	24 kg.	19 kg.	5 kg.
GADA	Arachide	14 kg.	10,7 kg.	3,3 kg.
GARIA	Patate douce	138 kg.	130,5 kg.	7,5 kg.
CAISSE THE BLANC	Mangue	58 kg.	53 kg.	5 kg.
CAISSE THE ROUGE	Mangue	85 kg.	78,7 kg.	6,28 kg.
SOSSAL	Gombo sec	12 kg.	9,7 kg.	2,3 kg.
CUVETTE PETITE	Mangue	17,8 kg.	17 kg.	0,8 kg.
CUVETTE GRANDE	Laitue	19,5 kg.	18,1 kg.	1,4 kg.
KONDO	Tomate fraiche	24,6 kg.	24 kg.	0,6 kg.
SAC JUTE	Patate douce	93,5 kg.	92,5 kg.	1 kg.
SAC PLASTIQUE	Sorgho rouge	100 kg.	99,5 kg.	0,5 kg.

II.4 - Les produits

Un premier classement concerne les classes de produits suivants:

- A) Céréales : Sorgho Rouge, Berbère, Sorgho Blanc, Pénicillaire, etc..
- B) Oléagineux: Arachides, Sésame, Coton, Niée, Pois de Terre.
- C) Les Légumineuses: Nibé et Pois de terre.
- D) Légumes à longue conservation: Oignon, Ail, Patate douce, Manioc et légumes séchés (Tomate, Gombo, Piment).
- E) Légumes périssables :Tomate, Laitue, feuilles diverses (oseilles, "halloum"...), Gombo, Navet, Aubergine, Carottes, Radis, etc..
- F) Fruits: Mangue, Citron, Goyave, etc...
- G) Tabac.
- H) Produits de cueillette: Chebé, Gomme Arabique

Une sous-catégorie de ce classement concerne les produits destinés à la consommation locale et ceux qui sont envoyés sur d'autres marchés (jusqu'à N'djamena et les pays étrangers).

Le système de commercialisation n'est pas le même pour tous ces produits. Les temps d'écoulement, le degré de conservation, le stockage, les opérateurs commerciaux, les marchés différent de produit à produit.

C'est pour cette raison que nous avons préféré les présenter séparément.

II.5 LES CEREALES

C'est évidemment l'ensemble de produits qui constitue l'ossature des marchés dans les deux Sous-Préfectures.

La production du Guéra globalement est estimée à 79425, tonnes¹⁵ soit le deuxième producteur de la zone Sahélienne du Tchad après le Charı Baguirmi.

Les deux Sous-Préfectures ensemble totalisent plus de la moitié, soit 43.617 tonnes¹⁶, de la production.

Comme on l'a vu dans le Chapitre I, les céréales sont cultivées presque dans tous les villages de la zone.

Dans une année de production normale, un paysan obtient en moyenne entre 5 et 10 sacs de céréales sur son champ, sauf ceux qui cultivent le Berbéré qui récoltent plus: 20 sacs en moyenne.

De cette quantité, 30% environ sont destinés généralement à la vente.

Si on utilise ce pourcentage pour calculer les quantités commercialisées dans la région, il résulte que, de la production globale des deux Sous-Préfectures, 13.000 tonnes sont destinées à la vente.

Parmi les céréales commercialisées, on différencie celles qui sont échangées entre les habitants de la région pour la consommation locale et celles qui sont envoyées sur d'autres marchés (principalement N'Djamena).

Il faut signaler que cette différenciation dépend surtout de la demande extérieure de céréales plus que de la demande et des goûts des consommateurs locaux.

Tout se base sur les capacités d'achat, sur les moyens financiers des commerçants qui achètent et sur la demande de leurs clients.

Le Sorgho Blanc, par exemple, est acheté en grandes quantités par les commerçants de N'Djamena qui peuvent se permettre de le payer à 125F. le Koro.

¹⁵ Prévision des récoltes de céréales - campagne 1991/1992. BSA N'Djamena.

¹⁶ Prévision des récoltes de céréales - campagne 1991/92. ONDR

Le consommateur type de la région n'a que les moyens pour acheter du Sorgho rouge à 50F. le Koro; le sorgho blanc constitue un luxe pour la majorité d'entre eux.

En effet, les consommateurs locaux de Sorgho Blanc appartiennent généralement aux couches les plus aisées (les salariés) ou aux paysans qui l'ont cultivé et qui préfèrent le destiner à l'autoconsommation.

Il faut signaler que, sur les marchés de la région, on trouve beaucoup de variétés de Sorgho Blanc ou blanchâtre. Il s'agit des variétés de sorgho intermédiaires comme le "Am-halib", "Am-Laban", etc... qui sont commercialisées à un prix plus bas que le Sorgho Blanc proprement dit (Babache). Ces types de sorghos sont moins appréciés pour leur faible rendement en farine.

Une autre différenciation entre céréales concerne la période de vente et le moment du stockage.

Le Berbéré, par rapport aux autres céréales, est stocké en plus grandes quantités par les commerçants de Mongo¹⁷.

En effet, pour ce produit, le stockage se fait normalement en février-mars, ce qui permet aux commerçants de faire circuler l'argent pendant 3-4 mois par le commerce d'autres céréales qui ont été récoltées avant (Sorgho, Pénicillaire, etc..).

Le berbéré en plus peut être bien vendu localement pendant la période de soudure, étant donné qu'il s'agit d'un produit apprécié par les consommateurs locaux.

¹⁷ Il est important de signaler que l'approvisionnement de Berbéré pour les commerçants de Mongo est fait à partir des marchés situés dans la Sous-Préfecture d'Abu-Deïa au Salamat.

Marchés d'achat des céréales:

Le sorgho rouge est présent un peu partout dans les marchés de la région. Des marchés visités, c'est évidemment Bitkine le plus important: 217 tonnes envoyées par gros porteurs vers des destinations différentes (N'Djamena, achats ONU, Abeché) relevées du 15/11 au 18/12. Mongo suit de près: 120 tonnes ont quitté la Sous-Préfecture dans la même période.

Les autres marchés par ordre d'importance sont: Baro, Mangalmé, Sara, Tchialo Ideba, Kouba-adougoul, etc....

Le sorgho blanc (Babache) par rapport au sorgho rouge ne se trouve pas sur tous les marchés. En plus des deux Sous-Préfectures¹⁸ les marchés les plus importants pour ce produit sont: Mangalmé, Sara, Baro, Korbo, Katalogue, Moukoulou, Ab-Touyou, Kouba-Adougoul, Bardangal.

Cette année, le mil pénicillaire est vendu en moindre quantité: on le trouve un peu partout en petites quantités et il est généralement destiné à la consommation locale (sauf Mangalmé et Abu-Deia qui fournissent toute la zone et aussi d'autres régions)¹⁹.

Pour le Berbéré, d'après les renseignements qui nous ont été donnés par les commerçants que nous avons rencontrés²⁰, le Nord-Guéra est ravitaillé à partir des marchés de Mongo et de Abu-Deia (Salamat).

Comme il a été dit précédemment, le berbéré est le produit que les commerçants de Mongo, et en moindre mesure ceux de

18 Mongo 713 sacs envoyés de novembre à mi-décembre, Bitkine 675 du 15 novembre au 18 décembre.

19 Mangalmé en particulier, c'est le marché le plus intéressant pour ce produit, si bien que les commerçants de N'Djamena sont disposés à affronter les nombreuses difficultés de la route (à cause de son état et pour l'insécurité qui régnait) pour pouvoir se fournir sur ce marché.

20 Notre enquête s'est déroulée pendant une période où le berbéré n'était pas encore récolté et les rares fois où on en a trouvé c'était toujours en petites quantités (de l'ordre de quelques Koros).

Bitkine, préfèrent stocker. Le marché d'Abu-Deia constitue le carrefour d'échange du berbéré. Les commerçants de Mongo y vont tous les jours de marché avec deux ou trois camions de 7 tonnes pour le collecter.

Les acheteurs des Céréales

Sur la base de ce que nous avons pu vérifier pendant notre enquête sur les marchés, sur 147 producteurs qui étaient venus vendre leurs céréales la moyenne de produit amenée pour chaque paysan amène est de 20 Koros²¹.

Ces 20 Koros seront achetés par:

- A) Les commerçants.
- B) Les consommateurs qui l'utilisent comme repas.
- C) Les femmes qui le transforment en alcool.

Les Commerçants

Les commerçants qui achètent sur les marchés de la zone peuvent être classés en deux grandes catégories:

- 1) Ceux qui travaillent avec leur propre argent.
- 2) Ceux qui travaillent avec l'argent que quelqu'un d'autre leur a confié.

Les premiers se partagent en petits et grands commerçants (selon leurs capacités financières), les seconds sont communément appelés "agents-collecteurs" (s'il s'agit de femmes: "Mandagna").

²¹ Sur les grands marchés (Bitkine, Mongo, Baro) les producteurs amènent souvent des quantités plus importantes (jusqu'à 80 Koros).

Sur les marchés dans les villages, les producteurs amènent habituellement de plus petites quantités (de l'ordre de 2-3 Koros)

Les "petits commerçants" constituent un ensemble d'opérateurs qui, avec leur propre capital, achètent des quantités variables de céréales (de 1 à 20 sacs à la fois).

Il s'agit généralement de commerçants qui se déplacent de marché en marché avec leur propre moyen de transport (âne, chameau, charrette). Ils s'approvisionnent en gros dans les zones de forte production du Guéra, Salamat et Batha et vont revendre en détail dans les zones déficitaires situées dans les mêmes régions. Ce sont eux qui assurent l'approvisionnement des marchés de brousse.

Dans la catégorie des "petits commerçants", on compte aussi les opérateurs "irréguliers" (paysans, fonctionnaires, transporteurs, etc., qui font du commerce une activité secondaire) et ceux qui viennent de commencer l'activité (il s'agit généralement de jeunes qui font la navette entre N'Djamena et les marchés du Guéra).

Les "grands commerçants" par contre basent leur fortune sur leur importante capacité financière.

Ils peuvent acheter en un seul jour de marche entre 20 et 100 sacs. Leurs origines sont diverses (ethnie et lieu de provenance). Certains viennent de N'Djamena (il s'agit souvent des fils de la région qui sont partis depuis longtemps). D'autres résident dans les deux Sous-Préfectures mais font la plupart de leurs affaires ailleurs. Certains viennent aussi des régions voisines comme le Ouaddaï (Abeché) et le Batha (Ati). D'autres enfin résident et basent toutes leurs activités commerciales dans la région seulement.

Les plus riches commerçants de la région possèdent des gros porteurs avec lesquels ils se déplacent pour aller s'approvisionner en céréales sur les marchés voisins²².

²² Les commerçants résidant à Mongo possèdent un plus grand nombre de camions (5) que ceux de Bitkine (2). L'explication est que Mongo, à la différence de Bitkine, se trouve au centre d'une zone dans laquelle il y a beaucoup de marchés importants (Baro, Mangalmé, Alu-Deia, Bitkine) qui peuvent être reliés par des gros porteurs. Les camions de Mongo y vont toutes les semaines pour amener du sucre et remonter le même jour avec des céréales et d'autres produits agricoles (tomate séchée, gombo sec, arachides, etc..).

Ces commerçants locaux ont l'habitude de stocker les céréales pour en revendre la majeure partie sur place pendant la période de soudure et le reste à N'Djamena.

Les agents/collecteurs peuvent être considérés comme de "petits commerçants" qui, n'ayant pas les moyens d'acheter à leur propre compte de grandes quantités sont obligés de travailler pour le compte des grands commerçants qui leur confient de l'argent pour collecter des produits sur les marchés locaux.

Il est important de signaler que ces collecteurs sont généralement des femmes détaillantes (Mandagna) qui font de la collecte leur activité principale pendant 5-6 mois (en période d'abondance de céréales). Ces "mandagna" sont en majorité des femmes seules (divorcées, veuves et célibataires) qui se débrouillent très bien dans le commerce (elles sont les vraies animatrices des marchés).

Pendant les autres périodes de l'année, ces femmes se consacrent aux travaux champêtres ou à la vente au détail.

Il faut signaler que la majorité des "grands commerçants" interviewés font du commerce leur principale et unique activité, tandis que les "petits commerçants" sont généralement des cultivateurs qui se consacrent au commerce pendant une période bien déterminée de l'année (après la récolte jusqu'à la saison des pluies).

Le Stockage

Les quantités que les commerçants locaux stockent ne sont pas les mêmes pour les deux Sous-Préfectures.

A Mongo, les grands commerçants qui résident sur place sont plus nombreux qu'à Bitkine. Ils vont de plus s'approvisionner systématiquement (quelques-uns avec leur propre camion) sur des marchés importants (Baro, Abu-Deia, Mangalmé), ce qui leur donne la possibilité de pouvoir collecter d'importantes quantités de produit à un prix plus intéressant.

C'est ainsi qu'à Mongo on trouve cinq commerçants qui stockent environ 1.000 sacs de céréales diverses (surtout du berbéré) par an et une vingtaine qui stockent de 100 à 300 sacs. A ceci il faut ajouter les nombreux commerçants ("mandagna", petits commerçants, détaillants, etc..) qui stockent de 20 à 50 sacs de céréales pour les revendre au détail.

A Bitkine, il y a moins de grands commerçants qui stockent des quantités importantes (au-dessus de 500 sacs) sur place (on n'en a compté que trois), mais par contre il y en a beaucoup plus qui stockent des quantités moyennes (entre 100 et 300 sacs).

Le système de commercialisation

Le commerce en gros des céréales dans les deux Sous-Préfectures est dirigé financièrement par les grands commerçants mais est géré par les intermédiaires (petits commerçants, "mandagna", etc..).

La méthode d'achat la plus courante peut être dite "traditionnelle": le commerçant contacte un collecteur (il s'agit toujours d'une personne de confiance) et négocie le prix pour l'achat d'une quantité "x" de céréales; si les deux tombent d'accord, le commerçant confie de l'argent (en moyen 50.000F. par collecteur) et fixe un délai pour la consigne des marchandises; le collecteur s'engage à réunir la quantité de céréales recherchée et à remplir les sacs; à la consigne des marchandises, après avoir vérifié les sacs, le commerçant lui remettra une commission variable entre 100 et 200 F. par sac; les frais de transport pour le pousse-pousse, la charrette ou le camion (si le collecteur a été obligé de se déplacer pour aller rechercher la quantité demandée) sont à la charge du commerçant.

Après avoir lancé la commande et fixé le prix, le commerçant disparaît de la scène.

Le collecteur commence à rechercher la quantité demandée.

S'il s'agit d'un collecteur de Bitkine, les difficultés qu'il rencontre sur ce marché quand il s'agit de trouver des quantités importantes de céréales (le nombre élevé de collecteurs présents cause une forte compétition entre les opérateurs) et les bénéfices qu'il peut en tirer, s'il achète dans des marchés de brousse (prix et conditions d'achat meilleures), le poussent souvent à se déplacer pour aller collecter ailleurs.

Par contre, s'il s'agit d'un collecteur de Mongo, du fait qu'il n'y a pas autant de commerçants, comme pour Bitkine, qui viennent de N'Djamena pour s'approvisionner, qu'il peut compter sur un marché qui est animé tous les jours (à la différence de Bitkine que a un caractère plus hebdomadaire), il se déplacera plus rarement en brousse.

Le système adopté par le collecteur quand il achète chez les paysans est sensiblement le même dans les deux Sous-Préfectures. Quand il achète, il remplit le Koro jusqu'au bord et en plus il y ajoute le contenu de sa main (les deux mains s'il s'agit de Mongo). En termes quantitatifs les bénéfices qu'il obtient grâce à cette pratique varient entre 300 et 500 Gr. par Koro acheté²³.

Une fois la quantité recherchée réunie, le collecteur remplit les sacs (40 Koros par sac) et les amène chez le commerçant.

²³ A Bitkine la situation est un peu plus complexe. En effet sur ce marché règne le désordre (par rapport à Mongo qui est un peu plus organisé): ses infrastructures (hangars, places, etc..) sont nettement inférieures aux besoins et en plus il n'existe pas de système efficace pour contrôler que les transactions se déroulent sans "magouilles" (au contraire, indirectement on les a favorisées).

Un exemple: il y a quelques temps, la Sous-Préfecture avait obligé les commerçants à utiliser un Koro plus grand ("Jaguar") quand ils achetaient certains produits (arachides, sésame).

L'utilisation de ce Koro (qui contient 500 Gr. de plus que le Koro normalement utilisé) en peu de temps a été étendu par voie "non officielle" aussi aux céréales.

L'avantage pour les collecteurs était évident: ils achetaient chez les paysans ignorants avec un Koro qui leur apportait un bénéfice net de 20% tout en gardant le prix du Koro "régulier".

Pour faire face à cette situation nettement défavorable aux paysans, la Sous-Préfecture était intervenue énergiquement en interdisant l'utilisation du Koro "Jaguar" pour les céréales.

Mais cette mesure n'a pas eu l'effet espéré; aujourd'hui les collecteurs continuent à utiliser le "Jaguar" (quelquefois en cachette) surtout dans les marchés de brousse où ils peuvent agir impunément.

Les marchés de destination

Les céréales commercialisées dans les deux principaux marchés (Bitkine Mongo) sont en majeure partie envoyées à N'Djamena. Seulement une petite partie (de l'ordre de 20-25%) est vendus pour les besoins locaux²⁴.

A côté de ces flux habituels de céréales en direction de la capitale, il faut signaler que dans les années difficiles (comme en 1991) on enregistre aussi des flux commerciaux de céréales vers le Batha.

Il est important de souligner que beaucoup de céréales envoyées à N'Djamena reviennent au Guéra pendant la période de soudure. C'est le cas au mois de juin 1991: à N'Djamena nous avons rencontré un groupe de commerçants qui avait envoyé pendant cette période 700 sacs de Sorgho Rouge et Blanc à Mongo où le prix avait dépassé le 400F. le koro.

Les mêmes produits avaient été achetés à Mongo au mois de décembre 1990 à 100-120F. le Koro!

²⁴ Cette pourcentage augmente quand les commerçants locaux commencent à stocker.

Il faut signaler que les commerçants locaux, qui connaissent mieux la région et les prix, préfèrent s'approvisionner en céréales sur les marchés de Sara, Baro, Abu-deia, Mangalmé.

Les Consommateurs de céréales

Nous avons consacré une petite partie de notre enquête à une étude sur la consommation de céréales et sur leur mode d'utilisation.

Pour faire cela nous avons choisi (sur la base du revenu familial et de la profession du chef de ménage) 15 femmes à Mongo et 10 à Bitkine qui s'occupent des achats au marché et de la préparation des repas.

Le consommateur préfère acheter ses céréales chez les détaillants (12) plutôt que chez les grossistes (8) ou les producteurs (5).

Evidemment la plus grande quantité de céréales achetées localement est utilisée pour la préparation des repas.

La "Boule" et la "Bouillie" de céréales sont la base de l'alimentation locale.

En général, la céréale la plus utilisée pour la préparation de ces plats est le sorgho rouge, suivi du Berbéré, le sorgho blanc et le mil pénicillaire.

Il est important de signaler que le choix du consommateur dépend principalement du prix et des quantités disponibles au marché.

De ce qu'on a pu remarquer à Mongo les femmes utilisent beaucoup plus de berbéré qu'à Bitkine: en effet, il s'agit d'un produit présent en plus grande quantité sur ce marché.

En saison pluvieuse dans les deux Sous-Prefectures, le sorgho rouge est consommé en grandes quantités: c'est le moment de pénurie où toutes les céréales coûtent cher. Le consommateur type dans ce cas choisit le sorgho rouge parce qu'il est le moins cher.

Par contre, en période d'abondance, souvent il peut se permettre le luxe d'acheter du sorgho blanc et du mil pénicillaire.

Le choix du consommateur évidemment dépend aussi de son goût (en moindre mesure). Ainsi, c'est toujours le cas du

sorgho rouge qui, en saison pluvieuse, est préféré aux autres céréales parce qu'il convient bien à la sauce de feuilles sauvages, comme le pénicillaire est préféré pour la préparation de la bouillie à cause de son goût plus sucré.

Le choix du consommateur se base plus sur son goût quand il s'agit de préparations différentes de la boule et de la bouillie.

Les galettes, par exemple, sont préparées avec le berbéré, le sorgho blanc et le pénicillaire. Ces mêmes céréales blanches sont utilisées pour la préparation du couscous.

Les femmes qui transforment les céréales en alcool

La quantité de céréales utilisées pour la fabrication des boissons alcoolisées (Bili-Bili et Argui) dans les deux Sous-Préfectures est très importante.

La céréale la plus appréciée pour cette préparation est le sorgho rouge. Il est préféré pour sa haute teneur en sucre qui favorise la fermentation de l'alcool et pour son goût très apprécié par les consommateurs. Le sorgho blanc et le pénicillaire sont utilisés en moindre mesure.

Selon une enquête menée par notre équipe dans 8 cabarets de Mongo, pour préparer la Bili-Bili en période d'abondance de céréales, une femme utilise en moyenne 27 Koros de sorgho rouge en une seule journée.

En période de carence, une femme utilise en moyenne 15 Koros pour la préparation journalière de Bili-Bili.

A Bitkine, la quantité moyenne de sorgho utilisée pour la préparation est légèrement plus basse: 15 Koros en période d'abondance et 8 en période de carence.

Une autre différence concerne les jours de préparation.

A Mongo, la Bili-Bili est préparée une fois par jour pendant presque toute l'année; à Bitkine (un peu comme dans tous les villages de la région), la bière locale est préparée surtout le jour du marché.

La différence entre les deux Sous-Préfectures est due au fait qu'à Mongo on trouve des locaux publics consacrés à la consommation de l'alcool²⁵ tandis qu'à Bitkine il y a peu de cabaret spécialisé mais beaucoup plus de femmes qui la préparent à domicile.

Le sorgho rouge est aussi beaucoup utilisé pour la préparation de l'Argui, distillation de céréales.

La quantité moyenne utilisée pour sa préparation est de deux Koros.

Selon ce que nous avons pu vérifier l'Argui est préparé en moyenne deux fois par semaine. Le nombre des préparations

²⁵ En effet, Mongo est une ville plus administrative où il y a plus de gens (fonctionnaires, salariés) susceptibles de dépenser de l'argent dans l'alcool

augmente pendant la saison froide (jusqu'à cinq fois par semaine): pendant cette période les consommateurs l'utilisent aussi pour se "chauffer".

Il est important de signaler que dans le cas de l'Argui souvent on se trouve devant des femmes qui se sont spécialisées dans sa préparation.

Elles font de cette distillation leur activité principale.

II.6 LES OLEAGINEUX

Les deux Sous-Préfectures produisent des quantités importantes d'arachides (2.150 tonnes) et de sésame (526 tonnes)²⁶.

Comme on l'a vu dans le Chapitre I, la production des oléagineux est concentrée par zones. Par conséquent, les échanges les plus importants ont lieu dans les marchés situés à proximité de ces zones de production. C'est le cas du marché de Korbo pour les arachides et de Baro pour le sésame.

Le paysan, normalement, destine à la vente la plus grande partie de sa production: la commercialisation concerne en moyenne 65% de la production des arachides et 80% de celle du sésame.

Ce pourcentage se base sur un échantillonnage de 38 paysans interviewés.

Sur une production moyenne de 9 sacs d'arachides, le paysan en vend presque six. Par contre, pour le sésame, sur une production moyenne de 3,5 sacs, le paysan en vend 2,8.

En ce qui concerne le coton, il est commercialisé en petites quantités sur certains marchés. Il est acheté par les consommateurs locaux qui l'utilisent pour la fabrication des tissus.

²⁶ Evaluation de la production des céréales - campagne 1991. ONDR

II.1.6 Marchés d'achat pour l'arachide et le sésame

L'arachide et le sésame se vendent à partir du mois de septembre.

Les marchés spécialisés dans l'arachide (où elle est présente et échangée en plus grande quantité) sont dans l'ordre: Bitkine, Korbo, Sara, Baro, Zourı, Mongo, Korlongo, Kouba-Adougoul, Barlo.

Les marchés sur les quels le sésame est présent en plus grande quantité sont dans l'ordre: Baro, Mongo, Bitkine, Niergui, Domaı.

II.2.3 Les Acheteurs de l'arachide et du sésame

En moyenne le paysan amène au marché 10 Koros d'arachide décortiquées²⁷ et 16 de sésame à chaque fois qu'il vient vendre.

Ces quantités seront achetées par:

- A) Les commerçants²⁸.
- B) Les consommateurs locaux²⁹.

²⁷ il faut dire que sur certains marchés (les grands marchés de collecte), l'arachide se vend déjà décortiquée (pour faciliter le transport, le stockage, etc..). Par contre, si le produit est destiné à la consommation locale, souvent l'arachide est vendue en coque.

²⁸ Comme pour les céréales, on entend ici ceux qui travaillent avec leur propre argent et ceux qui sont des agents pour le compte de commerçants (collecteurs).

²⁹ On entend ici les consommateurs qui utilisent le sésame et l'arachide comme nourriture et ceux qui les transforment en huile.

A) Les Commerçants

Les operateurs commerciaux sont les mêmes que pour les céréales.

Les grands et petits commerçants qui achètent du sorgho dans le Guéré s'approvisionnent aussi en arachides et sésame.

On retrouve les deux classes principales: "Grand commerçant", "Collecteur/petit commerçant"

Le Stockage

Des quantités importantes d'arachides produites dans les deux Sous-Préfectures sont stockées à N'Djamena pendant le mois de novembre-décembre. En effet, l'arachide du Guera est très appréciée par les consommateurs de N'Djamena à cause des bons rendements qu'elle donne quand on la transforme en huile et pour son aspect extérieur (grains réguliers et sans taches).

Stocker les arachides pour le revendre en période de pénurie est considéré comme une opération très rentable aussi par les grands commerçants locaux. Mais à cause de son prix élevé et du fait que le stockage des arachides se fait avant celui des céréales, les commerçants dans les deux Sous-Préfectures préfèrent les stocker en moindre quantités (100-200 sacs).

Par contre on rencontre beaucoup de petits commerçants (surtout les femmes "mandagna") qui stockent des quantités variables (entre 10 et 50 sacs de produit) et qui ravitaillent les marchés locaux pendant la période de pénurie.

Certains fabricants d'huile ont aussi l'habitude de stocker de petites quantités (5-10 sacs).

Le même discours est valable pour le sésame. La seule différence concerne les quantités stockées: elles sont moindres par rapport à l'arachide.

Le système de commercialisation

L'arachide, compte tenu de son prix élevé, est considérée comme un produit de luxe par beaucoup de consommateurs de la région. C'est ainsi que la plus grande quantité est achetée par les grands commerçants qui l'envoient à N'Djamena ou sur d'autres marchés plus solvables.

Les méthodes d'achat pour l'arachide et le sésame ne se différencient pas beaucoup de celles des céréales, sauf qu'à Bitkine l'achat et la vente en gros s'effectuent normalement avec le Koro "Jaguar" (2.900 Gr. d'arachides).

Dans les marchés considérés importants pour ces deux produits, on rencontre souvent aussi des acheteurs qui s'approvisionnent en oléagineux (un ou deux sacs à la fois) pour les transformer en huile. Il est important de signaler que ces fabricants d'huile, au moment de l'achat chez les paysans, n'utilisent pas des méthodes peu orthodoxes (koros irréguliers, mains ou autre).

Les marchés de destination

L'arachide est envoyée principalement à N'Djamena. De là, elle est revendue au Kanem, au BET, au Batha, au Ouaddaï et en moindre quantité dans les pays limitrophes (Nigeria, Cameroun). Il faut remarquer que l'exportation de l'arachide à partir de N'Djamena est beaucoup moins importante aujourd'hui que dans le passé. Les "problèmes" de douane qu'on rencontre à la frontière de N'Guelli ont poussé les clients étrangers à désertier le marché de N'Djamena. Aujourd'hui, ils préfèrent acheter directement au Sud du Tchad où ils rencontrent moins de difficultés (ce qui coupe carrément les possibilités d'exportation pour les arachides en provenance du Guéra).

Les marchés de Bitkine et de Mongo ravitaillent aussi les marchés des régions voisines.

Les commerçants d'Abeché et d'Ati viennent se ravitailler avec des camions.

Certains commerçants de poisson qui viennent du Salamat avec des ânes après avoir vendu leurs produits rentrent souvent avec des arachides.

En période de pénurie, comme dans le cas des céréales, c'est souvent le marché de N'Djamena qui approvisionne le Guéra en arachides.

En ce qui concerne le sésame, le marché de N'Djamena absorbe presque la totalité du surplus de production du Guéra³⁰.

En dehors du Guéra, la consommation du sesame noir est pour le moment limitée.

B) Les consommateurs

60% des consommateurs³¹ que l'on a interviewés achètent l'arachide et le sésame au marché chez les détaillants.

L'arachide sous forme de pâte est généralement utilisée pour la préparation de différentes sauces (sauce de feuilles de savonnier, d'oseille, de manioc, de niebe, etc..) et pour la bouillie.

Elle est consommée sous forme de cacahouète.

Elle est vendue sous forme de tourteaux à croquer comme des biscuits et qui sont aussi utilisés comme condiment sur la viande grillée.

³⁰ Il faut tenir compte que les quantités envoyées à N'Djamena sont de l'ordre de 50/100 sacs par mois pendant la période qui suit la récolte.

³¹ Ce pourcentage comprend aussi les consommateurs qui achètent les oléagineux pour fabriquer huile.

Le sésame est utilisé comme l'arachide sous forme de pâte pour la préparation des sauces, dans la bouillie et pour la fabrication des gâteaux.

La majeure partie de l'arachide et du sésame vendue dans la région est utilisée pour la fabrication de l'huile.

L'HUILE D'ARACHIDE:

L'huilerie d'Abeche, dans ses projets, avait pensé exploiter le bassin arachidier entre Mongo et Bitkine comme source d'approvisionnement.

Comme on l'a vu, la production dans cette zone, et par conséquent le marché, est importante.

C'est à partir de là qu' on explique l'existence d'un réseau de gens spécialisés dans la transformation de l'arachide en huile³².

Tchialo Zoudou, par exemple, compte 10 moulins à traction bovine.

Nombreux sont les paysans qui se consacrent à cette activité. En effet, il y a des paysans qui louent les moulins et payent 50 F. pour chaque litre d'huile produit.

Un producteur d'huile dans la zone peut produire en moyenne 20 l. par jour.

Avec un Koro "Jaguar" d'arachides decortiquées (2900 Gr.) achetées de préférence aux marchés de Baro, Zouri et Korlongo, il produit un litre d'huile. Les tourteaux se revendent au marché de Mongo et à certains commerçants de N'Djamena qui les achètent sur commande.

Un producteur vient une fois par semaine en moyenne pour vendre son huile; il amène à dos d'âne environ 40 l. d'huile (le chargement maximum qu'un âne puisse porter est de 80 l. partagés en 4 bidons de 20 l.).

L'huile sera revendue à un prix variable (voir le graphique en annexe sur les prix relatifs à six mois de 1991)³³ aux détaillants du marché de Mongo et aux commerçants venus de Abeché, Mangalmé, Ati, Abu-Deia, Am-Timan et N'Djamena.

³² Voir la carte en annexe.

³³ Source AICF et SECADEV de Mongo.

Cette filière de l'huile d'arachide en direction de N'Djamena est à caractère périodique.

Le marché de l'huile de la capitale est trop instable à cause de la concurrence l'huile végétale qui arrive des pays voisins (Nigéria et Cameroun), de la distribution de l'aide alimentaire et de la compétition de l'huile de la CotonTchad qui a un prix de base qui sert de référence aux consommateurs de N'Djamena.

L'année dernière, les commerçants de N'Djamena sont rarement venus s'approvisionner au Guéra.

Par contre, toujours en 1991, pendant un certain temps, le marché de Bitkine a été ravitaillé en huile venue du Nigéria et vendue par les commerçants "Hausa"³⁴.

Plus stables apparaissent les échanges d'huile avec le Ouaddaï, le Batha et le Salamat.

Nombreux sont les commerçants de ces régions qui viennent pour acheter l'huile sur les marchés de Mongo et de Bitkine.

Souvent, ils vont s'approvisionner directement chez les producteurs au village. Le producteur dans ces cas (surtout quand il s'agit de clients qui demandent des fûts entiers d'huile) travaille sur commande le commerçant lui donne une avance qui constitue le montant nécessaire à couvrir les coûts pour l'achat de la matière première et consigne les fûts vides qu'il passera retirer une fois qu'ils sont remplis à une date fixée.

Il faut considérer que cette activité s'arrête presque totalement en saison pluvieuse jusqu'à octobre.

En cette période le producteur d'huile est pris par les travaux champêtres et en plus il n'a pas les moyens pour acheter la matière première. Seuls les "presseurs" qui ont eu les moyens pour stocker l'arachide (de 10 à 20 sacs) sont en mesure de travailler l'huile pendant dans la saison des pluies.

³⁴ Bitkine possède un quartier habité par des "Hausa" qui se sont installés dans la zone il y a plus d'un siècle.

Ce problème de manque de moyens financiers constitue un goulet d'étranglement au développement de cette activité dans la zone.

A cause de ça, la majorité des producteurs n'arrive pas à constituer un stock de fonctionnement stable: ils doivent vendre toute leur huile pour trouver l'argent nécessaire pour en fabriquer à nouveau.

Dans les deux Sous-Préfectures il y a aussi beaucoup de femmes qui pressent l'arachide à la main. L'huile que ces femmes produisent est revendue en détail au marché le plus proche ou directement aux consommateurs dans le même village. Cette activité à petite échelle est répandue dans tous les villages: elle prend une ampleur remarquable dans la ville de Bitkine.

L'HUILE DE SESAME:

Comme pour l'arachide, il existe un réseau important de fabricants d'huile de sésame.

Il s'agit de femmes qui pressent à la main pour la consommation familiale ou pour la vente en petites quantités (4-5 l.) et d'hommes qui pressent à plus grande échelle avec des moulins à traction bovine.

La production plus importante d'huile est concentrée dans deux villages situés aux alentours de Baro: Sissi (avec une cinquantaine de moulins), Porah (avec 13 moulins) et Niergui plus au Sud. Thialo Zoudou fabrique aussi de l'huile de sésame mais en moindre quantité.

Un producteur d'huile de sésame produit avec son moulin en moyenne 20 l. par jour (mais il peut en faire aussi 40 l. s'il utilise deux boeufs). Souvent il ne possède pas de boeufs et il est obligé de les louer (chacun à 300 F. par jour).

Baro est le marché le plus important pour l'huile de sésame (42 bidons de 20 l. présents le jour du marché du 05/12).

Un producteur amène à dos d'âne en moyenne 3,5 bidons chaque fois qu'il vient au marché. A la fin de la journée, peu restent avec de l'inventu.

Les acheteurs proviennent de Mongo, Mangalmé, du Batha (Ati, Oum-Hadjer, Koundjourou), d'Abeché et de N'Djamena.

Il faut signaler que l'huile de sésame est utilisée par les consommateurs surtout sous forme de médicament (à cru) et en moindre mesure pour la préparation des repas cuits.

L'huile de sésame se vend plus rapidement que celle d'arachide. En effet, l'offre d'huile de sésame est très concentrée (la zone aux alentours de Baro) et la quantité de produit disponible souvent n'arrive pas à satisfaire la demande.

Le problème principal que les producteurs d'huile de sésame rencontrent est le même que celui des producteurs d'huile d'arachide: ils sont incapables dans la majorité des cas, de constituer des stocks de roulement qui leur permettrait de travailler continuellement.

II.7 LES LEGUMINEUSES

Les légumineuses les plus diffusées sont le niebé et le pois de terre.

Il s'agit de produits cultivés en moindre quantité dans les deux Sous-Préfectures et qui sont souvent associés aux cultures céréalières.

La variété de niebé cultivée est généralement de type rouge.

Sur la base des renseignements qui nous ont été donnés par dix producteurs de niebé rouge, on a pu établir qu'un paysan en moyenne produit 2 sacs de niebé. Cette quantité est en majorité destinée à l'autoconsommation (70%).

En ce qui concerne le pois de terre, pendant notre enquête, nous avons rencontré un seul paysan qui cette année a produit 1 sac de 80 Kg. qu'il a entièrement consommé.

En effet, le pois de terre est rare dans la zone et la commercialisation a lieu souvent just après la récolte.

Dans tous les marchés visités nous avons observé des pois de terre seulement au marché de Moukoulou (Sous-Préfecture de Bitkine).

II.1.7 Marchés d'achat des légumineuses

Dans la Sous-Préfecture de Mongo, le niebé rouge est commercialisé principalement sur les marchés de Domai, Niergui, Oguett, Katalogue et Mongo.

Dans la Sous-Préfecture de Bitkine, le niebé rouge est commercialisé à Moukoulou et Bitkine.

Il faut signaler que dans les deux Sous-Préfectures on rencontre aussi la variété de niebé blanc. Ce dernier est beaucoup cultivé dans la Sous-Préfecture de Mangalmé et il est commercialisé en quantité à Mongo et Baro.

II.2.7 Les Acheteurs

Un producteur amène en moyenne 20 Koros de niebé chaque fois qu'il vient vendre sur un des marchés cités plus haut.

Les paysans vendent la majorité de leur production de niebé dans les 2-3 mois après la récolte (octobre-décembre) à cause des difficultés qu'ils rencontrent pour sa conservation.

Le niebé rouge produit dans le deux Sous-préfecture est en majorité acheté chez les détaillants (ou les producteurs) par les consommateurs locaux qui l'utilisent mélangé avec la pâte d'arachide et de sésame pour faire la "boule" ou la sauce de viande et poisson. Il est aussi consommé seule en cuisson.

Le niebé blanc produit dans la zone de Mangalme et consommé dans la région est préféré pour la preparation des beignets et des gâteaux.

Le pois de terre est utilisé dans la cuisine comme le niebe rouge. En plus il est grillé et consommé comme les cacahouètes.

Le système de commercialisation et les Commerçants

La méthode de vente (par Koro), le système de collecte, les commerçants, etc... sont les mêmes que pour les céréales.

Compte tenu de la production peu importante, les quantités achetées par les commerçants qui viennent de N'Djamena ou d'autres régions sont minimes.

Seul le niebé blanc de Mangalmé est acheté en grandes quantités par ces commerçants.

Le Stockage

Les grands commerçants de la région (surtout ceux de Mongo) stockent habituellement du niebé (100-200 sacs) qu'ils revendent aux consommateurs locaux.

Le niebé du Guéra est stocké aussi par certains commerçants de N'Djamena.

Il faut signaler que les deux variétés de niebé (blanc et rouge) ne sont pas appréciées de la même manière par les consommateurs de la capitale.

C'est souvent une question de couleur plus que de goûts. Le niebé blanc (ou blanchâtre) de Mangalme, par exemple, est moins apprécié à cause de sa couleur qui n'est pas ^u aussi blanche (que celui qui provient du Batha, du Chari Baguirmi et du Sud) et donc moins adapté à la fabrication des beignets.

II.8 LES LEGUMES

70% environ des paysans que nous avons interviewés cultivent aussi les légumes. La quantité commercialisée par rapport à la quantité autoconsommée est toujours supérieure (pour tous les légumes).

Les revenus monétaires que les paysans obtiennent par la vente de ces produits leur permettent de "tenir" pendant la période de soudure. Voilà pourquoi beaucoup de paysans commencent sérieusement à s'intéresser aux cultures maraîchères.

A cause de l'importance que les légumes revêtent dans l'économie paysanne de la région, nous avons préféré les partager en deux classes: en effet, les marchés de destination, les acheteurs, les systèmes de commercialisation, à cause de leurs différents degrés de conservation, ne sont pas toujours les mêmes.

II.1.2 Les Légumes à longue conservation.

Cette classe de produit comprend: l'oignon, l'ail, la patate douce, manioc, et les légumes séchés (tomate, gombo, piment).

Il s'agit de produits qui peuvent être transportés sur de longues distances sans qu'ils subissent de détérioration.

OIGNON et AIL:

L'oignon et l'ail sont commercialisés à partir du mois d'avril.

Ils sont consommés localement et envoyés sur les marchés du Batha (Ati) et du Charı Baguirı (Bokoro) et en moindre mesure à N'Djamena.

La vente, pour beaucoup de paysans, a lieu souvent juste après la récolte.

Selon les paysans, l'oignon local ne se conserve pas longtemps (2-3 mois seulement). Le système de conservation est de type traditionnel:

les oignons sont étalé sur un lit de sable dans une case où ils sont triés périodiquement pour éliminer les pourritures.

Sur les marchés de Mongo et de Bitkine pendant deux mois, l'oignon, et dans une moindre mesure l'ail, sont présents en grande quantité. Cette concentration cause souvent des difficultés pour l'écoulement compte tenu du fait que dans les autres régions du Tchad ces deux produits envahissent les marchés pendant cette même période.

Par conséquent, à Bitkine en mai 1991, le paysan a été obligé de vendre le sac d'oignon de 80 Kg. à un prix moyen de 1.250 F. tandis que s'il avait attendu jusqu'à juillet, il aurait pu le vendre à 3.750 F.'

Les difficultés de conservation et les prix trop bas ont découragé beaucoup de paysans: cette année, ils ont préféré se consacrer à d'autres variétés de produits maraîchers.

PATATE DOUCE et MANIOC:

La patate douce est commercialisée à partir du mois d'octobre jusqu'au mois de janvier-février principalement sur les marchés de Mongo et Bitkine.

Comme l'oignon, la patate douce est vendue au fur et à mesure qu'elle est récoltée.

Le paysan ne la conserve pas sauf s'il y est obligé (quand le transporteur de chameau ou la charrette n'arrive pas). Dans ce cas, il creuse un trou dans la terre, il y met les patates douces et il les couvre avec des feuilles et après avec de la terre. Ainsi disposées, les patates douces peuvent se garder pour quelques jours.

Certains villages dans les deux Sous-Préfectures (Bardangal, Boubou, Madgoro) se sont spécialisés dans cette culture. Un paysan dans ces villages peut arriver à produire jusqu'à 80 sacs de 90 kg. par campagne.

La patate douce, par rapport à l'oignon, pose moins de problèmes de commercialisation.

Des quantités importantes (de l'ordre de 20-30 sacs par voyage) sont envoyées par camion au Batha (At1, Koundjourou) et au Char1 Baguirm1 (Bokoro, N'Djamena).

Les patates douces qui proviennent de Bardangal, Boubou, etc.. se retrouvent aussi dans beaucoup de marchés de la région où elles sont vendues par des commerçants qui les achètent habituellement à Mongo et Bitkine.

La plus grande partie de la production de manioc est commercialisée au début de la saison des pluies.

La production du manioc, à la différence de celle de la patate douce, est moins concentrée par zones. Il y a de nombreux villages qui en produisent. Aussi la commercialisation se base moins sur les grands marchés de Mongo et Bitkine mais elle est plus dispersée sur les petits marchés de brousse où le manioc est le plus souvent vendu au détail.

Une petite partie de la production locale de manioc est envoyée au Batha (At1) et au Char1 Baguirm1 (Bokoro) à partir des marchés de Mongo et de Bitkine.

LEGUMES SECHES: TOMATE, GOMBO, PIMENT

Dans les deux Sous-Préfectures, le séchage est le seul système adopté par les paysans pour la conservation de certains légumes.

Les raisons qui poussent le paysan à sécher son produit sont d'origines différentes:

- La plus grande partie de la production est concentrée dans des zones éloignées des marchés de vente (ex: Bardangal)
- Les emballages utilisés ne sont pas toujours adaptés pour voyager sur de longues distances.
- Ces légumes frais sont très délicats (au moins pour la tomate).
- Les marchés locaux ne peuvent pas absorber la production entière et il n'existe pas de réseau spécialisé dans le

transport des légumes frais sur les courtes et longues distances.

Comme on le disait dans la première partie de ce rapport la production maraîchère dans les deux Sous-Préfectures, n'a jamais été évaluée dans sa complexité.

Dans notre enquête, sur un échantillon de huit gros porteurs qui font périodiquement les voyages entre les deux Sous-Préfectures et N'Djamena, les quantités de légumes séchés transportées en 1991 sont dans l'ensemble 140 tonnes de tomates, 463 tonnes de gombos³⁵ et 18 tonnes de piments.

Du 15 novembre au 18 décembre 1991, 18,2 tonnes de gombos sec et 3,9 tonnes de tomates³⁶ ont été envoyées de Bitkine à N'Djamena.

La tomate et le gombo représentent ensemble la majorité de la production maraîchère de la région.

Sur un échantillon de 18 paysans, nous avons trouvé qu'en moyenne, un paysan produit environ 13 sacs de tomate séchée. De cette quantité, 80% sont commercialisés.

Sur un échantillon de 23 paysans, la quantité de gombo sec destinée à l'autoconsommation est un peu plus grande (environ le 30%) sur une production moyenne de 4,5 sacs par paysan.

En ce qui concerne le piment, sur 8 paysans qui produisent en moyenne 1,8 sac chacun, la quantité destinée à la vente est de 85%.

Une partie non négligeable de la production des légumes séchés est stockée localement par les commerçants, surtout le gombo qui est généralement conservé pendant 4-5 mois avant d'être vendu. En ce qui concerne la tomate, les commerçants la stockent en moindre quantité à cause des difficultés qu'ils rencontrent pour conserver le produit intact.

³⁵ Cette quantité comprend aussi le gombo stocké à Mongo et Bitkine et qui provient du Salamat et de la Sous-Préfecture de Melfi.

³⁶ Il faut signaler que pendant cette période beaucoup de paysans n'ont pas récolté toute leur production de tomates: à cause de ça, la quantité de tomates séchées qui arrive au marché est encore petite .

Les légumes séchés du Guéra sont en majorité envoyés sur les marchés de N'Djamena. Une partie est aussi envoyée au Batha et à Bokoro.

Sur le marché de N'Djamena, le gombo qui provient du Guéra est apprécié (pour sa couleur verte foncée et pour son goût), surtout par les consommateurs originaires des régions au Nord de la capitale. D'importantes quantités de gombo stocké (dans l'ordre de 50-100 sacs par semaine) sont vendues au Kanem et au BET à partir du mois de avril jusqu'à juillet.

En ce qui concerne la tomate séchée du Guera, elle est moins appréciée par rapport à celle qui provient du Ouaddaï.

La tomate au Tchad est utilisée surtout à l'état de poudre. Selon plusieurs commerçants interviewés, la tomate séchée qui arrive du Ouaddaï dépasse en rendement celle du Guéra. Pour faire un sac de tomate en poudre, il faut 3 sacs de tomates séchées du Guéra; tandis que pour celle du Ouaddaï, il faut seulement 2,5 sacs. A cause de ça généralement la tomate du Ouaddaï coûte légèrement plus cher que la tomate du Guera³⁷.

Il faut signaler cependant que la tomate séchée, après qu'elle a été transformée en poudre à N'Djamena, est envoyée en grandes quantités dans toutes les régions du Tchad et en moindre quantité aussi à l'étranger (Cameroun, R.C.A., Congo).

³⁷ Cette différence de rendement à notre avis est due au temps et au système de séchage. La tomate du Guéra est souvent moins séchée que celle du Ouaddaï: à cause de ça, elle se conserve plus difficilement.

II.2.8 Les légumes plus périssables

Cette catégorie comprend un ensemble de produits qui sont généralement destinés à la consommation locale: la tomate, la laitue, les feuilles diverses (oseille, "halloum"...), le gombo, le navet, le concombre local, etc...

Une partie de la production de ces légumes frais est aussi envoyé dans le Batha(Ati) et le Chari Baguirmi (Bokoro). Le marché de Ati plus précisément est ravitaillé à partir de Mongo tandis que Bokoro est approvisionné par le marché de Bitkine.

La production et la commercialisation commencent à la fin de la saison des pluies décembre et janvier sont les mois pendant lesquels la majorité des légumes arrive au marché.

Tous ces légumes ont de gros problèmes de conservation. Quand ils arrivent sur les marchés (après un voyage difficile qui augmente sensiblement les pertes), ils doivent être écoulés en l'espace d'une semaine maximum.

Les marchés d'achat les plus importants sont ceux de Mongo et Bitkine, compte tenu du fait que la majorité de la production est concentrées aux alentours de deux marchés et que les consommateurs des légumes habitent généralement en ville.

Les légumes frais sont commercialisés aussi dans les marchés de brousse mais en moindre quantité.

II.3.8 Le système de commercialisation

Tous les légumes considérés sont commercialisés ensemble, soit en gros, soit au détail.

Le marché en gros:

Il est très important pour les légumes moins périssables comme l'oignon, l'ail, la patate douce, le manioc et les légumes séchés (tomate, gombo, piment).

Il s'agit en effet de produits qui sont destinés à être consommés en grandes quantités en dehors de deux Sous-Préfectures.

Pour ces produits, sur les deux marchés de Bitkine et Mongo, il y a des commerçants en gros spécialisés.

Ceux-ci sont généralement des intermédiaires qui collectent les produits chez les producteurs et les revendent aux commerçants qui viennent de l'extérieur.

Selon l'entente entre le paysan et le commerçant, le paiement a lieu au moment de la consigne des marchandises ou après que l'intermédiaire a réussi à les écouler (souvent à la fin de la journée).

Généralement le paysan est payé comptant quand il amène un produit qui est rare sur le marché.

Par contre, quand il existe en abondance, il doit attendre jusqu'à une semaine avant de recevoir son argent.

Quand il y a de difficultés d'écoulement, souvent l'intermédiaire "force" le paysan à accepter un prix plus bas que ce qui avait été fixé au préalable.

Les paysans rencontrent aussi des difficultés quand ils essaient d'écouler leurs produits directement aux commerçants étrangers.

En effet, le paysan vient rarement au marché et il est dépourvu des renseignements: il ne connaît ni ses acheteurs, ni les prix du marché.

Il se conforme à ce que lui dit l'intermédiaire de confiance.

Le paysan, dès qu'il arrive au marché et quand il n'a pas la patience d'attendre (ça lui arrive souvent), préfère consigner ses marchandises auprès de l'intermédiaire pour être sûr de recevoir "au moins quelque chose".

Le marché au détail:

La majorité des légumes plus périssables sont vendus au détail.

Le paysan, quand il vient au marché avec son produit, frais, choisira:

1) De le vendre directement au détail aux consommateurs.

Dans ce cas, il s'agit souvent de paysans qui habitent non loin du marché.

2) De le vendre aux femmes détaillantes du marché.

Ceux qui font ça sont presque toujours les paysans qui résident loin du marché et qui sont pressés de rentrer au village.

Quand il vend au détaillant, comme dans le cas des légumes moins périssables, le paysan doit se soumettre à la loi du marché: s'il y a mevente il sera obligé de supporter d'éventuelles pertes.

II.4.8 Les modes de consommation

Les réactions du consommateurs varient en rapport au prix et aux variétés de légumes. Il existe différentes classes des légumes:

1) Les irremplaçables, comme l'oignon, l'ail qui sont en général considérés comme indispensables au moins en petite quantité pour la préparation des sauces.

La demande qui en dérive est incompressible et assez rigide: la consommation par personne de ces légumes reste constante indépendamment des variations des prix ou des revenus des familles.

2) Les légumes qui sont de préférence consommés à l'état séché ou en poudre, comme la tomate, le piment, le gombo.

La demande qui en dérive est incompressible mais le choix entre le produit frais et celui conserve varie souvent selon les saisons.

Pour les produits frais, généralement la demande est élastique: la consommation et le budget qui est affecté pour l'achat de ces légumes augmentent quand les prix baissent.

3) Les légumes consommés de temps en temps, comme la salade, la tomate fraîche, le concombre local, le navet, etc..

La demande pour ces produits est saisonnière et très élastique: les quantités demandées varient selon les changements de prix.

Les légumes sont le plus souvent utilisés pour confectionner les sauces et les soupes qui accompagnent la traditionnelle boule de céréales.

En ce qui concerne les sauces, on a pu les classifier en deux catégories:

-- les sauces gluantes. La viscosité provient de la présence de nombreux mucilages contenus dans certains légumes comme le gombo frais et sec, ou des feuilles comme le Mouloukié (*corchorus ditorius*) et le "gombo sauvage" (sont rassemblées sous cette appellation des plantes à sauce fort hétérogènes).

-- les sauces non gluantes. Elles se distinguent généralement selon les feuilles qui constituent le condiment principal: sauce d'oseille (particulièrement acide), sauce de kawal (*cassia tora*), sauce d'épinard, sauce de feuilles de haricot, etc..

Les légumes qu'on trouve, soit dans les sauces gluantes, soit les non gluantes, sont l'oignon, l'ail et le piment.

Ceux qui sont utilisés selon les préparations sont la tomate (surtout en poudre), le concombre local et le navet.

Ces légumes sont des condiments, au sens large du terme, c'est-à-dire qu'ils servent à relever ou à affirmer le goût de la sauce.

De toutes les façons il faut considérer que la composition des sauces (au moins en ce qui concerne les condiments) varie selon la saison à cause des difficultés d'approvisionnement de certains légumes et des prix trop élevés⁽²⁾.

Les soupes sont une autre façon de consommer des légumes cuits.

Les légumes utilisés pour leur préparation sont les mêmes que ceux de la sauce.

Comme pour la sauce, les légumes utilisés et les quantités relatives varient selon les saisons et les prix.

Dans notre enquête, on a aussi constaté une consommation soutenue des crudités sous forme de salade composée (tomate, salade, oignon).

II.9 Les Fruits

Les fruits constituent une source de revenu importante pour beaucoup de paysans de la région.

Ceux-ci sont commercialisés en grandes quantités.

Les marchés de Ati (Batha) et Bokoro (Chari Baguirmi) se ravitaillent en fruits sur les marchés de Mongo et Bitkine³⁸.

Les mangues, les goyaves et les citrons sont aussi achetés par les commerçants qui viennent de N'Djamena³⁹.

C'est surtout la mangue qui est vendue en grande quantité suivie par la goyave et le citron.

D'autres fruits comme le pamplemousse, le datte, etc... sont commercialisés en petites quantités et sont généralement destinés à la consommation locale.

38 Les quantités de fruit qui ont quitté les deux Sous-Préfectures du 15 novembre au 18 décembre 1991 pour ces destinations se montent à:

226 caisses de mangues envoyées sur Bokoro et 45 caisses sur Ati. 56 caisses de goyaves envoyées sur Bokoro et 32 caisses sur Ati. 30 caisses de citrons envoyés sur Ati.

Il faut considérer qu'en moyenne la caisse de fruits pèse 58 Kg.

39 Selon notre enquête sur les transports: huit gros porteurs qui voyagent entre le Guéra et N'Djamena en 1991 ont transporté 83,6 tonnes de mangues vers la capitale.

II.1.9 Le système de commercialisation

Presque tous les fruits sont commercialisés sur les marchés de Bitkine et Mongo (en quantité inférieure).

Quand il vient au marché, le producteur amène en moyenne deux petites caisses de thé (58 Kg.).

Il faut considérer que, quand il va au marché de Bitkine, le paysan amène plus de produit parce que, sur ce marché, le produit se vend plus rapidement même à un prix plus bas.

La commercialisation se déroule comme pour les légumes. La seule différence est que souvent les commerçants (grossistes/intermédiaires) vont directement dans les vergers pour s'approvisionner⁴⁰.

Par rapport aux légumes (sauf peut-être pour la patate douce qui se vend aussi rapidement), les fruits (surtout la mangue) sont beaucoup demandés par les commerçants qui viennent de l'extérieur.

En effet, la marge de bénéfice du commerçant (comme visible dans le tableau à la page suivante) est très élevée.

⁴⁰ Il faut remarquer qu'on a aussi rencontré un producteur de Boubou qui amène ses mangues directement à N'Djaména pour les vendre aux détaillants.

II.10 LE TABAC

Comme nous l'avons vu dans le Chapitre I le tabac est produit dans les villages aux alentours de Baro (Canton Djonkor Abou-Telfane).

Le marché du tabac est très spécialisé: il y a des détaillants et des grossistes qui ne vendent rien d'autre que ce produit.

Une partie de la production est achetée par les détaillants qui, pour la revendre, se déplacent de marché en marché (jusqu'au Batha et au Salamat) avec des ânes.

La plus grande partie de la production est envoyée à N'Djamena où elle est commercialisée au détail et en gros.

A partir du marché de N'Djamena, le tabac est commercialisé dans tout le Chari Baguirmi, dans le Kanem, le BET et en plus petite partie au Sud du Tchad et à Kousseri (Cameroun).

II.1.10 Le système de commercialisation

Les paysans récoltent le tabac deux fois par an: à la fin de la saison de pluies (septembre-octobre) et en saison sèche (mars-avril).

Le tabac est commercialisé en boules d'un poids variable entre 170 et 210 gr.

Un paysan, quand il vient vendre sur un marché de collecte (Baro, Mongo, Bitkine), amène en moyenne 40 boules de tabac.

Sur la base de la demande, le paysan fixe le prix (s'il y a beaucoup de commerçants le prix monte).

Une fois le prix fixé le commerçant commence à collecter le produit qu'il paye comptant.

Il est important de signaler qu'entre tous les systèmes de commercialisation qu'on a jusqu'ici analysés, celui qui concerne le tabac est le plus favorable aux paysans.

MARGES DE BENEFICES DU COMMERÇANT

CEREALES, LEGUMINEUSES

ORIGINE	JOUR D'ACHAT	PRODUIT	PRIX D'ACHAT PAR SAC	FRAIS DE TRANSPORT DU GUERA A N'DJAMENA	FRAIS DIVERS ***	PRIX DE VENTE N'DJAMENA	BENEFICE NET COMMERÇANT
Koulou	25/11	Niébé R	6.000	1.000	550	8.500	950
Mara	27/11	Sorgho B	3.500	1.000	550	7.000	1.950
Mongo	04/12	Sorgho R	2.400	750	500	4.500	850
Malmé	14/12	Niébé B	3.000	1.250	600	6.000	1.150

LEGUMINEUX ET HUILES

ORIGINE	JOUR	PRODUIT	PRIX D'ACHAT PAR SAC / CAISSE	FRAIS DE TRANSPORT DU GUERA A N'DJAMENA	FRAIS DIVERS ***	PRIX DE VENTE N'DJAMENA	BENEFICE NET COMMERÇANT
Bitkine	26/11	Arachide	10.000 S	750	550	12.500	1.200
Mara	05/12	Sésame	7.000 S	1.250	600	16.000	7.150
Mara	05/12	H.Sésame	57.500 F	2.500	800	100.000	39.200
Malo Z.	09/12	H.Arach.	65.000 F	2.500	800	85.000	16.700

LEGUMES, FRUITS ET TABAC

ORIGINE	JOUR	PRODUIT	PRIX D'ACHAT PAR SAC / CAISSE	FRAIS DE TRANSPORT DU GUERA A N'DJAMENA	FRAIS DIVERS ***	PRIX DE VENTE N'DJAMENA	BENEFICE NET COMMERÇANT
Bitkine	14/11	Mangue	2.500 C	1.000	400	7.500	3.600
Bitkine	16/11	Gombo S.	4.250 S	500	500	7.000	1.750
Bitkine	26/11	Patate D	3.500 S	750	400	6.850	2.200
Mara	12/12	Tabac	7.500 C	1.250	500	15.000	5.750
Bitkine	14/12	Tomate S	7.500 S	500	500	11.500	3.000

FRAIS DIVERS

CAISSE/FUT:

	Collecteur	Pousse	Charg	Décharg	Chef marché	Frais Hangar
BITKINE	250	50	75			
MONGO	100	100	75		50	
N'DJAMENA				75		100

Ces derniers arrivent à bien gérer leur production. Ils connaissent les mécanismes qui déterminent les prix et ils ont l'habitude de stocker leurs produits pour les revendre aux meilleures conditions.

Il y a deux raisons pour expliquer ce phénomène spécifique au tabac:

- Il s'agit d'une culture de rente que les paysans font depuis longtemps.

Par conséquent aussi l'expérience acquise dans la commercialisation est consolidée.

- La culture du tabac est complémentaire pour le paysan. Elle est faite toujours à petite échelle (souvent autour de la maison): le gros de la production d'un paysan concerne toujours d'autres produits (légumes, céréales, etc..).

II.2.10 La consommation du tabac

Le tabac du Guéra est renommé dans tout le Tchad pour sa qualité et son goût amer.

Il existent trois modes de consommation principaux: fumé sous forme de cigarette, mâché et inhalé.

Il est important de signaler que, par rapport aux autres produits, le marché du tabac se base plus sur la demande des consommateurs (goûts des consommateurs).

II.11 LES PRODUITS DE LA CUEILLETTE

LE CHEBE' (Croton Zambezicus)

Il y a deux variétés de chebé: le vert et le noir (récolté en moindre quantité).

Le chebé (noir et vert) est utilisé par les femmes arabes de la région pour la beauté de leurs cheveux.

Le chebé noir en plus est utilisé par les Bornou et les Kanembou pour la préparation de la sauce.

Ce produit est vendu en sacs ou en Koros sur tous les marchés du Guéra.

Le chebé commence à arriver sur les marchés juste après la saison des pluies; sa vente continue jusqu'à juin avec une période d'abondance qui coïncide avec les mois de mars-avril.

Les marchés dans les deux Sous-Préfectures sont ravitaillés principalement par le chebé qui provient de l'Ajou-Telfane, du massif du Guéra, de la Sous-Préfecture de Melfi (Boljo, Zane) et du Salamat (Abu-Deia).

La production intérieure de chebé est consommée localement.

Les commerçants de N'Djamena l'achètent au Nigéria et au Cameroun pour le revendre à l'Est du Tchad jusqu'au Soudan (Al-Djineina).

Le chebé du Guéra au dire des commerçants de N'Djamena n'est pas commercialisé en grandes quantités parce que les gens qui font la cueillette ne s'intéressent pas trop à lui.

A cela il faut ajouter que la sécheresse dans la région à cause une forte diminution du nombre d'arbustes de Croton Zambezicus.

Il faut signaler que de petites quantités de chebé (de l'ordre de quelques sacs par semaine) arrivent du Guéra à N'Djamena. Il est acheté par les consommateurs habituels de la capitale qui l'apprécient beaucoup pour son parfum fort (par rapport à celui qui arrive du Nigéria).

La Gomme Arabique:

Il s'agit d'un produit qui, avant la guerre, était commercialisé en grandes quantités dans les deux Sous-Préfectures.

La gomme arabique était envoyée en Europe et dans les pays voisins et revenait au Guéra sous forme de produit semi-industriels utilisés par les femmes dans la fabrication des parfums et pour l'alimentation.

Puis la guerre a éclaté: la diminution des débouchés causée par la situation instable qui a régné pendant plusieurs années dans la région a ainsi poussé la majorité des récolteurs à l'abandonner.

Ceux qui ont continué à la commercialiser l'ont fait en petites quantités et seulement pour alimenter la consommation locale.

A partir du 1986, l'intérêt croissant montré vis-à-vis de ce produit par certains grands commerçants de N'Djamena ont fait fleurir un nombre élevé d'intermédiaires locaux.

La demande de ces intermédiaires a créé à nouveau un marché important qui a fait revenir les paysans et les éleveurs sur ce produit.

La gomme arabique qui provient du Guéra est considérée de seconde qualité.

Elle est commercialisée à partir du mois d'octobre jusqu'à la saison des pluies, avec une période d'abondance qui coïncide avec la saison chaude.

Il s'agit en majorité de la gomme produite par l'Acacia Séyal qui se vend à un prix plus bas par rapport à celle qui est extrait de l'Acacia Senegalensis.

En plus de ceci, les gens qui la récoltent (en majorité les Arabes) le plus souvent ne la nettoient pas avant de la vendre.

La gomme arabique se présente alors mélangée aux morceaux de bois et autres déchets, ce qui cause sa dépréciation.

Bitkine est le marché où la gomme arabique est commercialisée en plus grande quantité (dans l'ordre de quelques centaines de sacs par semaine), suivi par Mongo, Moukoulou, Sara, Baro.

Bitkine est le seul vrai marché de collecte du Nord-Guéra pour la gomme arabique.

Certains commerçants se sont spécialisés dans ce produit et avec l'apport des collecteurs ils achètent de grandes quantités.

L'achat se fait au marché par Koro et par sac chez les paysans qui l'amènent en quantités variables (de 1 Koro jusqu'à 2 sacs).

Le produit acheté au Guéra est envoyé à N'Djamena où il sera trié par des femmes et revendu en majorité aux commerçants (dans la capitale il y en a actuellement cinq) qui l'exportent en Europe.

Une quantité mineure est acheminée aussi vers le Nigéria, mais il s'agit d'un flux à caractère sporadique.

Il est intéressant de souligner qu'à N'Djamena, se sont formées des associations de commerçants/intermédiaires qui ont créé un réseau pour la collecte sur beaucoup de marchés du Tchad.

Ces associations sont spécialisées dans la collecte chez les producteurs et le triage à N'Djamena de la gomme arabique, mais ils n'ont pas encore la capacité de l'exporter.

En effet, le marché international de la gomme arabique est très variable et très spécialisé: il demande un niveau de connaissances techniques sur le produit, une bonne connaissance des techniques commerciales et une précision dans les consignes, toutes des choses que ces associations ne sont pas encore en mesure d'offrir.

CONCLUSION

LA PRODUCTION. QUEL DEVELOPPEMENT?

Dans les années à venir la production agricole dans le Guéra se basera vraisemblablement un peu plus sur les cultures de rente (surtout légumes, fruits, arachides, sésame).

Les céréales et les légumineuses resteront toujours les cultures d'autosubsistances par antonomase.

Toutes ces cultures ont le même problème. Elles sont de plus en plus exposées à la détérioration de l'environnement productif et ceci pour deux raisons principales:

A) Un problème de techniques culturales que le paysan n'arrive pas à adapter aux caractéristiques du milieu ambiant (traitement des sols, semis en ligne, lutte contre l'érosion, bonne utilisation des ressources hydriques, etc...) pour obtenir une production performante et surtout sûre.

B) Un problème de diffusion des intrants à l'agriculture (semences améliorées, produits phytosanitaires, outils, etc...) qui aujourd'hui constituent encore un "luxe" (presque intouchable) pour le paysan du Guéra.

Solutions possibles:

En ce qui concerne le POINT A), il faut une intervention plus capillaire au niveau des paysans afin de donner plus de formation et plus d'assistance technique, sans oublier que les

habitants du Guéra dans tout le Tchad sont généralement appelés Hadjeraï, ce qui veut dire "peuple des montagnes" et que l'associationnisme dans la production n'existe presque pas au niveau du village⁴¹.

Pour ces raisons, il faudra aller doucement et travailler beaucoup plus avec les paysans pour gagner leur confiance en s'appuyant sur leurs besoins réels et en soutenant leurs choix (ex: les arbres fruitiers).

Le chemin entrepris par l'AICF dans les deux Sous-Préfectures est dans ce sens bien centré sur le problème.

Son expérience au niveau du centre d'Arangha est exemplaire et commence à porter ses fruits.

Mais il faudrait beaucoup plus d'investissements en hommes (agents vulgarisateurs, techniciens, etc...) pour avoir plus d'efficacité et pour assurer la continuité et la complémentarité des interventions.

En ce sens, une plus étroite collaboration entre les agences qui travaillent pour le développement de la région (AICF, SECADEV, ONDR, Missions religieuses, etc...) serait souhaitable.

Concernant le POINT B) une solution à caractère plus commercial est souhaitable.

Cela pourrait être la production de semences améliorées au niveau local et la commercialisation dans toute la région (et aussi ailleurs).

Pour la diffusion des autres intrants, il faudra que ceux qui s'engageront à les distribuer adoptent un système de crédit tout en se conformant (sauf pour le taux d'intérêt évidemment) aux systèmes locaux⁴².

Ces crédits seront à court terme (crédit campagne pour les produits phytosanitaire et petits outillages) et à long terme (pour les charrettes et le animaux de traction).

⁴¹ Mais il existe, comme nous l'avons vu dans le Chapitre I, seulement au niveau familial et à l'intérieur du clan.

⁴² Voir Chapitre I page 27

PERSPECTIVES POUR LES ACTIVITES DE COMMERCIALISATION

Les activités de commercialisation dans le Guéra connaissent actuellement deux débouchés principaux: un vers l'Est (Abeché) et l'autre vers le Nord (Batha, BET, etc...).

En effet, la majorité de la production agricole du Guéra est écoulee sur ces marchés chroniquement déficitaires.

Si les conditions du pays restent stables, les échanges de produits agricoles vraisemblablement auront tendance à augmenter. Si ceci s'avère exact, la production du Guéra sera de plus en plus influencée par la demande qui provient des régions situées au Nord et à l'Est du Tchad.

Les problèmes liés à la commercialisation diffèrent de produit à produit, donc il est opportun de les analyser par classes de produits selon les différents systèmes de vente.

LE MARCHE DES CEREALES

Les points faibles:

- 1) Les unités de mesure.
- 2) Les excessives fluctuations des prix.

En ce qui concerne le premier point, le manque absolu de standardisation des unités de mesure (nombreux Koros différents utilisés dans les transactions) crée des déséquilibres nettement défavorables aux producteurs.

Le paysan est généralement ignorant en ce qui concerne les mécanismes qui dominent les marchés des céréales: il ne connaît pas les différents Koros utilisés pour les mesures.

En plus il est obligé de vendre sa production pour se procurer des produits de première nécessité. Cette condition

amène souvent à accepter aussi des systèmes de mesure différents et qui lui sont moins favorables.

Deux solutions sont envisageables.

A court terme: faire une action d'information auprès paysans pour les mettre au courant des conditions du marché (Koros utilisés, prix, etc..).

A long terme: standardiser le système de mesure en introduisant le Kilogramme comme unité de mesure.

En ce qui concerne le deuxième point, la cause principale qui provoque l'instabilité des marchés et les fluctuations des prix est principalement due à une mauvaise gestion de la production du côté des paysans.

Le choix du moment opportun pour vendre est fondamental.

Le stockage dans ce sens constitue une condition sine qua non pour obtenir plus de bénéfices.

Les commerçants l'ont bien compris et c'est pour cela qu'ils basent leur activité commerciale sur le stockage de céréales.

Les paysans commencent à le comprendre. Mais ils ont des points de blocage d'un point de vue social, économique et technique.

Le producteur doit nécessairement vendre pour faire face aux dépenses ordinaires et doit assurer la nourriture à sa famille pendant toute l'année. Il s'agit d'une tâche difficile quand les quantités produites sont limitées.

Le but principal d'une possible intervention dans le domaine de la commercialisation de céréales doit être d'éviter que la majorité des quantités destinées à la vente quittent la région juste après la récolte, quand les prix sont moins favorables.

Des solutions peuvent être envisagées sur deux niveaux différents :

- au niveau des producteurs,
- au niveau du marché.

Au niveau des producteurs, il faut soutenir les activités de stockage pour l'autoconsommation et par conséquent favoriser la formation de centres de collecte et de gestion communautaire de façon que la nourriture soit assurée toute l'année.

Au niveau du marché, il faut soutenir une activité à caractère plus strictement commercial.

Il s'agit de favoriser la formation de centrales d'achat locales gérées par ceux qui sont obligés de se "débrouiller" de n'importe quel moyen (même d'escroquerie) pour obtenir des bénéfices: les intermédiaires et plus précisément les femmes "Mandagna".

Avec un capital de départ, une organisation et des règles bien précises concernant les méthodes d'achat (pour faire en sorte que ce ne soit pas toujours le paysan qui perd) et le stockage, permettront semblablement à ces "Mandagna" d'avoir plus de force contractuelle vis-à-vis des commerçants grâce aussi aux connaissances majeures qu'elles ont des marchés locaux.

En plus, le fait que ces femmes exercent leur activité commerciale exclusivement sur les marchés de la région permettra de limiter l'hémorragie des céréales vers d'autres marchés et de maintenir bas le niveau des prix.

En période de soudure, elles ne seront pas obligées de s'approvisionner chez les commerçants pour revendre aux paysans comme elles le font actuellement, mais elles pourront se baser sur des stocks constitués au préalable.

Elles pourront aussi mettre en place un système de crédit plus équilibré que celui de l'usure adopté par les commerçants locaux pour faire face au manque de liquidités qui accable le paysan pendant la période de soudure.

LE MARCHÉ DES LÉGUMES ET FRUITS:

Beaucoup de paysans se consacrent de plus en plus aux cultures des fruits et légumes.

Les quantités produites augmentent chaque année comme les problèmes liés à la commercialisation (on l'a vu avec les difficultés d'écoulement rencontrées par les paysans pour l'oignon).

Les points faibles peuvent être ainsi classés:

- Les choix des produits à cultiver ne sont pas toujours les meilleures. La demande, le degré de conservation de chaque produit, les temps d'écoulement ne sont pas souvent pris en considération par les paysans.

- La production est très concentrée dans le temps. Seulement 3-4 mois par an

- La conservation. Le séchage et le stockage de certains légumes ne se déroulent pas dans les meilleures conditions: souvent avec des méthodes et dans des lieux peu appropriés.

- La consommation et donc la demande locale de légumes frais et de fruits sont encore limitées à quelques produits et constituent le plus souvent un luxe.

- Le système de transport et les emballages sont peu adaptés aux exigences de certains produits plus périssables et délicats.

Néanmoins, la production et les activités de commercialisation doivent être fortement soutenues compte tenu de la demande qui existe sur d'autres marchés (principalement N'Djamena). A ce propos, dans le domaine de la commercialisation, pour permettre un développement équilibré, il faudra envisager de:

- Concentrer pour le moment la production des légumes sur les produits moins périssables et pour lesquels les paysan ont déjà la maîtrise des techniques culturales (patate douce, manioc, oignon, ail).

- Améliorer le système traditionnel de séchage de la tomate et du gombo pour permettre une augmentation des rendements en poudre.

- Introduire de nouvelles techniques de conservation à petite échelle.

- Encourager la consommation locale des fruit et légumes, surtout en ce qui concerne les variétés moins connues (radis, carottes, poivrons, etc...).

- Diffuser à plus large échelle des moyens de transport plus adaptés, comme les charrettes ou les véhicules de petite taille, et améliorer le réseau d'assistance et d'entretien de ces moyens.

- Améliorer certains emballages présents sur les marchés (ex: le Sossal) pour permettre "en maximum de standardisation, une meilleure conservation du produit et satisfaire les exigences de transport.

- Consolider et rendre plus systématiques les échanges de fruits et légumes avec les marchés déficitaires (Bokoro, Ati, Massaguette, N'Djamena).

Pour mettre en place toutes ces activités il reste à choisir le type d'organisation le plus adapté.

Pour un développement plus équilibré, il serait souhaitable de promouvoir la formation de groupements coopératifs de paysans, d'artisans, de transporteurs, etc... Compte tenu des difficultés que rencontrent les organismes qui travaillent depuis longtemps dans la région pour promouvoir l'associationnisme, nous pensons que le processus est constellé d'imprévus et surtout très lent.

LA TRANSFORMATION DES OLEAGINEUX:

L'huile de sésame et l'huile d'arachide produites dans la région ont des potentialités commerciales tout-à-fait négligeables.

Les points faibles qui ne permettent pas un développement équilibré de ces deux produits peuvent être ainsi schématisés:

- Manque de moyens financiers au producteur qui lui permettraient de constituer un stock de roulement et de produire à plein régime.

- Manque d'une organisation commerciale à caractère régionale qui permette l'écoulement sur les marchés les plus éloignés sur lesquels le petit producteur, avec ses moyens, peut difficilement arriver.

La solution que nous envisageons pour résoudre ces deux problèmes est la constitution dans certains villages (ex: Thialo Zoudou) de groupements de production et commercialisation avec leur propre marque de fabrication.

A la différence d'autres productions qui sont souvent éparpillées dans la région, la fabrication de l'huile est très concentrée, ce qui facilite toutes les actions communautaires de développement.

En plus, étant donné que: A) le marché d'huile est une vraie jungle de prix et de produits différents (importés, produits artisanaux de provenance douteuse, etc...) et que le consommateur de la ville (surtout à N'Djamena) est souvent indécis quand il s'agit d'acheter un type d'huile quelconque.

B) que la seule marque généralement reconnue est celle de la CotonTchad avec un prix souvent élevé et une capacité d'approvisionner les marchés nationaux tout-à-fait fixe.

Nous pensons que la constitution d'une coopérative pour la production artisanale et la commercialisation de l'huile avec une marque propre de fabrication pourrait avoir du succès surtout si elle s'engage à exploiter, tout en apportant des améliorations dans le système de distribution, le réseau de commercialisation d'huile déjà existant en direction des régions voisines (Ouaddaï, Batha, Salamat).

LE TABAC:

Pour ce produit, le même discours que pour l'huile est à peu près valable.

Le tabac est produit dans une zone limitée à la Sous-Préfecture de Mongo et il est commercialisé dans toutes les régions du Tchad.

Il s'agit d'un produit très apprécié par les connaisseurs nationaux et qui est considéré souvent comme une rareté.

La demande pour ce produit est croissante, mais des points faibles limitent le développement de ce commerce.

Ceux-ci peuvent être ainsi classés:

- Un nombre croissant de paysans commence à pratiquer cette culture, mais n'ayant pas la maîtrise pour produire un tabac de qualité, ils font un produit de plus faible qualité.

- Les quantités produites de bon tabac sont encore limitées. Ceci fait que beaucoup de commerçants ne se déplacent pas jusqu'au Guéra par peur de ne pas arriver à collecter les quantités souhaitées.

- Un système de commercialisation qui ne valorise pas la qualité du produit (emballages, présentation du produit).

- Un tabou traditionnel à caractère religieux vis-à-vis du tabac qui est considéré par beaucoup de paysans comme une drogue.

Ainsi comme on l'a vu pour l'huile, il faudra uniformiser qualitativement la production en créant une coopérative de production et commercialisation avec sa propre marque.

Cette coopérative pourra ouvrir un flux commercial direct avec les commerçants de la capitale et ensuite avec tout le pays.

LES PRODUITS DE LA CUEILLETTE:

Comme on l'a vu, l'activité de la cueillette représente pour beaucoup de paysans et éleveurs du Guéra une importante source de revenus.

Le réseau de commercialisation pour certains produits de cueillette (ex: le chebé) est déjà bien structuré avec ses méthodes, clients, prix, etc...

La gomme arabique qui, dans le Guéra, fait partie des activités de la cueillette est directement liée à la demande et à l'offre internationales.

Au Tchad, le commerce de la gomme arabique est en train de s'organiser sur des bases plus solides.

Le Guéra, dans ce sens, est encore arriéré: tant que la production du Guéra restera au niveau de la cueillette, les perspectives pour un développement de la commercialisation dans cette région resteront limitées.

Dans notre enquête, nous avons choisi seulement deux produits de la cueillette sur la base de l'offre et de la demande qu'on a rencontrées sur les marchés locaux.

A cause du temps limité ou peut-être seulement par notre négligence, nous n'avons pas considéré d'autres produits de cueillette qui étaient présents sur le marchés même en plus petite quantité.

Beaucoup reste encore à étudier sur l'activité de la cueillette dans le Guéra. A ce propos, il serait souhaitable que des études plus spécifiques sur les différents produits soient menées. Ceci dans le but d'analyser les possibilités que pourrait entraîner le développement de cette activité sur des bases plus solides.

ANNEXES

EVOLUTION DE FRAIS DE TRANSPORT PAR CAMION POUR L'ANNEE 1991

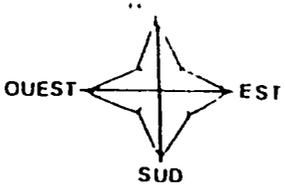
Prix en F CFA

	JAN	FEV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOUT	SEPT	OCT	NOV	DEC
ongon-N'Djamena/Sac mil	750	1000	1000	750	750	1000				750	750	750
ongon-Bitkine/Sac mil	750	750	750	750	1000	1000	1000	1250	1500	750	750	500
ongon-Ati/Caisse Légumes	1000	1000	1000	1500	1500	1500	2000		2000	1500	1250	1250
ongon-Abeché/Fût huile	1500	1500	1750	2000	2000					1000	1250	1000
ongon-Mangalmé/Sac mil	750	750	750	750	1000	1000	1000			1000	1000	1000
ongon-AbuDeïa/Sac mil	500	500	500	500	500					750	500	500
ongon-Baro/caisse tabac	500	500	500	500						500	500	500
ongon-Am Timan/Fût huile	2000	2000	1500	1500	2000	2000				2000	1500	1500
okine-N'Djamena sac gombo	500	500	750	750	750	750	750			750	500	500
okine-Bokoro/caisse fruits	750	750	750	750	1000	1000				750	500	500
okine-Ati/caisse légumes	1250	1000	1000	1500	1500	1500			1250	1500	1500	1250
ongon-Am-Timan/sac mil	1000	1000	1500	1500	1500					1500	1500	1000
okine-N'Djamena/sac mil	750	750	1000	750	1000	1000	1000			1000	750	750
ongon-N'Djamena/Sac Gombo	500	500	500	750	750	750				750	750	500
okine-N'Djamena/Fût d'huile	1500	1500	2000	2000	2000	2000	2000				2000	1500
ongon-N'Djamena/Fût d'huile	1500	1500	1500	2000	2000	2000				2000	2000	1750
okine-N'Djamena/ Caisse	750	750	1000	1000	1000						1000	750
okine-N'Djamena/Sac Gomme Arabique	1000	1000	1000	1000	1500	1500	1500			1000	1500	1250

PARCOURS	FRAIS DE TRANSPORT					
	ANE		CHAMEAU		CHARRETTE	
	SAC CAISSE	BIDON Huile 20L	SAC CAISSE	BIDON Huile 20L	SAC CAISSE	BIDON Huile 20L
BOUBOU-BITKINE			500		500	
BTOUYOUR-BITKINE			200		250	
SARA-BITKINE			200		250	
BARDANGAL-BITKINE	500		500		500	
IOUKOULOU-BITKINE			250		250	
KORBO-BITKINE					250	
DJOUGOUL.-BARO	250		250			
BARDANGAL-MONGO	500		500		500	
KORLONGO-MONGO		125	500			
DJOUGOUL.-MONGO	500		375		250	
BARO-MONGO	500		500			
KATALOGUE-BARO			500			
BARO-ATI	1000	250				
BARO-MANGALME	750	190				
NIERGUI-MONGO	250					
FORA-BARO	250					
GAME-BARO			500			
KOUBA-BITKINE	500					
KOUBA-KORLONGO		65				
DJAYA-SARA			500			
DJAYA-BITKINE			500			

BEST AVAILABLE DOCUMENT

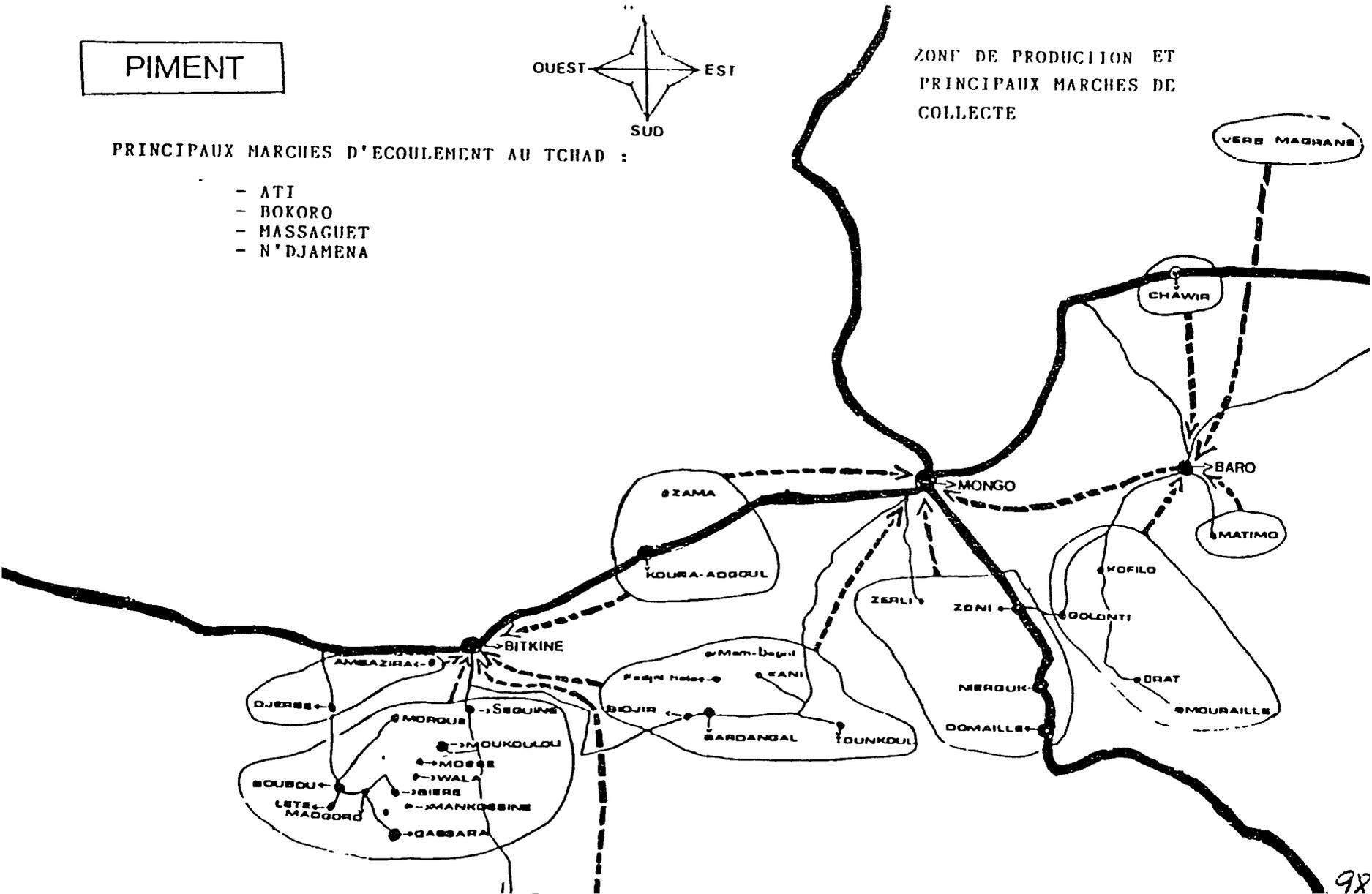
PIMENT



ZONE DE PRODUCTION ET
PRINCIPAUX MARCHES DE
COLLECTE

PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT AU TCHAD :

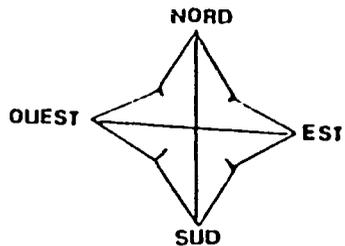
- ATI
- BOKORO
- MASSAGUET
- N'DJAMENA



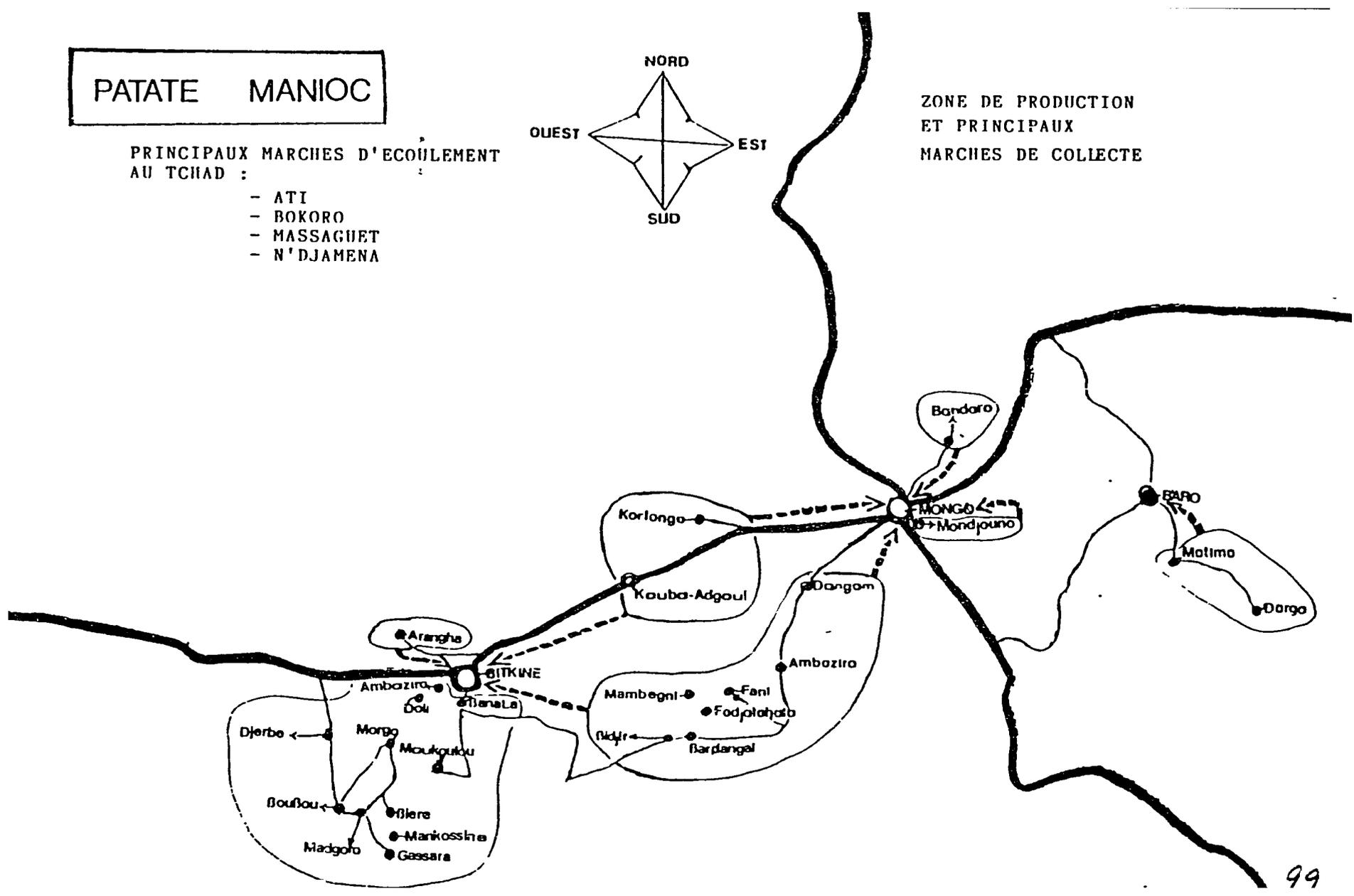
PATATE MANIOC

PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT
AU TCHAD :

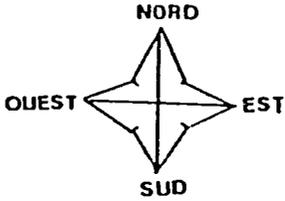
- ATI
- BOKORO
- MASSAGHET
- N'DJAMENA



ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCIPAUX
MARCHES DE COLLECTE



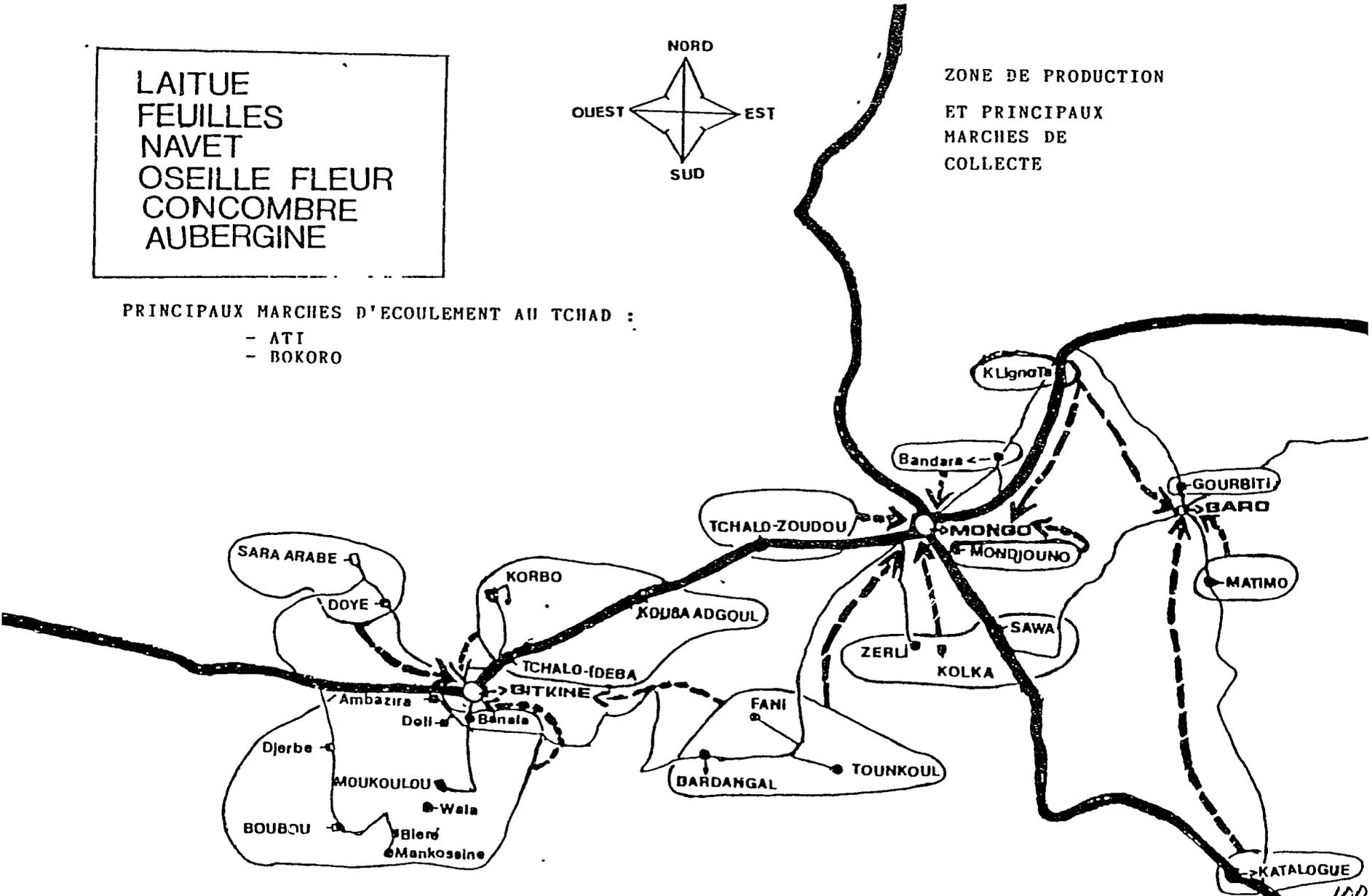
LAITUE
 FEUILLES
 NAVET
 OSEILLE FLEUR
 CONCOMBRE
 AUBERGINE



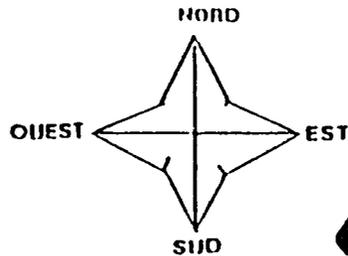
ZONE DE PRODUCTION
 ET PRINCIPAUX
 MARCHES DE
 COLLECTE

PRINCIPAUX MARCHES D'ECOLEMENT AU TCHAD :

- ATI
- BOKORO



TOMATE FRAÎCHE
TOMATE SECHEE



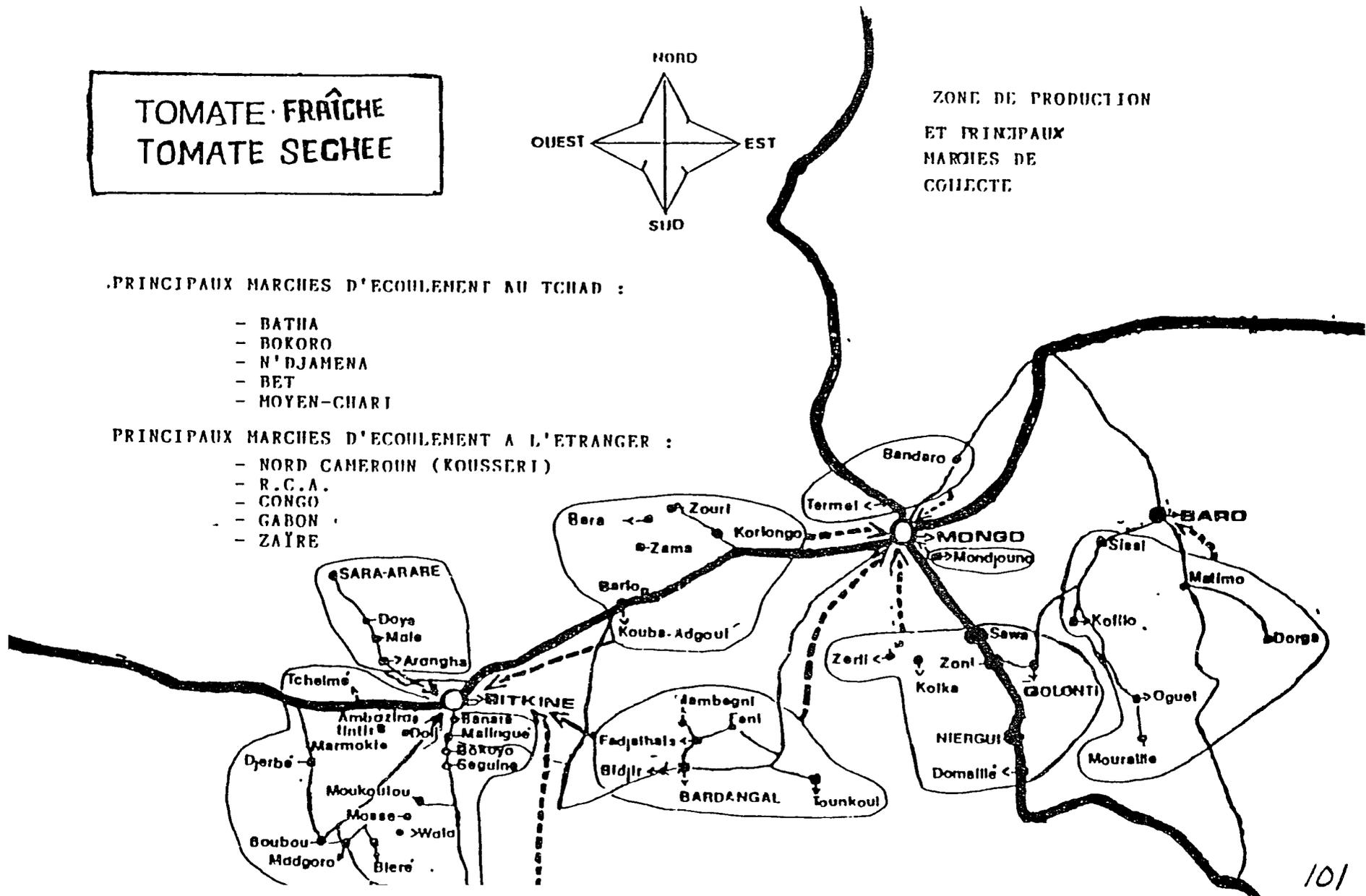
ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCIPAUX
MARCHES DE
COLLECTE

PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT AU TCHAD :

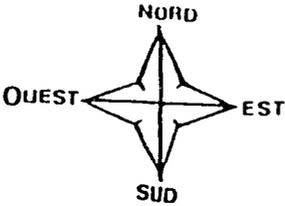
- BATHA
- BOKORO
- N'DJAMENA
- BET
- MOYEN-CHARI

PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT A L'ÉTRANGER :

- NORD CAMEROUN (KOUSSERI)
- R.C.A.
- CONGO
- GABON
- ZAÏRE



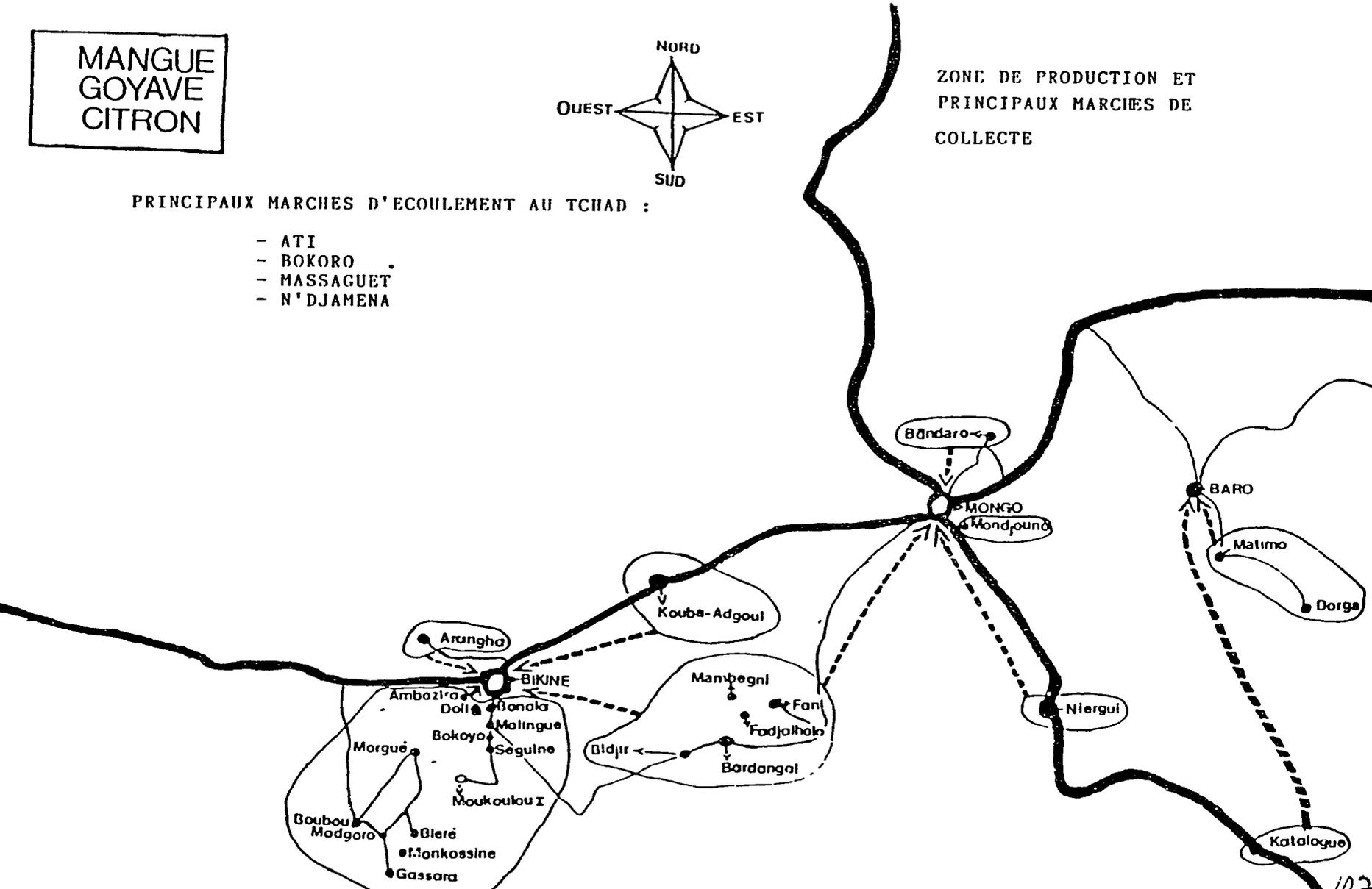
**MANGUE
GOYAVE
CITRON**



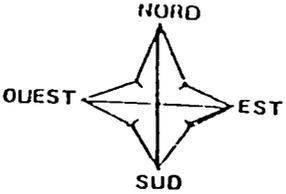
ZONE DE PRODUCTION ET
PRINCIPAUX MARCHES DE
COLLECTE

PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT AU TCHAD :

- ATI
- BOKORO
- MASSAGUET
- N'DJAMENA



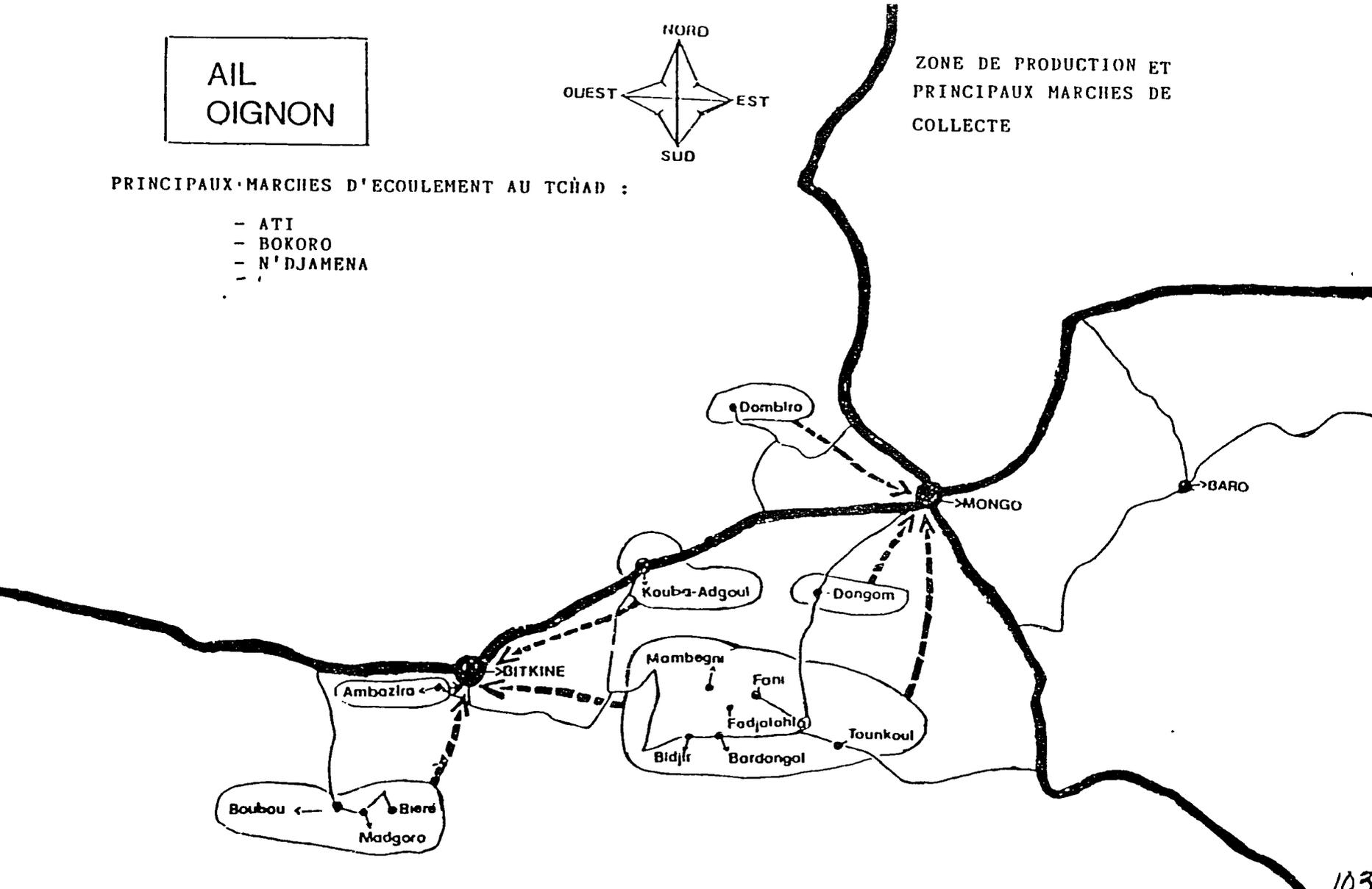
**AIL
OIGNON**



ZONE DE PRODUCTION ET
PRINCIPAUX MARCHES DE
COLLECTE

PRINCIPAUX MARCHES D'ECOLEMENT AU TCHAD :

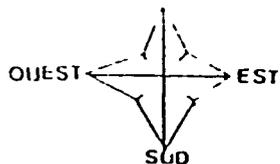
- ATI
- BOKORO
- N'DJAMENA



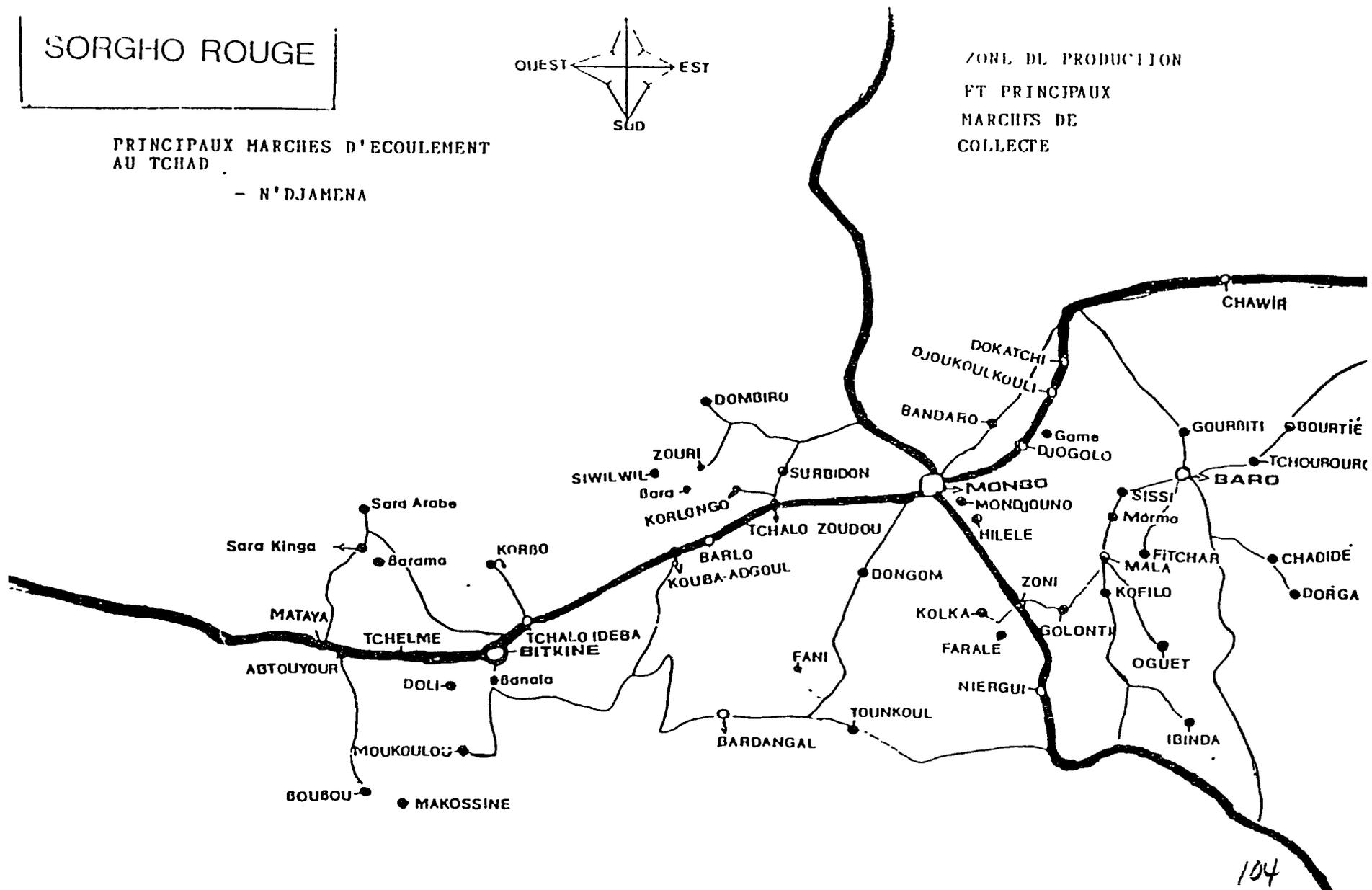
SORGHO ROUGE

PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT
AU TCHAD

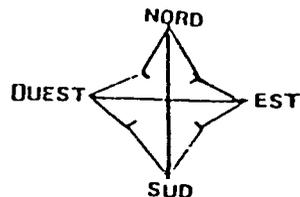
- N'DJAMENA



ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCIPAUX
MARCHÉS DE
COLLECTE



SORGHO BLANC



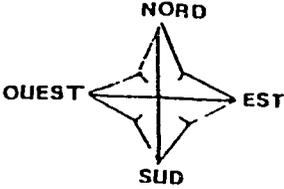
ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCIPAUX
MARCHES DE
CULTURE

PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT
AU TCHAD

- N'DJAMENA
- KANEM
- BATHA

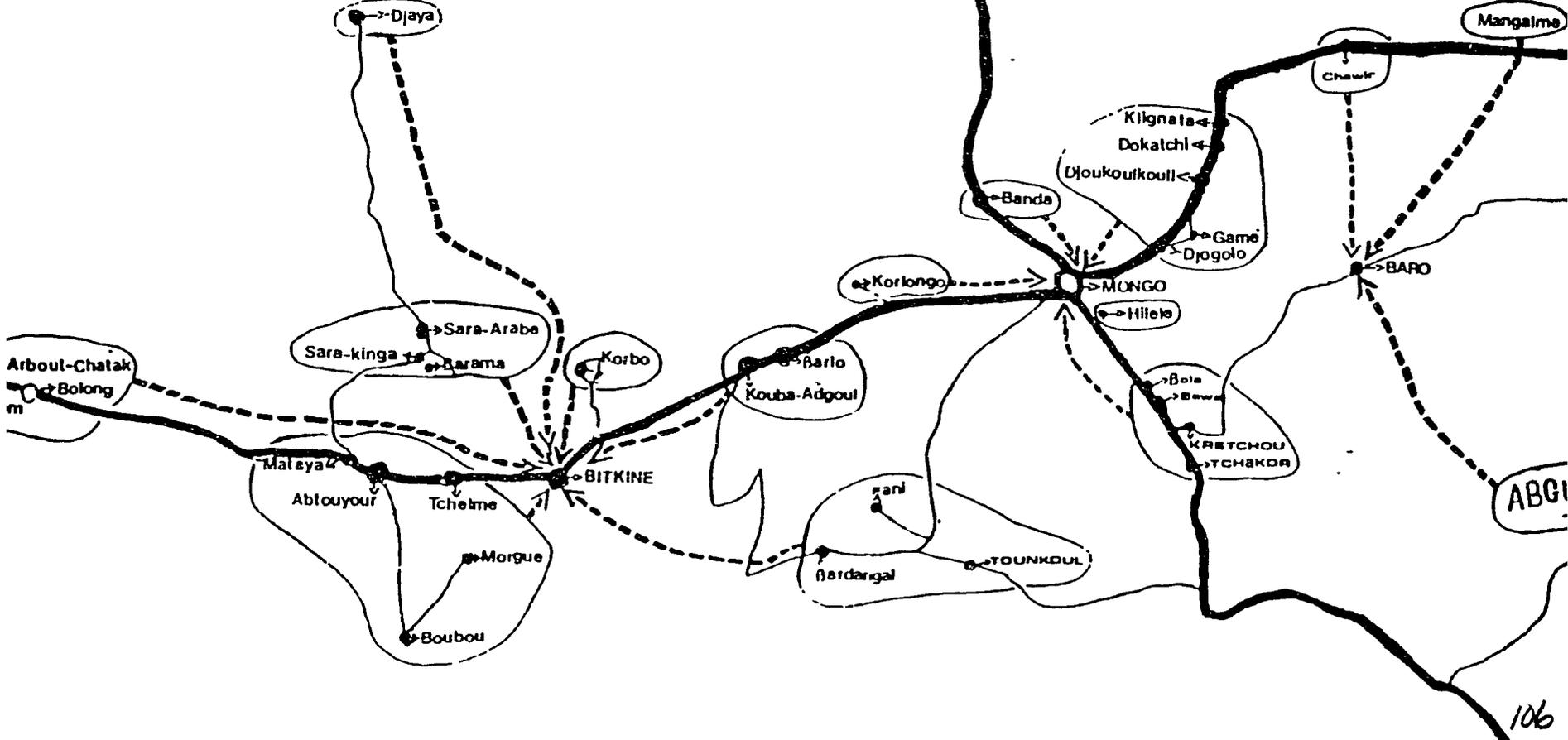


MIL PENICILAIRE



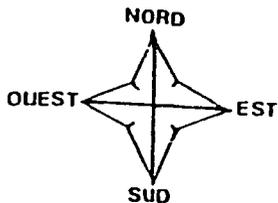
ZONE DE PRODUCTION ET PRINCIPAUX MARCHES DE COLLECTE

* Cette année, la production est déficitaire et est réservée à la consommation locale.

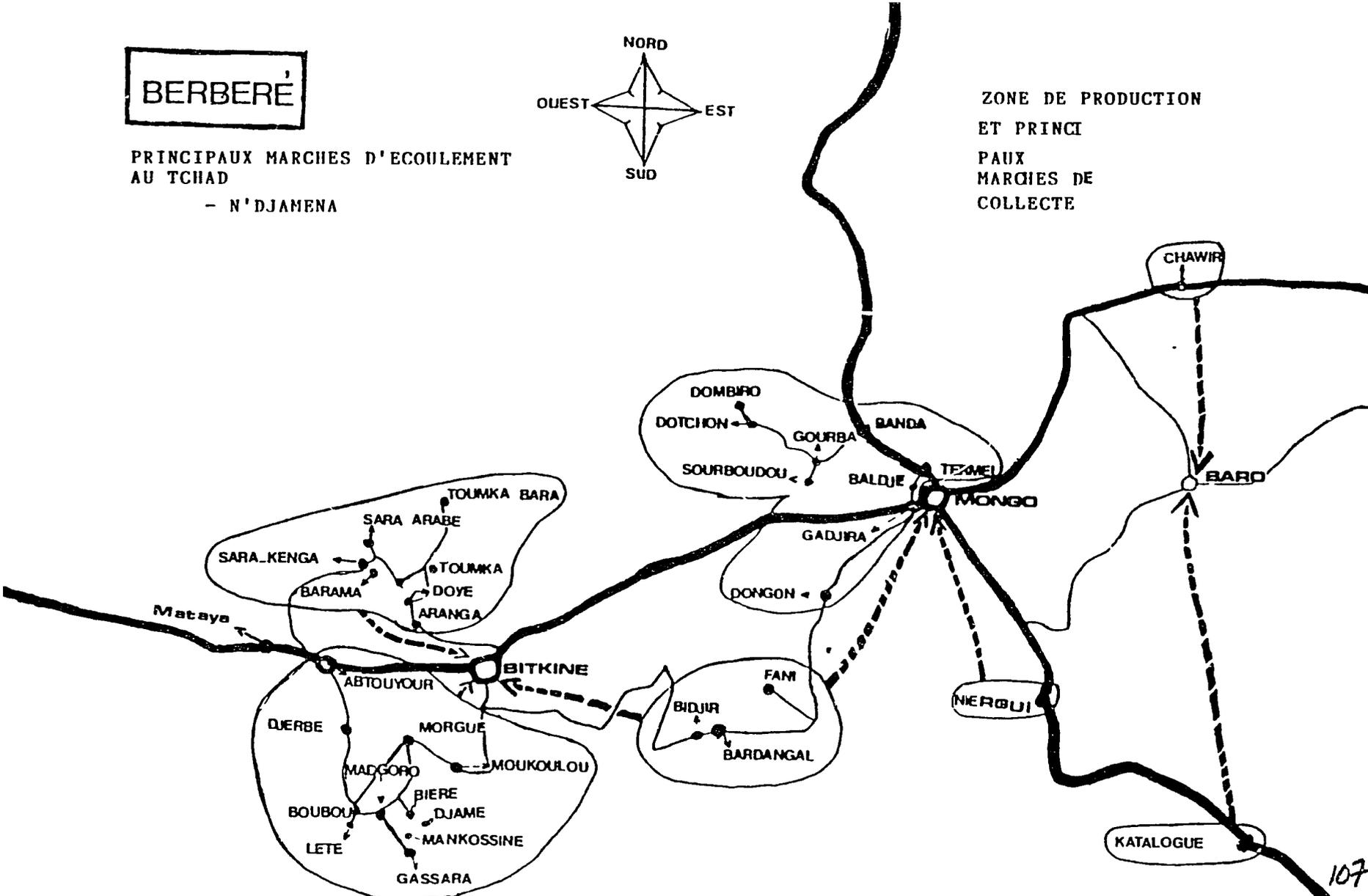


BERBERÉ

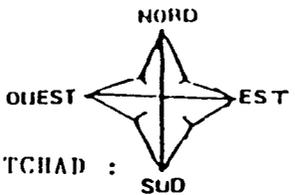
PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT
AU TCHAD
- N'DJAMENA



ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCI
PAUX
MARCHÉS DE
COLLECTE



TABAC



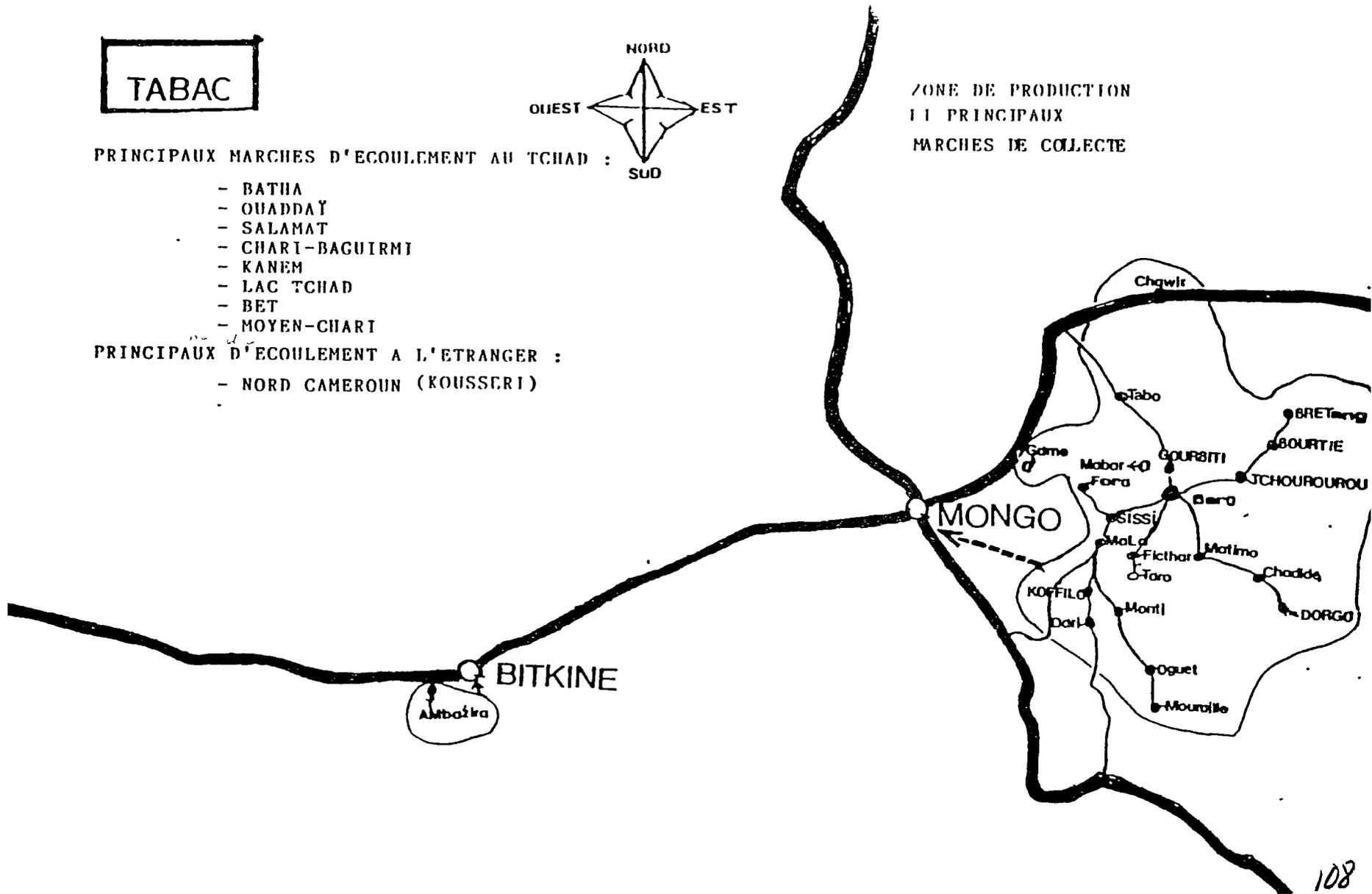
PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT AU TCHAD :

- BATHA
- OUADDAY
- SALAMAT
- CHARI-BAGUIRMI
- KANEM
- LAC TCHAD
- BET
- MOYEN-CHARI

PRINCIPAUX D'ECOULEMENT A L'ETRANGER :

- NORD CAMEROUN (KOUSSERI)

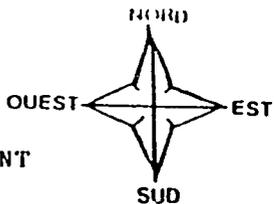
ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCIPAUX
MARCHES DE COLLECTE



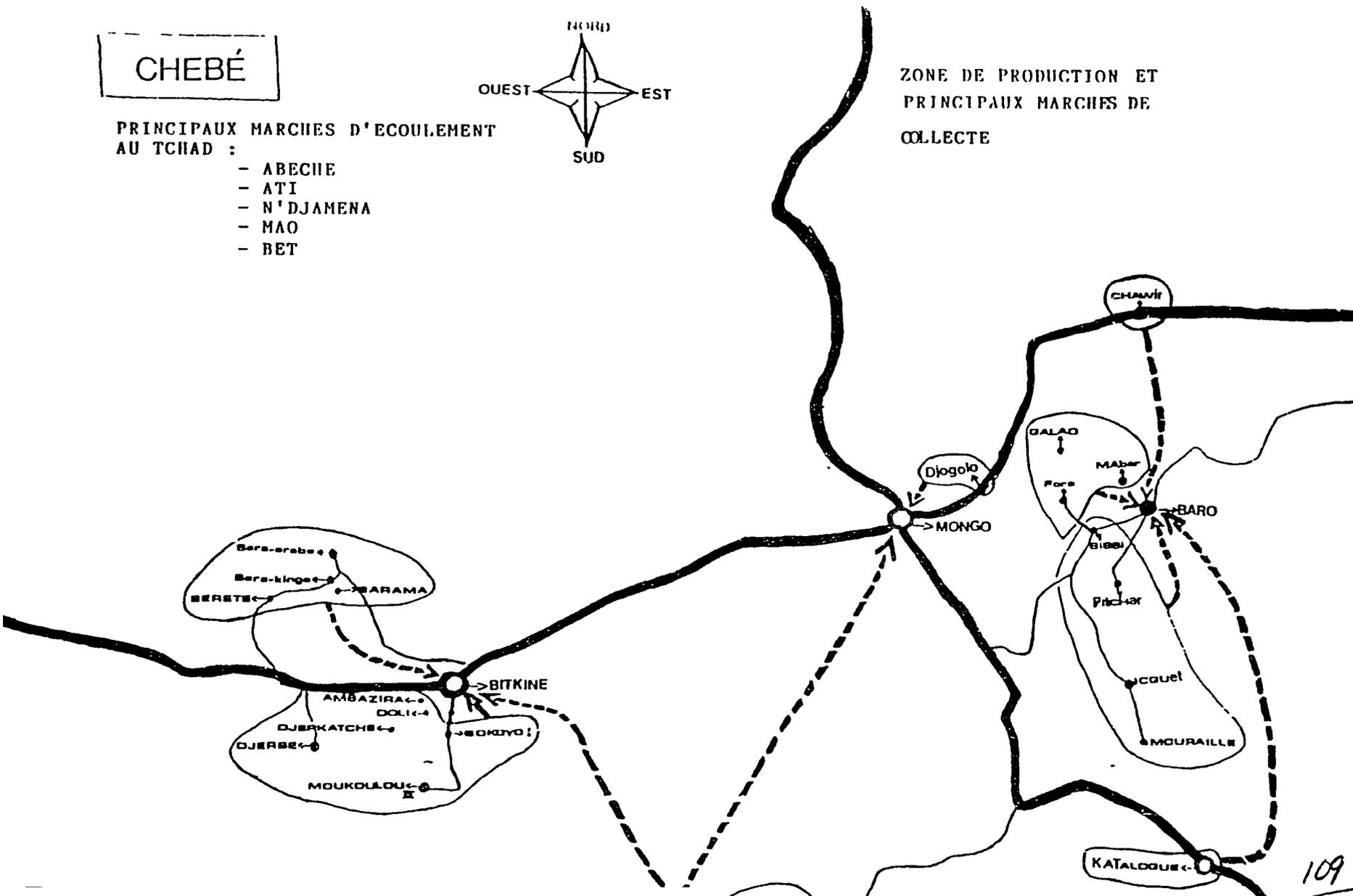
CHEBÉ

PRINCIPAUX MARCHÉS D'ÉCOULEMENT
AU TCHAD :

- ABECHE
- ATI
- N'DJAMENA
- MAO
- BET

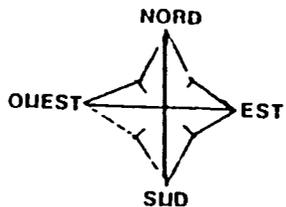


ZONE DE PRODUCTION ET
PRINCIPAUX MARCHÉS DE
COLLECTE



KATALOGUE

GOMME ARABIQUE



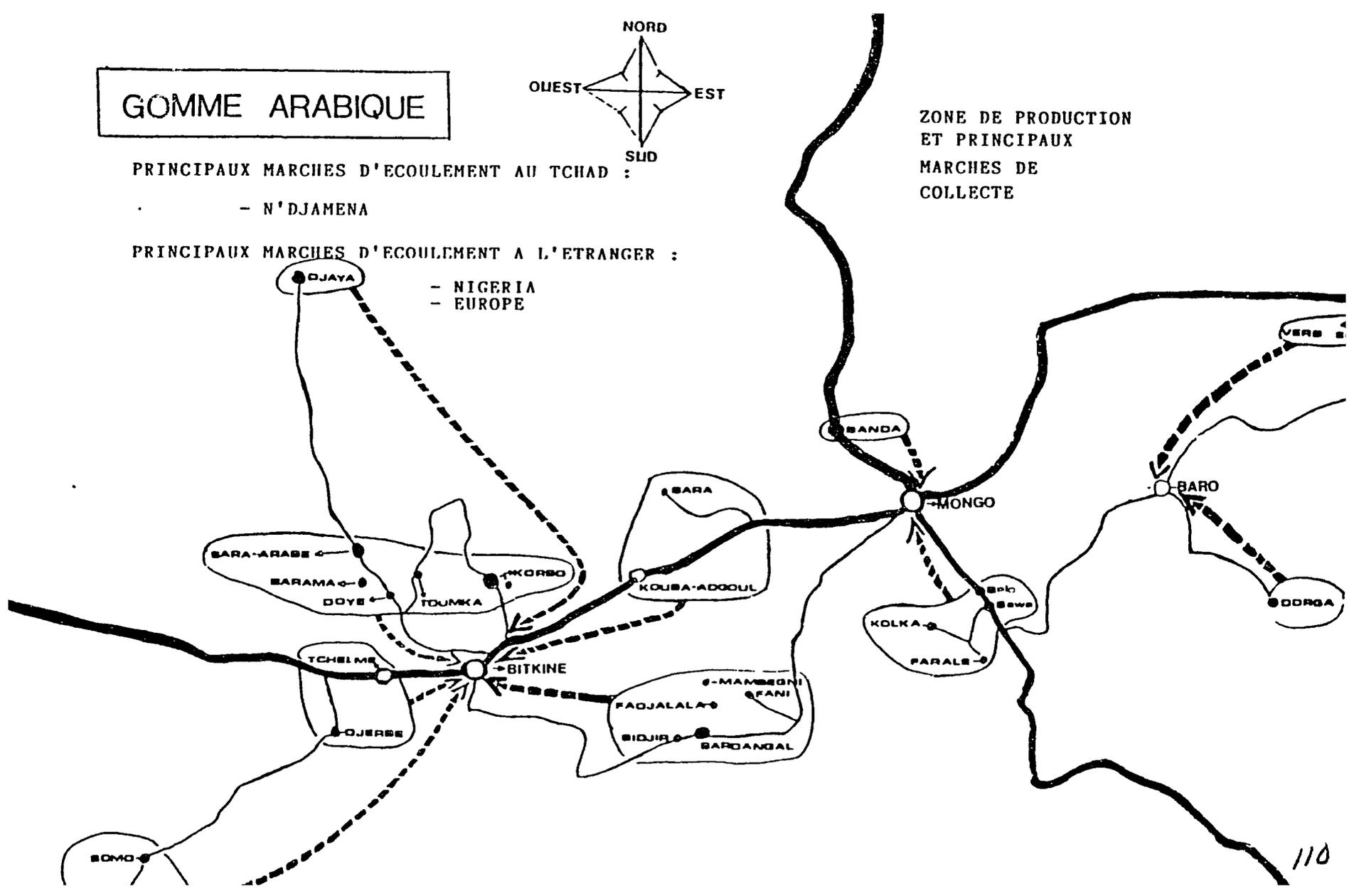
PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT AU TCHAD :

- N'DJAMENA

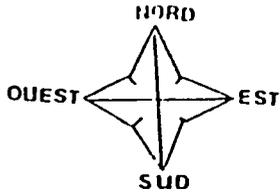
PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT A L'ETRANGER :

- NIGERIA
- EUROPE

ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCIPAUX
MARCHES DE
COLLECTE



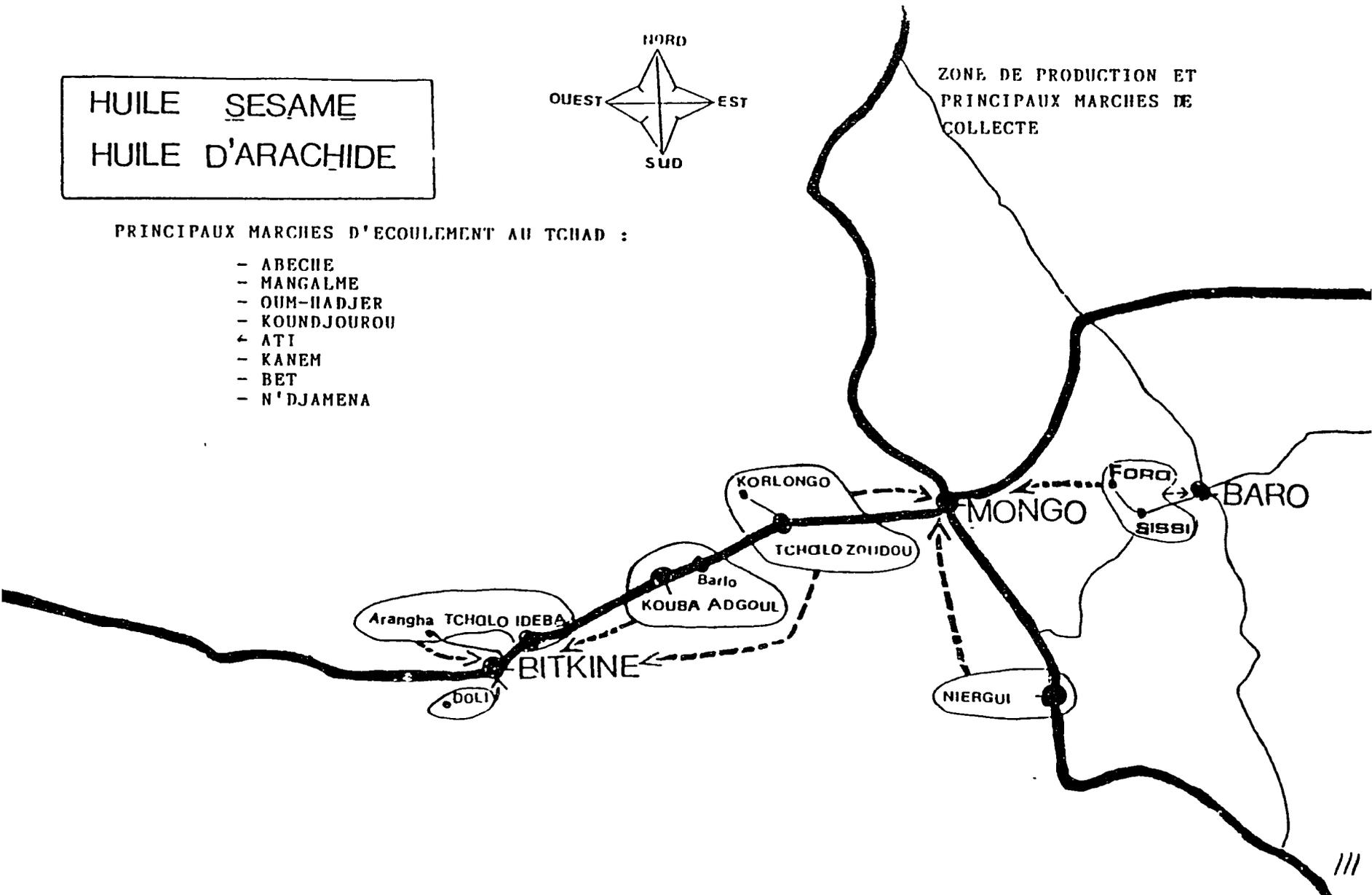
HUILE SESAME
 HUILE D'AARACHIDE



ZONE DE PRODUCTION ET
 PRINCIPAUX MARCHES DE
 COLLECTE

PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT AU TCHAD :

- ABECHIE
- MANGALME
- OUM-HADJER
- KOUNDJOUROU
- ATI
- KANEM
- BET
- N'DJAMENA



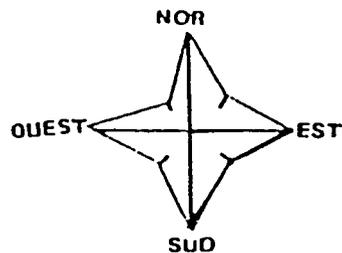
ARACHIDE

PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT
AU TCHAD :

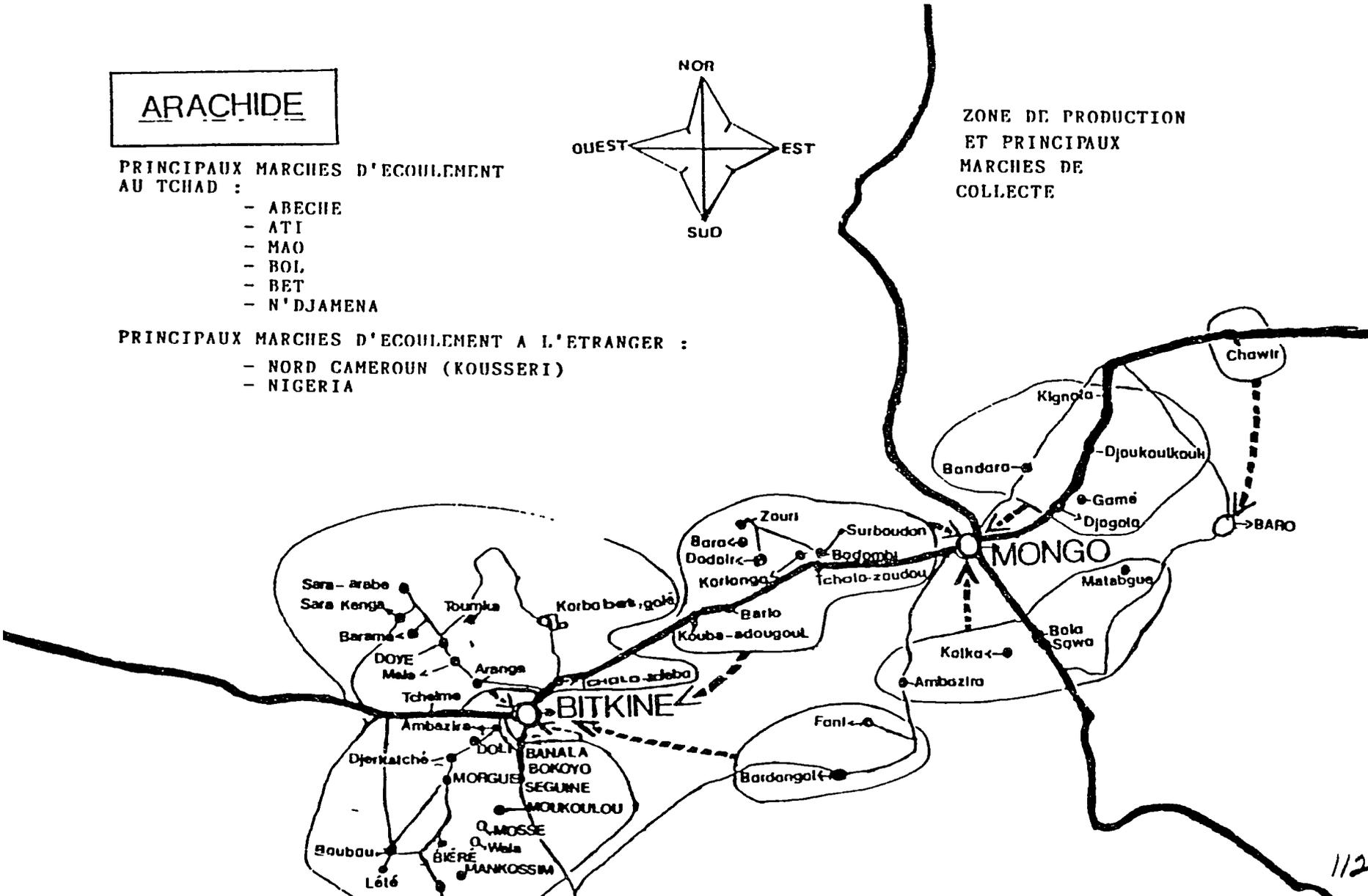
- ABECHÉ
- ATI
- MAO
- BOL
- BET
- N'DJAMENA

PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT A L'ÉTRANGER :

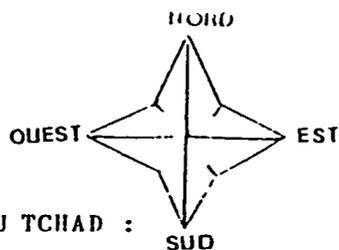
- NORD CAMEROUN (KOUSSEKI)
- NIGERIA



ZONE DE PRODUCTION
ET PRINCIPAUX
MARCHES DE
COLLECTE



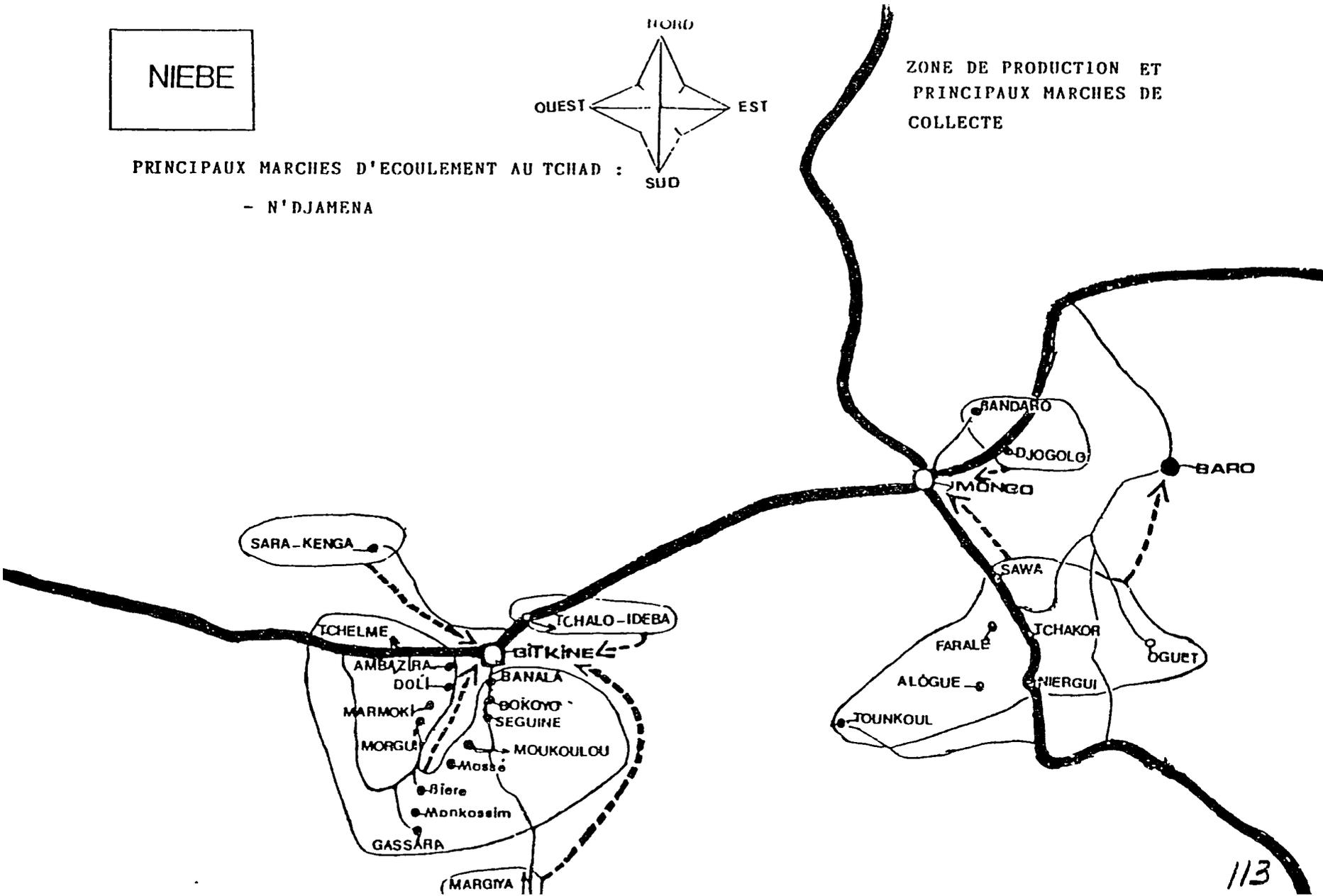
NIEBE



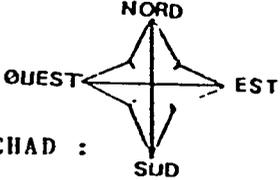
PRINCIPAUX MARCHES D'ÉCOULEMENT AU TCHAD :

- N'DJAMENA

ZONE DE PRODUCTION ET
PRINCIPAUX MARCHES DE
COLLECTE



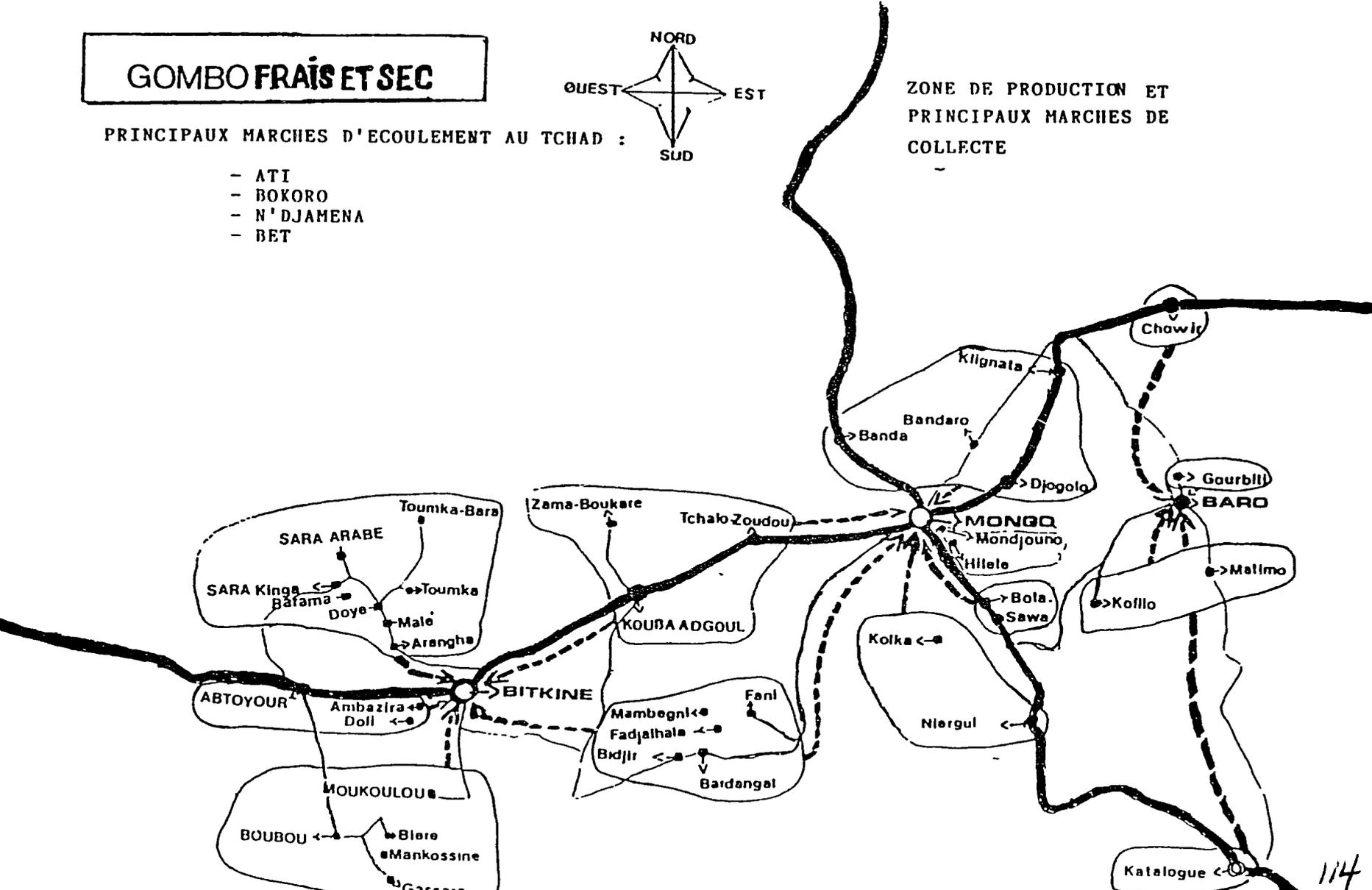
GOMBO FRAIS ET SEC



PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT AU TCHAD :

- ATI
- BOKORO
- N'DJAMENA
- BET

ZONE DE PRODUCTION ET PRINCIPAUX MARCHES DE COLLECTE



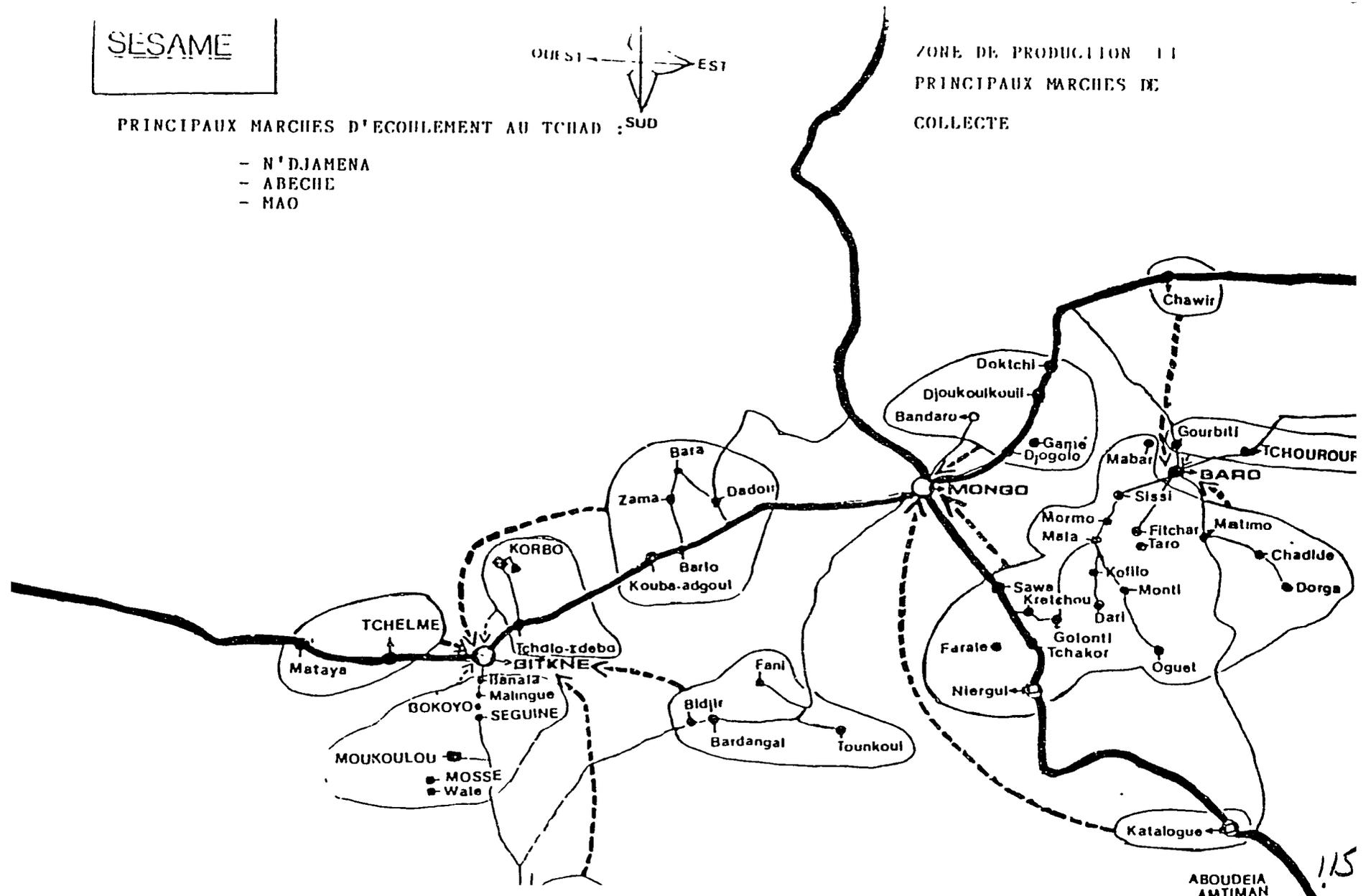
SESAME



PRINCIPAUX MARCHES D'ECOULEMENT AU TCHAD : SUD

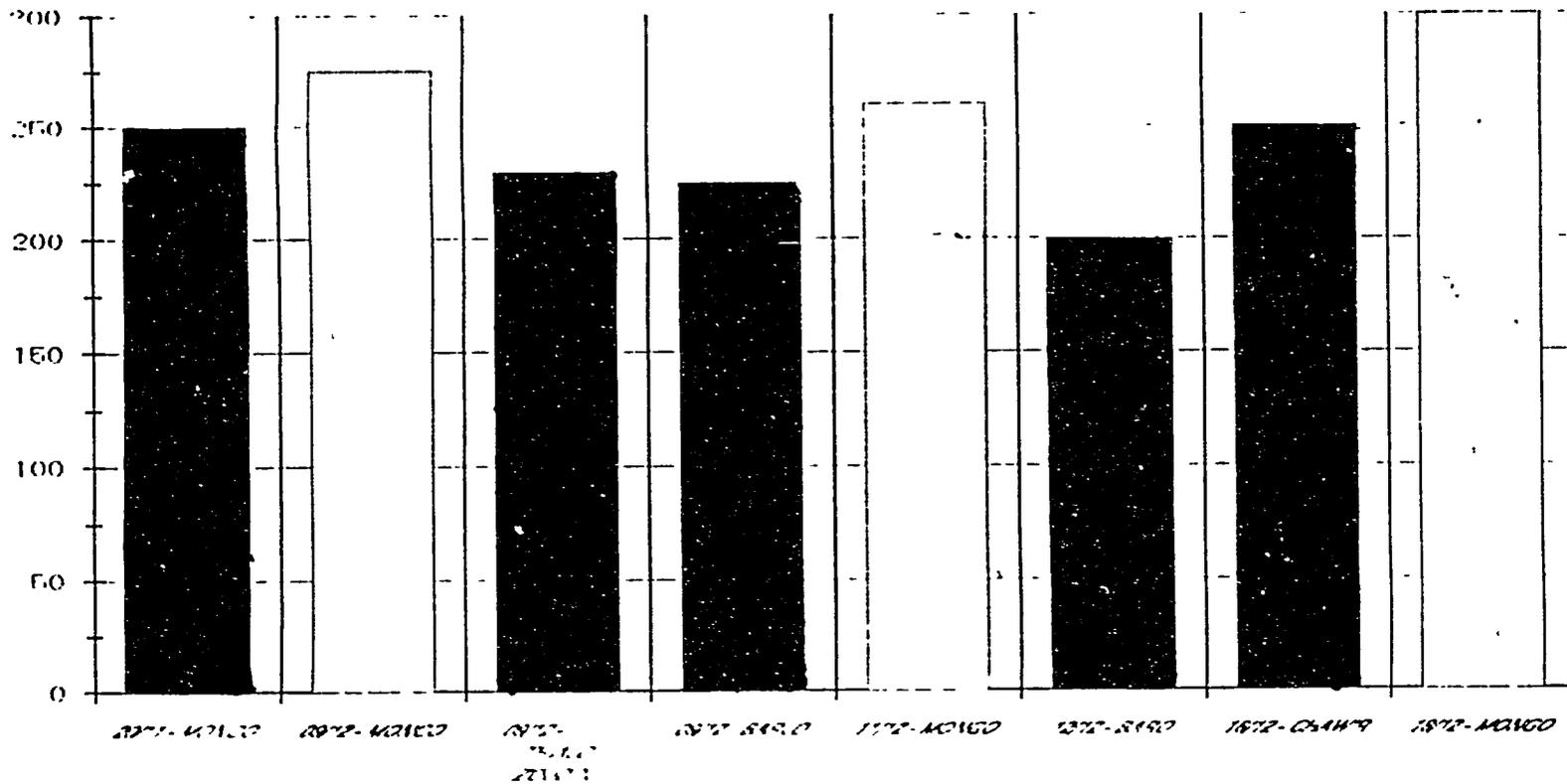
- N'DJAMENA
- ABECHE
- MAO

ZONE DE PRODUCTION 11
PRINCIPAUX MARCHES DE
COLLECTE



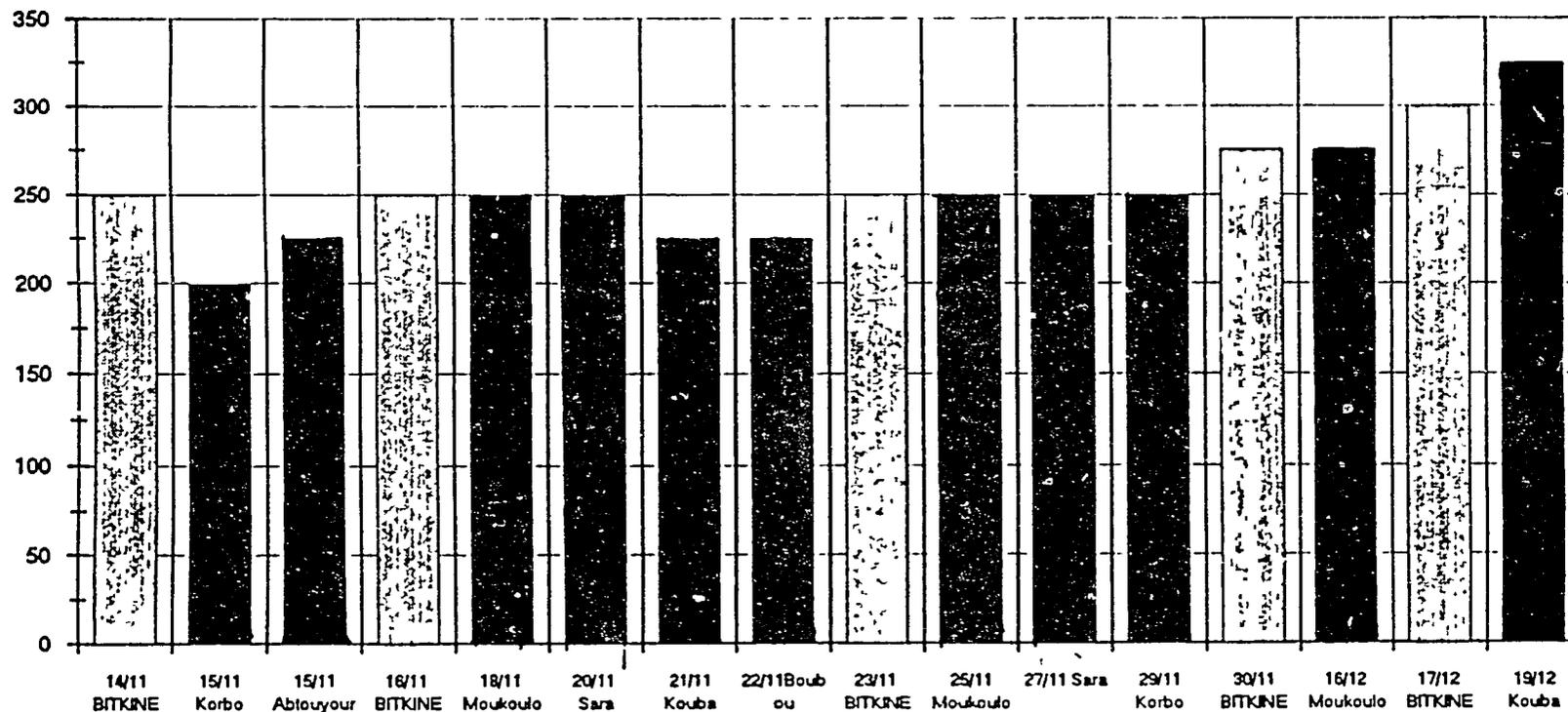
ARCHIVING YLC

ARCHIVING YLC

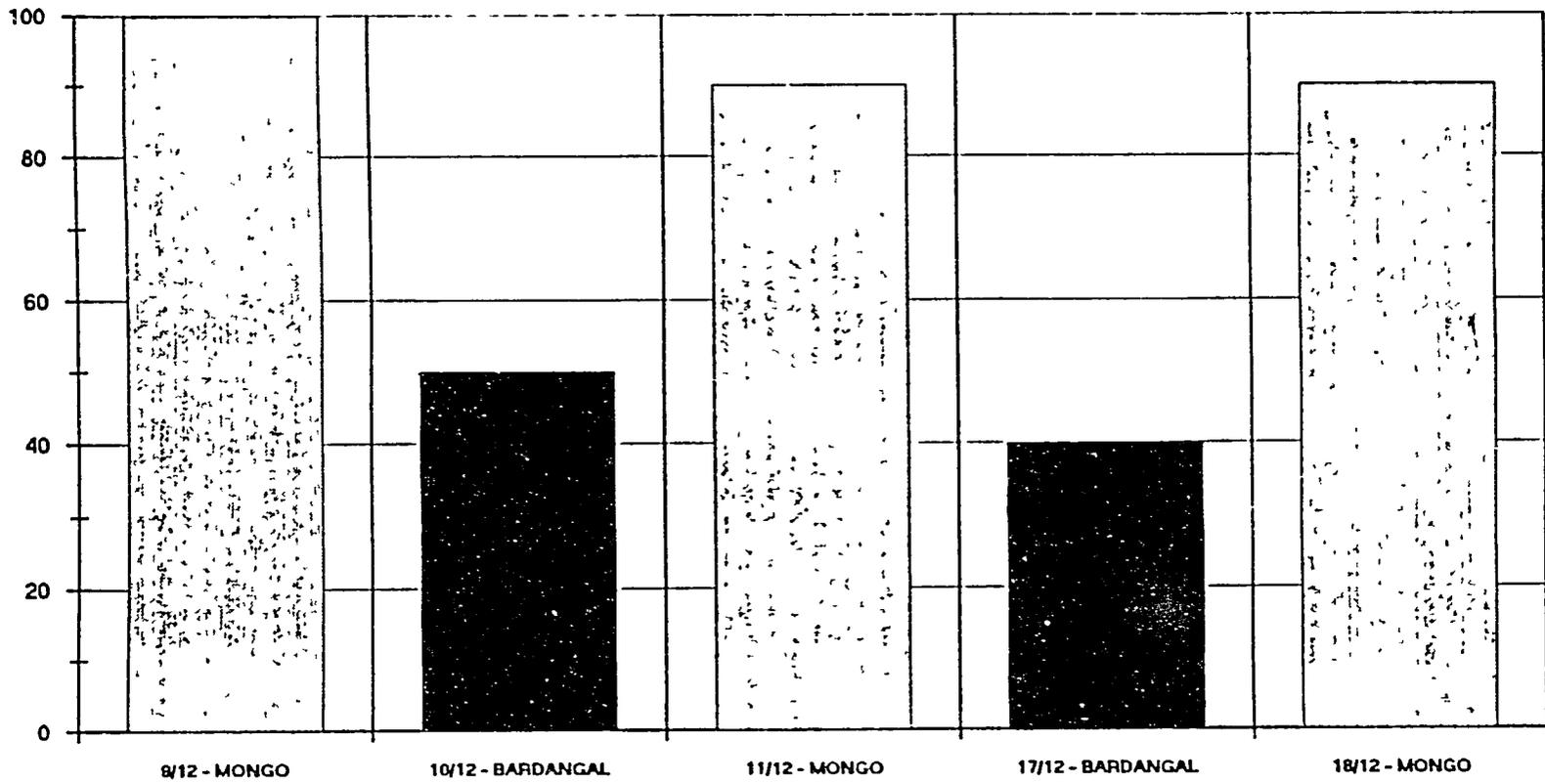


BEST AVAILABLE DOCUMENT

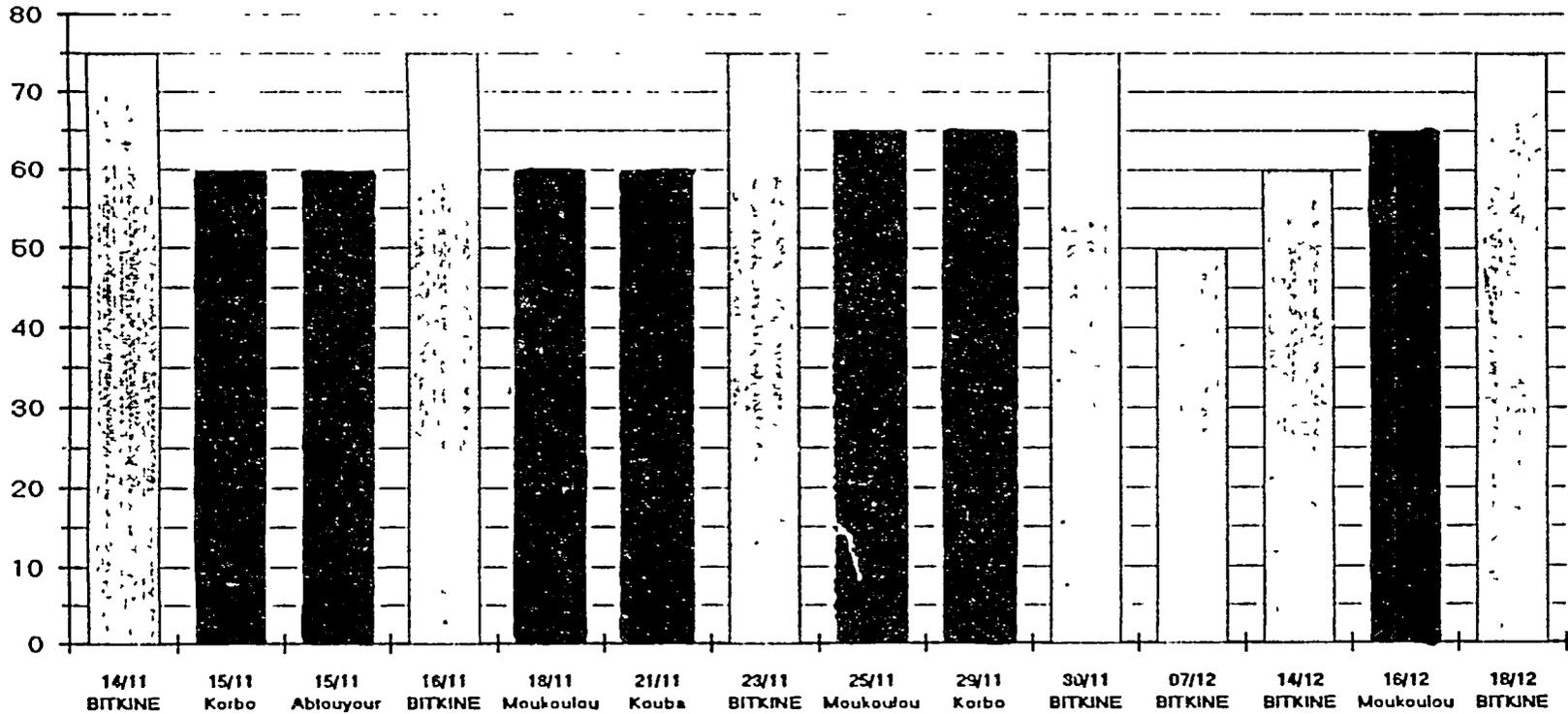
ARACHIDE, différence de prix du kilo "laquar" (200gr) entre le marché de Bitkine et ses principaux marchés d'approvisionnement



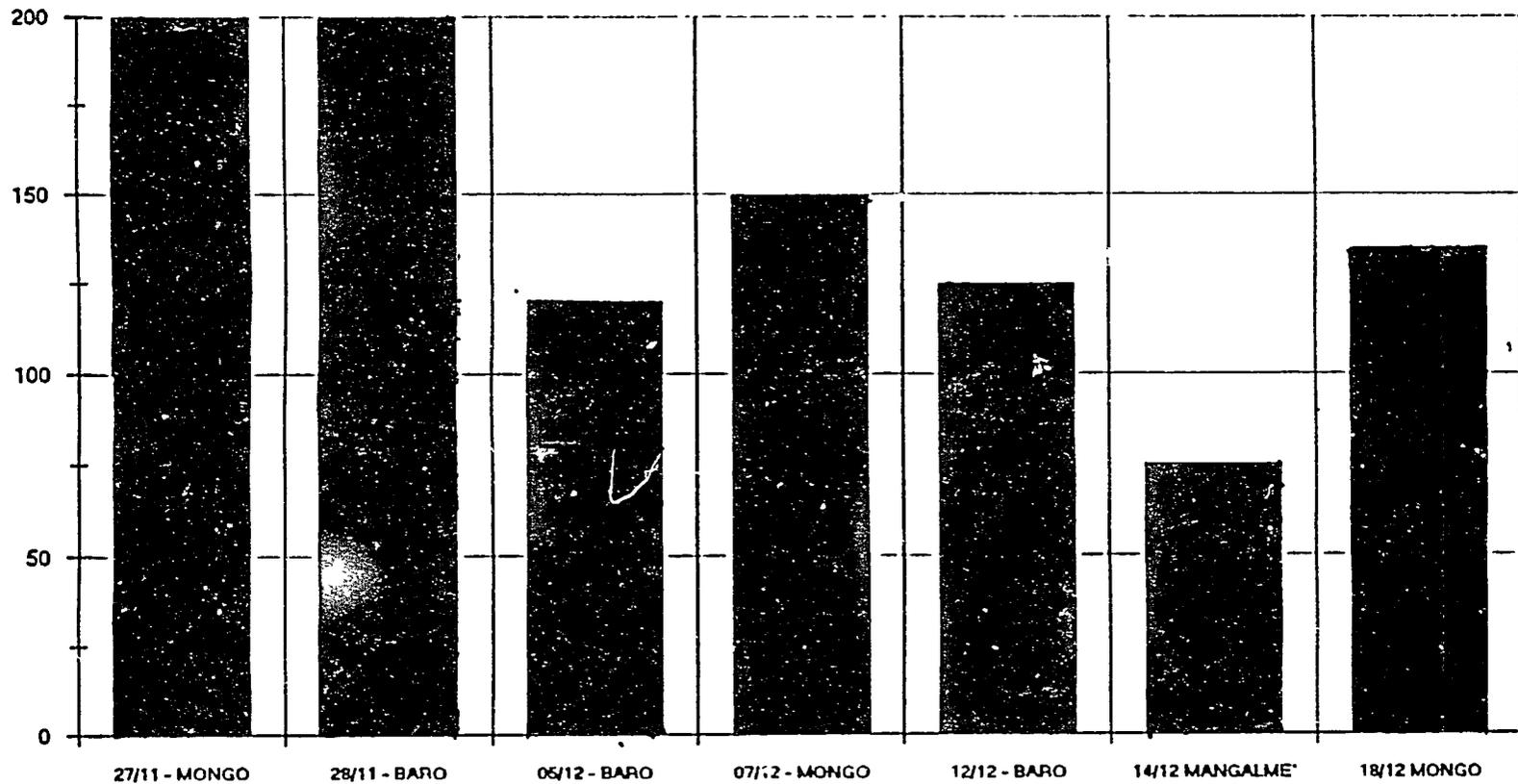
PATATE DOUCE différence de prix entre le marché de Mongo et
un principal marché d'approvisionnement



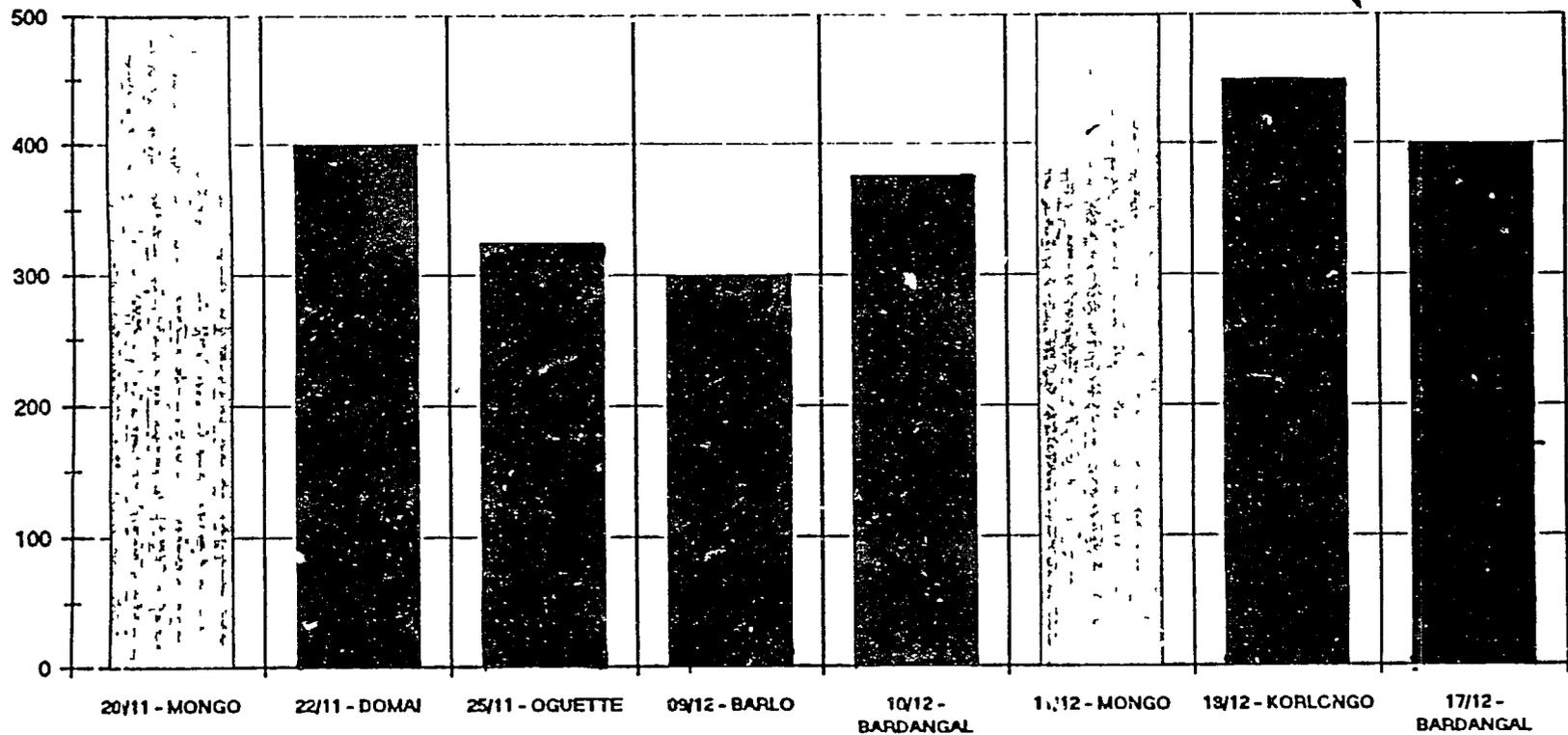
*Service Recueil d'informations de prix du volet "Abordable" (P. 3/2011)
 entre le marché de Bitkine et ses principaux marchés
 d'approvisionnement*



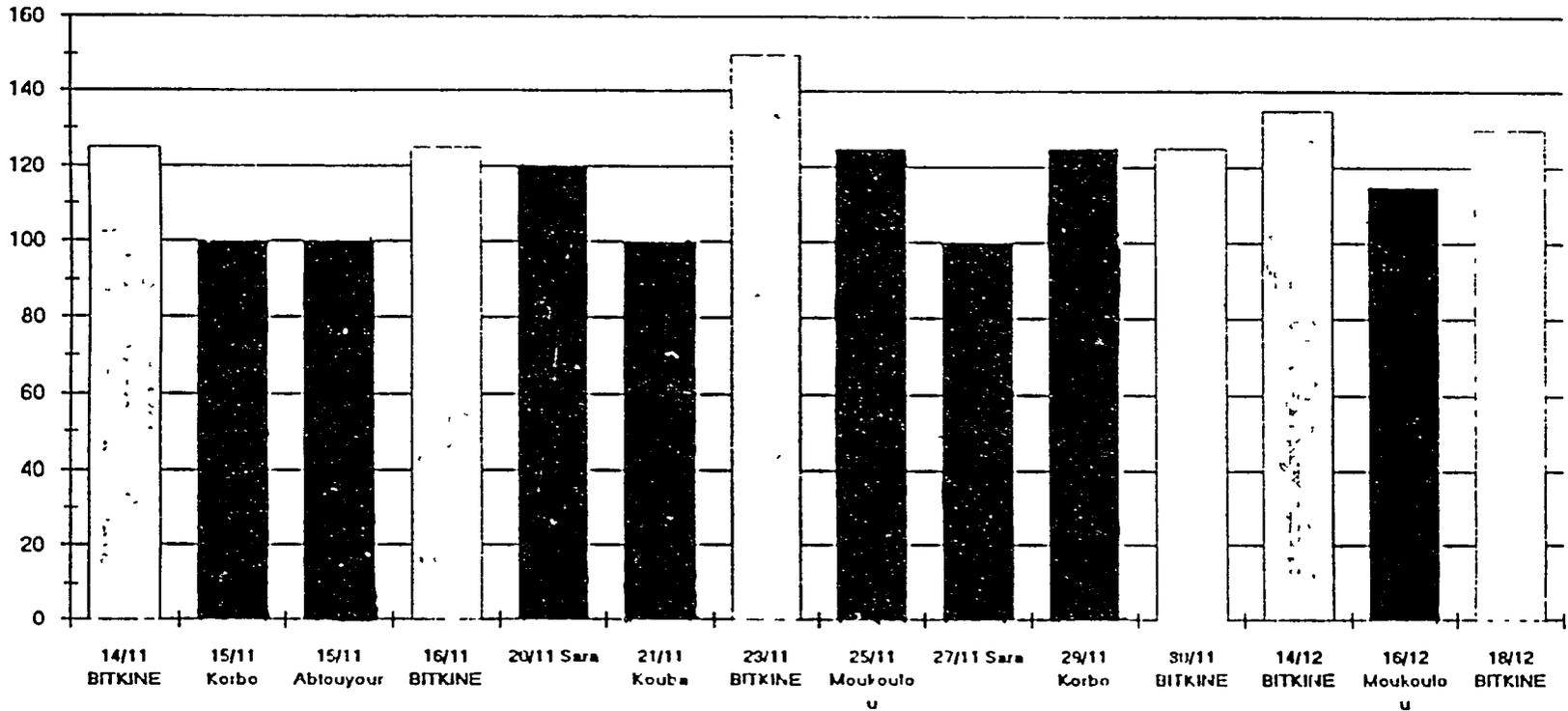
*NIFBE' Bil.A.N. différence de prix entre le marché de Moundou et
ses principaux marchés d'approvisionnement*



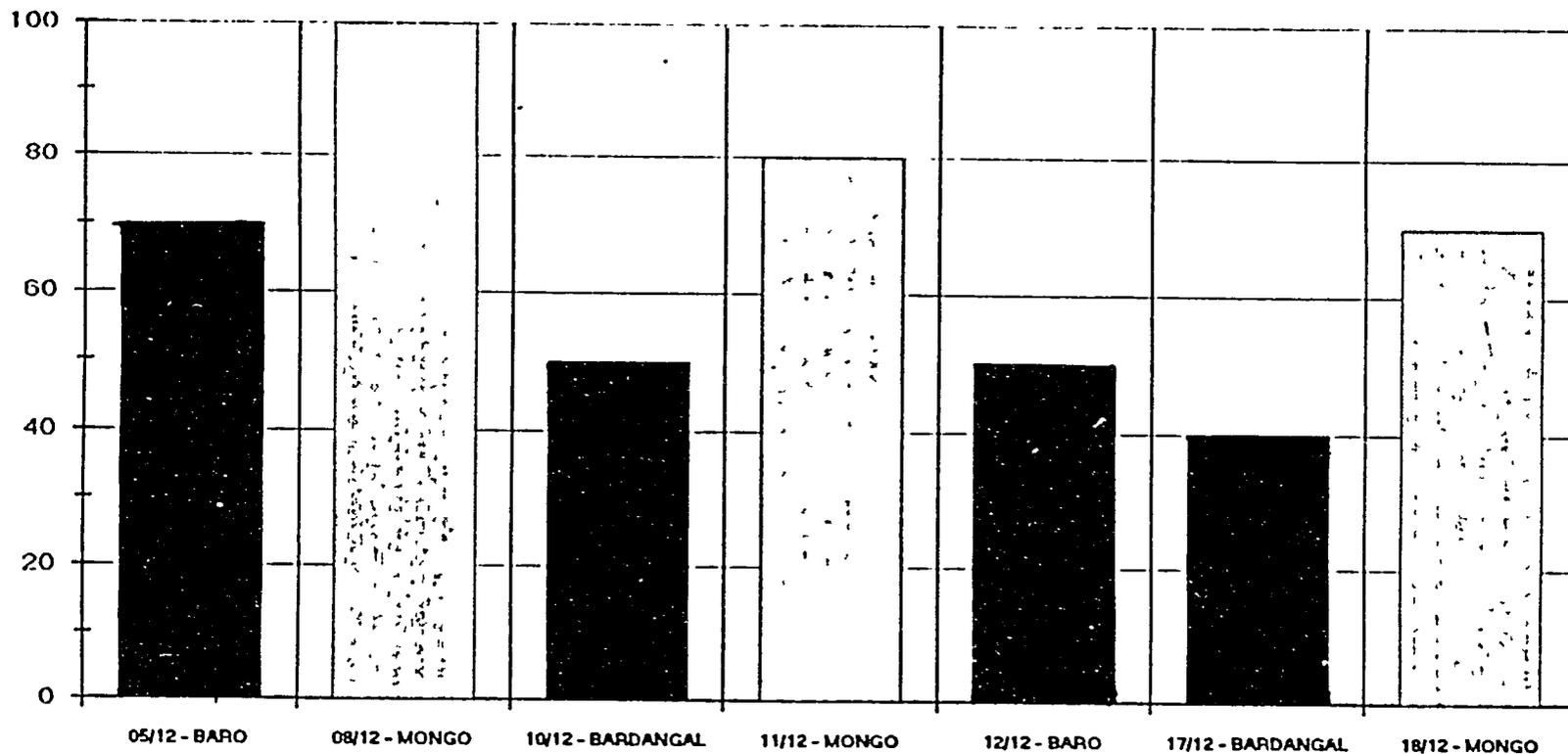
PIMENT SEC, difference de prix entre le marche de Monrovia et ses principaux marches d'approvisionnement



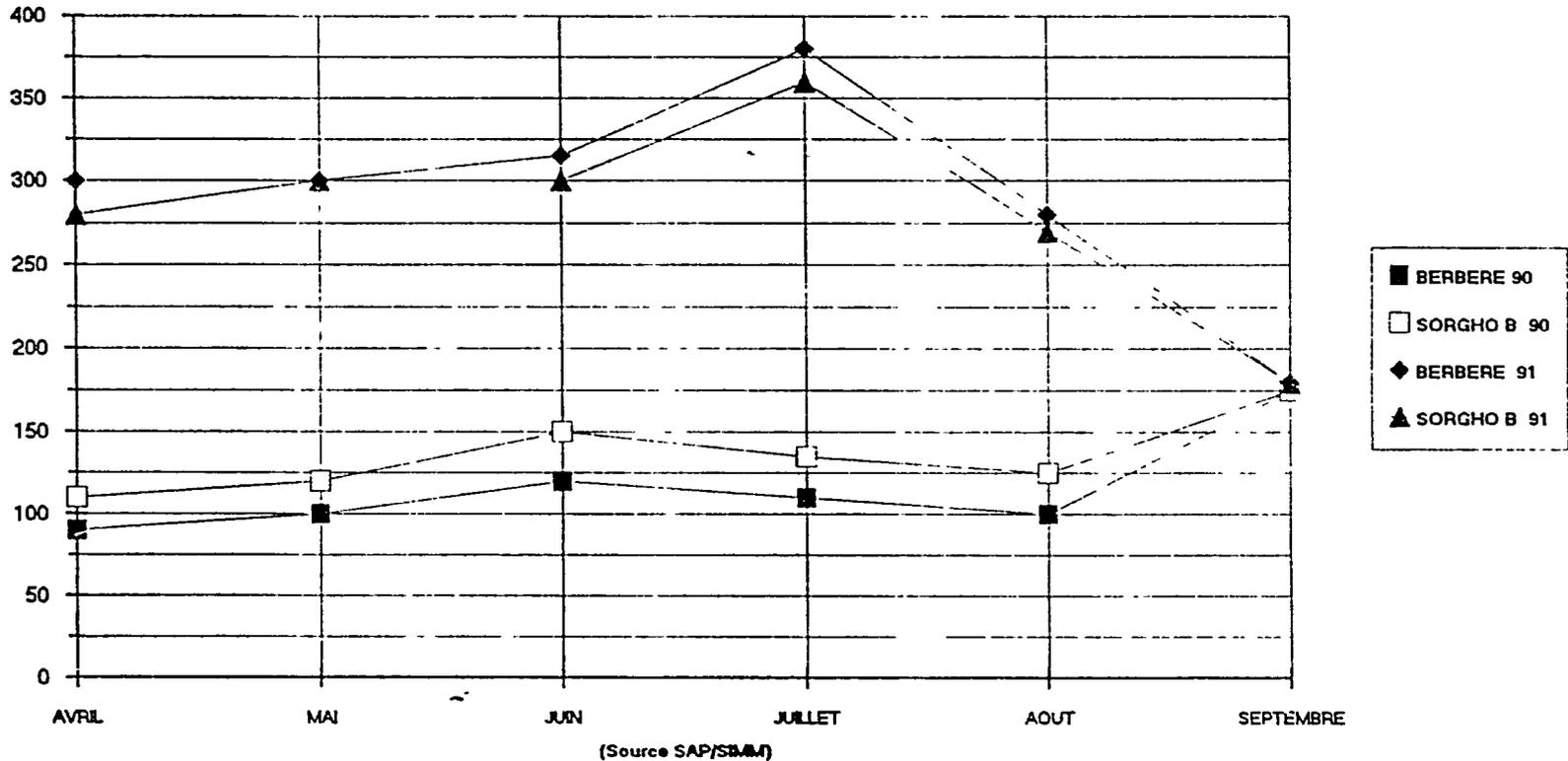
Handwritten text in a box, possibly a title or header, written in a cursive script.



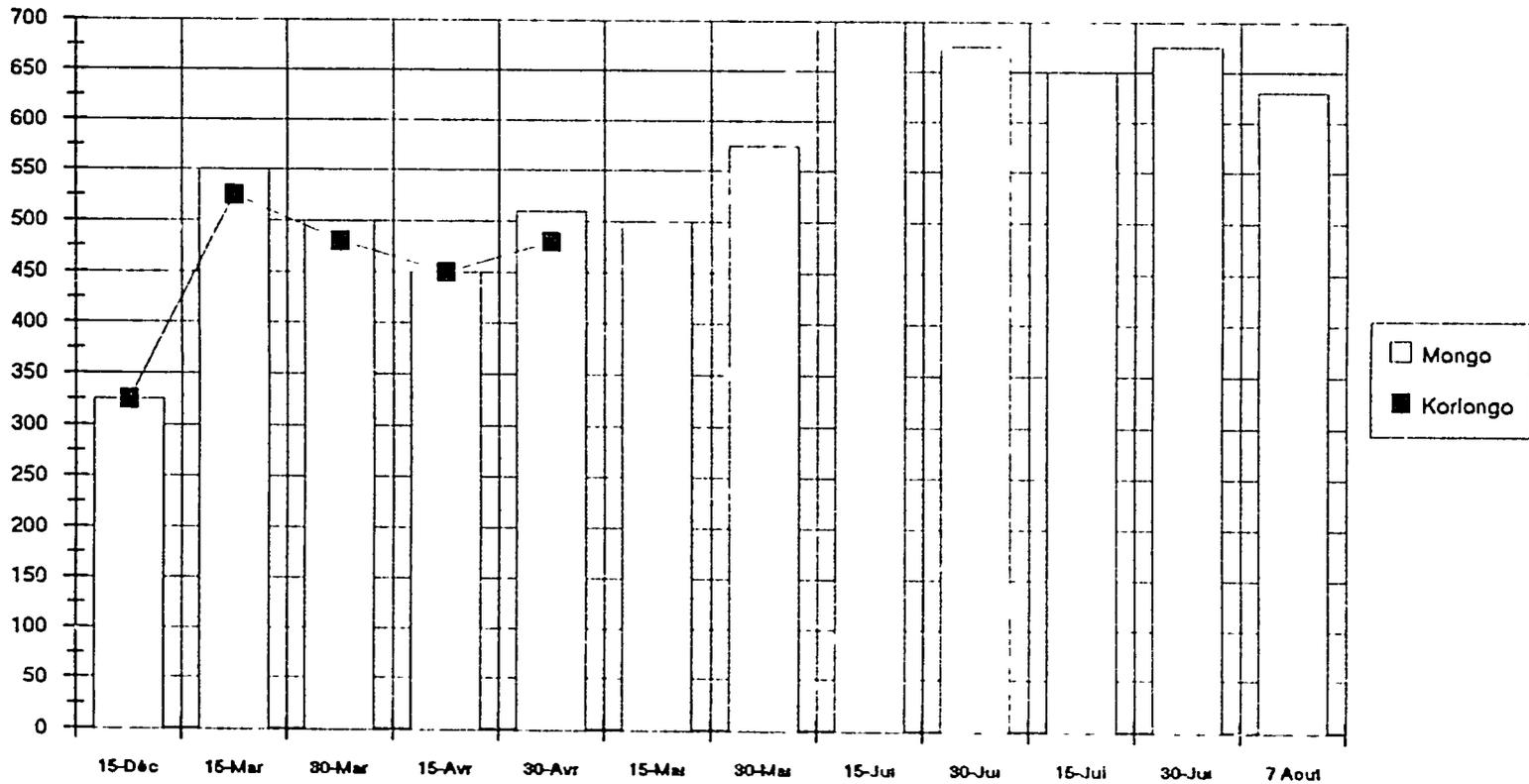
TOMATE FRAÎCHE différence de prix entre le marché de Mango et ceux de ses marchés d'approvisionnement



MARCHE DE BITKINE, Evolution des prix pendant la période de soudure



*HUILE D'ARACHIDE. Evolution des prix sur le marche de Mongo
et sur un de ses marches d'approvisionnement*



MARCHE DE MONGO. Evolution des prix pendant la période de soudure

