

Note de synthèse:

Marché de la gomme arabique

N'Kalô/Rongead/ETC Terra – 31/01/2017

Fondamentaux du marché de la gomme

Le marché de la gomme arabique est caractérisé par une croissance de la demande internationale soutenue (de l'ordre de 2%/an pour les pays européens, 2^{ème} marché mondial) liée à la multifonctionnalité des gommages arabiques et à leurs nombreuses applications dans divers domaines, tels que l'agroalimentaire, les cosmétiques, la pharmacie, l'impression ou encore la pyrotechnie.

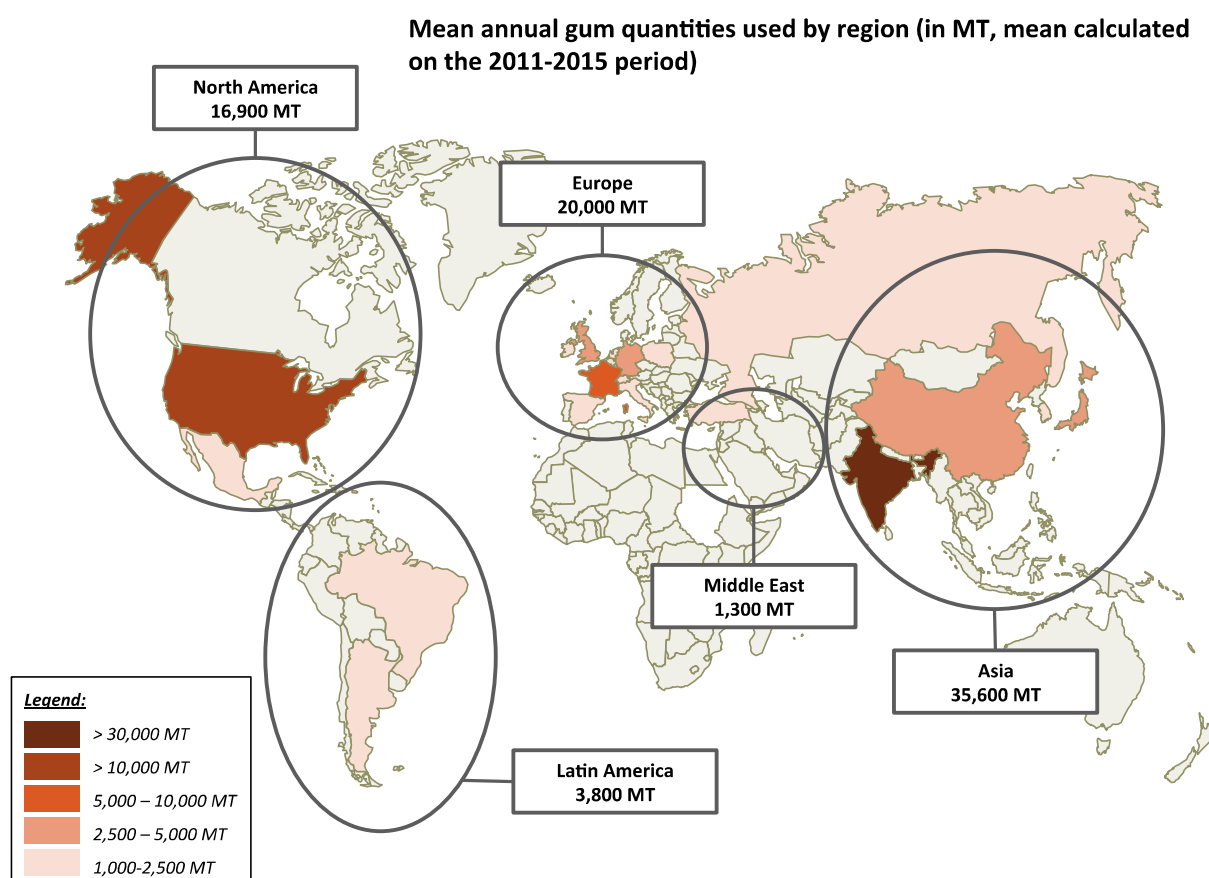


Illustration 1. Répartition mondiale de la consommation de gomme arabique, moyenne estimée sur la période 2011-2015 (réalisation : RONGEAD-ETC TERRA)

La gomme dure reste une gomme de choix pour l'industrie agroalimentaire (principale utilisatrice finale de la gomme) car elle possède des propriétés supérieures à la gomme friable, notamment pour les émulsions. Cependant, ces dernières années, la gomme friable a gagné du terrain sur le marché international pour deux raisons:

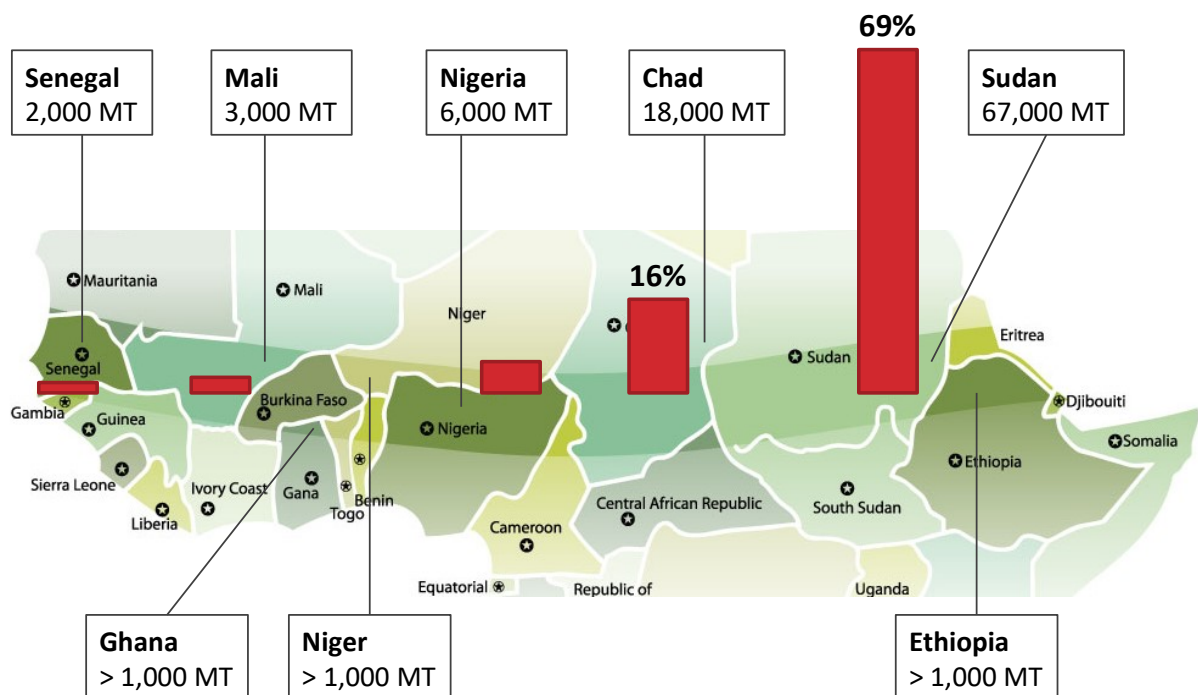
- Les transformateurs de gomme européens (particulièrement en France) ont développé de nouvelles applications pour la gomme friable car elle est nettement moins chère (de l'ordre du tiers de la gomme dure) et peut se substituer à la gomme dure dans certaines applications.

- La demande indienne a connu une croissance très forte au cours des dernières années (de 9000 t/an importées dans les années 2000 à 26000 t/an à partir de 2010) et focalise son approvisionnement sur la gomme friable.

Il existe des substituts à la gomme arabique mais sa multifonctionnalité ainsi que son origine naturelle, éléments importants pour satisfaire la demande des consommateurs, la rendent difficilement remplaçable sur le court terme. Dans ces conditions, le marché international est particulièrement sensible aux variations de l'offre mondiale.

Aujourd'hui, l'offre mondiale en gomme est caractérisée par:

- le Soudan en position de force : 69% des exportations totales des pays producteurs et principal moteur de la croissance des exportations de la bande sahélienne, les exportations soudanaises ayant augmenté de +185% entre 1995 et 2015
- le Tchad qui peine à faire progresser ses exportations : +41% entre 1995 et 2015
- des exportations nigériennes en forte chute : moins d'importations d'Inde, principal partenaire, et troubles sociopolitiques dans une partie des zones de production (Boko Haram)
- une reprise des exportations de l'Afrique de l'Ouest (Mali et Sénégal, autour de 5000 t pour les deux pays en 2015) avec les investissements des commerçants indiens dans la zone



Trade data: COMTRADE
Image source: norevo.de

Illustration 2. Répartition entre pays producteurs des exportations de gomme arabique, quantités pour l'année 2015
(réalisation : RONGEAD-ETC TERRA)

L'offre en gomme arabique est dépendante de 4 grands paramètres:

- les conditions météorologiques : la production et la cueillette des gommages se font dans une fenêtre de temps bien définie (durant la saison sèche). Une saison des pluies tardive ou précoce réduit cette fenêtre de temps et a un effet direct sur les quantités produites au cours de l'année. De même, les épisodes de sécheresse ou de très faibles pluies lors de l'hivernage peuvent réduire conséquemment la production annuelle,
- les stocks existants dans les pays producteurs et particulièrement au Soudan (peu de pratique de report de stock au Tchad),
- les orientations politico-économiques des pays producteurs : la libéralisation du secteur de la gomme au Soudan (fin du monopole de la Gum Arabic Company) est un exemple positif car il a permis une revalorisation du prix bord-champ et de stimuler la production de gomme du pays. Un bon contre-exemple est celui du Tchad où la rente pétrolière (depuis 2003) a été majoritairement investie dans la

modernisation du secteur militaire au détriment d'investissements productifs comme les infrastructures en zone rural,

- la situation socio-politique des pays producteurs : les pays sahéliens sont quasiment tous dans des situations socio-politiques précaires et instables. Les conflits et l'instabilité n'épargnent pas le secteur de la gomme. Dans les années récentes, on peut noter les conflits au Soudan (Nil Bleu, Sud Kordofan et Darfur) et au Nigéria (Boko Haram) qui ont rendu l'accès à la gomme (particulièrement la gomme friable) incertain et coûteux dans ces zones,

- la stratégie des producteurs : la production de gomme arabique (saignée et récolte) est en concurrence directe avec la récolte des cultures vivrières (céréales) et marchandes (sésame, arachide) sur les questions de main d'œuvre et de mobilisation des liquidités (paiement de la main d'œuvre, transport). Les producteurs de gomme exercent donc chaque année un arbitrage entre les différentes productions afin de déterminer l'allocation des ressources humaines et financières. Le prix des commodités sur les marchés locaux (en cours et de la saison passée) est clairement un facteur de décision dans l'allocation de ces ressources productives du ménage.

Evolution du prix de la gomme arabique sur les marchés tchadiens et soudanais

La campagne de commercialisation 2015-2016 a été marquée par une saison des pluies qui s'est terminée tardivement, ce qui a fortement diminué le potentiel de production lors de la 1^{ère} récolte. Cette situation a provoqué des prix internationaux plutôt hauts en début de saison (3300 USD/t pour la gomme dure et 1400 USD/t pour la gomme friable). Ces prix élevés ont été globalement transmis au niveau des marchés locaux et au niveau des villages, ce qui a suscité un engouement pour la production de gomme avec une seconde récolte plutôt bonne. Les prix de la gomme connaissent d'ailleurs une baisse à partir de mars, lorsque la deuxième récolte commence à être disponible sur les marchés locaux.

Pour cette campagne, les reports de stocks existant au Soudan ainsi que les perspectives de bonne récolte (conditions climatiques favorables et des producteurs investis dans la gomme arabique suite aux prix élevés de la campagne précédente) ont contribué à un démarrage de campagne avec des prix internationaux bas. L'annonce de démonétisation en Inde a aussi contribué à une plus faible présence des commerçants indiens sur les marchés, ce qui renforce la position basse des prix locaux pour la gomme friable.

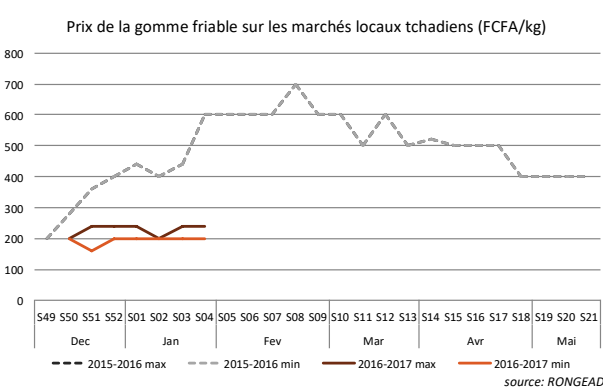
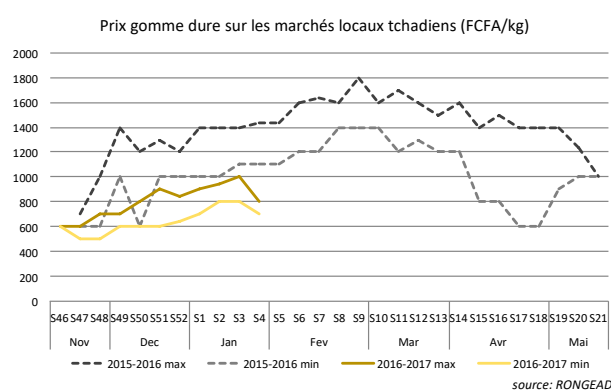
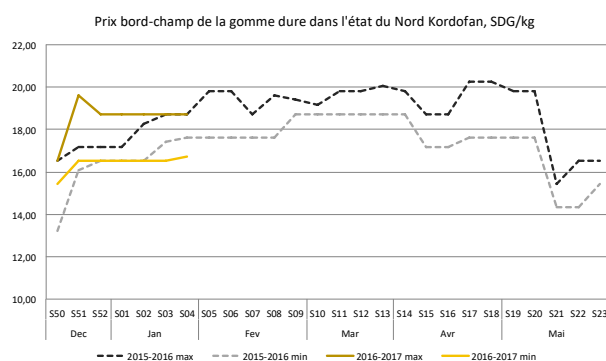
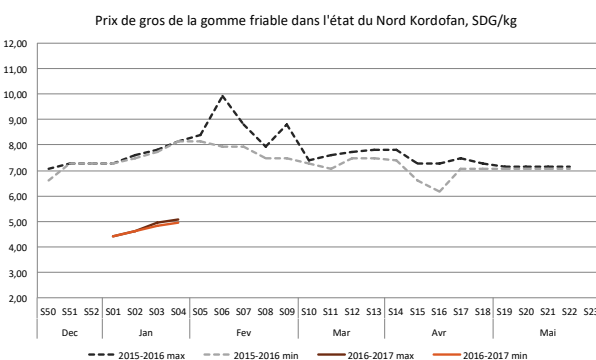
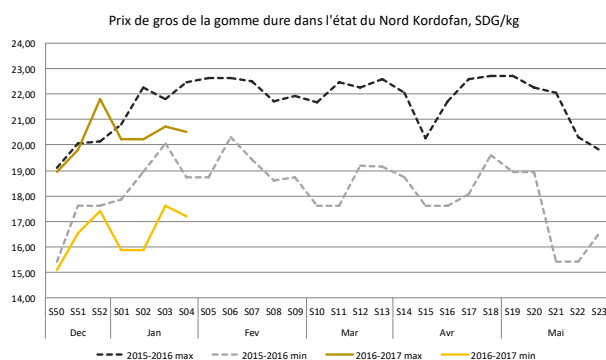
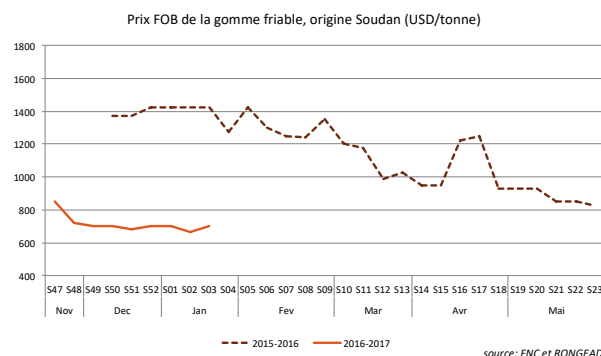
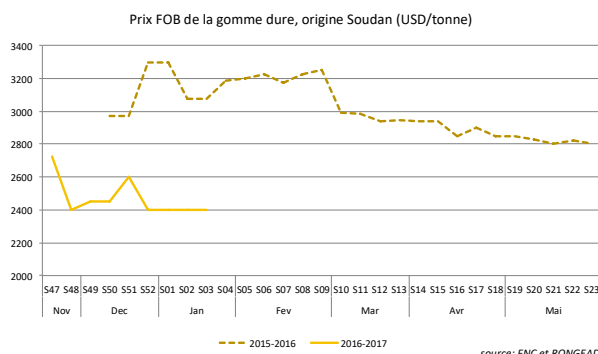
A noter, la dépréciation du SDG sur le marché informel soudanais a atténué l'effet de la baisse du prix FOB de la gomme dure sur les prix au niveau des marchés locaux

A l'heure actuelle, les quantités de gomme dure échangées dans le Nord Kordofan dépassent déjà la production de la campagne précédente alors que le marché de la gomme friable peine à se lancer : les premières quantités conséquentes ont été échangées la semaine dernière. La faible demande asiatique ainsi que les bas prix n'incitent pas à la cueillette de la gomme friable.

Les perspectives pour la suite de la campagne sont:

- une potentielle baisse du prix de la gomme dure du fait de la bonne production en cours,
- une potentielle hausse du prix de la gomme friable si la production se maintient à un faible niveau.

Sinon des prix en légère hausse dans les semaines à venir puis un prix allant de stable à en légère baisse si la production est suffisante.



Organisation de la filière au niveau national et formation du prix

L'offre et la demande internationale structurent la formation du prix au cours des campagnes de commercialisation. Cependant, d'autres facteurs, comme la configuration de la filière, influencent fortement la formation du prix au niveau des pays producteurs.

En effet, la filière mondiale présente une forte concentration au niveau du maillon importateur-exportateur. Dans le cas des importateurs, les transformateurs européens ont une place prépondérante

dans la filière. Ils sont de plus en plus nombreux avec une concentration particulière en France : la compagnie Nexira représente 40% de part du marché mondial¹. Dans le cas des exportateurs, moins d'une dizaine de compagnies sont responsables des exportations au Tchad et autour de 10 compagnies exportent l'essentiel de la gomme arabique depuis le Soudan.

Cette concentration a des effets positifs comme l'investissement dans la recherche et le développement par les transformateurs européens, ce qui dynamise la filière et augmente les débouchés. Elle crée aussi une situation d'oligopsonie où les collusions sont possibles et mettent l'amont de la filière (producteurs et cueilleurs) dans une position de price-takers sans possibilité de faire jouer la concurrence : les négociations serrées entre utilisateurs finaux et importateurs sont reportées au niveau importateur-exportateur qui eux-mêmes reportent leur marge sur l'amont de la filière.

Un exemple récent : depuis 2 semaines, les exportateurs et grossistes de N'Djamena ont décidé de fixer un prix de gros à 700 FCFA/kg pour la gomme dure alors que les prix sur les marchés locaux évoluaient entre 900 et 1000 FCFA/kg, sachant que leurs préfinancements alimentent en grande partie les achats réalisés à ce prix. Ce type de pratique lié à la collusion entre acheteurs impacte négativement les dynamiques de production sur le court terme (investissement dans les activités de production durant la campagne, saignée et récolte de la gomme) mais aussi sur le long terme (les producteurs perçoivent leur marge de manœuvre réduite et se tournent vers d'autres opportunités économiques si l'occasion se présente plutôt que d'investir dans le secteur de la gomme – plantation).

Place de la gomme arabique au niveau des producteurs et des cueilleurs: types d'acteurs, activités concurrentes, marge brute et revenu

La gomme dure et la gomme friable occupent des catégories différentes d'acteurs. La production de gomme dure est réalisée à travers des plantations ce qui nécessite un accès au foncier, faisant de la gomme dure une activité d'abord liée aux sédentaires. La récolte de la gomme dure est soit réalisée par la main d'œuvre familiale soit par des saisonniers pouvant venir d'autres régions ou états (cas du Soudan où les populations du nord migrent lors de la saison chaude pour être employées comme main d'œuvre dans les plantations).

La gomme friable est un produit de cueillette issue des forêts d'acacias peuplant la bande sahélienne. Au Tchad, la cueillette de la gomme friable est avant tout une activité menée par les populations nomades.

La production de gomme arabique est en compétition pour la main d'œuvre et les liquidités disponibles avec les productions vivrières (mil, sorgho) et marchandes (sésame, arachide, hibiscus). En effet, la récolte des cultures vivrières et marchandes débute à la même période que les activités de saignée et la première récolte de gomme.

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Seasons			hot/dry season				rainy season				dry season	
gum arabic	h	tap	h	h						tap	h	h
sesame											h	h
groundnuts										h	h	h
hibiscus	h											h
cereales										h	h	h

legends: tap = gum tree tapping; h = harvest

Les producteurs et cueilleurs de gomme effectuent donc chaque année un arbitrage entre la production de gomme et les autres sources potentielles de revenu. Hors productions vivrières, dont les ménages ruraux

¹ Communication de la compagnie sur son site internet

sont entièrement dépendants pour le reste de l'année à venir, le marché du sésame peut être particulièrement attractif pour les producteurs car c'est une plante peu exigeante nécessitant un travail moins important et dont la demande internationale a connu une hausse importante ces dernières années (avec des prix nettement plus rémunérateurs). Les activités concurrentes peuvent être plus sporadiques, comme l'année dernière au Tchad où la découverte d'un filon d'or dans le Batha a diminué considérablement la main d'œuvre disponible pour la cueillette de la gomme dans plusieurs régions productrices importantes (Hadjer Lamis et Guéra).

Durant la saison creuse (mars, avril, mai), la récolte des 2 gommes est l'une des rares sources de revenus et constitue une rente essentielle pour une part importante des populations nomades et sédentaires.

Revenus générés par la gomme arabique

Dans le cas de la gomme dure, les producteurs ont une stratégie de minimisation des coûts afin d'obtenir un revenu maximum lors de la vente. Les coûts (saignée + transports) ont été évalués proches de 3 SDG/kg. Des enquêtes dans le Nord Kordofan permettent d'estimer une production moyenne par producteur de 130 kg/an. Les revenus varient selon deux cas de figure:

- La main d'œuvre est familiale (issue du ménage), tout l'argent de la récolte ira au ménage. Si on considère les prix bord-champ actuels dans le Nord Kordofan (entre 17 et 19 SDG/kg), on obtient un revenu moyen se situant entre 2210 et 2470 SDG/an (équivalent à 342 et 382 USD/an selon le taux de change actuel de la banque centrale soudanaise et équivalent à 138 à 154 USD/an selon le taux en cours sur le marché noir).

- La main d'œuvre est saisonnière et, dans la plupart des cas, les saisonniers reçoivent 1/3 de la gomme récoltée. Des 130 kg/an en moyenne restent 87 kg/an au ménage qui a la plantation. On obtient dans cette situation un revenu moyen se situant entre 1479 et 1653 SDG/an (soit entre 229 et 256 USD/an au cours officiel et entre 92 et 103 USD/an au taux du marché noir).

Dans la gomme friable, les prix actuels sur les marchés du Nord Kordofan sont entre 4,95 et 5,07 SDG/kg. Si on déduit les coûts de transport (estimés à 1,65 SDG/kg), on trouve un prix bord-champ évoluant entre 3,30 et 3,42 SDG/kg. Les acteurs de la filière estiment qu'il faut 10 personnes pour cueillir 1 gintar/jour de gomme friable (soit 45,4 kg/jour ou 4,54 kg/jour/personne). On obtient une rémunération journalière par personne entre 15 et 15,5 SDG/jour (soit entre 2,32 et 2,40 USD/jour au taux de change officiel et entre 0,94 et 0,97 USD/jour avec le taux de change du marché noir).

Dans le cas des commerçants locaux soudanais (ceux faisant la navette entre les villages et les marchés aux enchères), la marge nette par kg a été estimée à 1 SDG/kg. Des enquêtes de terrain ont permis d'évaluer les quantités vendues entre 2 et 10 tonnes, ce qui donne un revenu annuel se situant entre 2000 et 10000 SDG/an (soit entre 310 et 1548 USD/an au cours officiel et entre 125 et 625 USD/an au taux de change informel).

La marge nette exportateur a été estimée à 1,5 SDG/kg. A raison d'exportations se situant entre 400 et 4000 tonnes selon la taille de la compagnie, on obtient un revenu de 600.000 et 6.000.000 SDG/an (entre 92.880 et 928.800 USD/an au cours officiel et entre 37.500 et 375.000 USD/an en convertissant avec le taux du marché noir).