



La filière gomme arabique au Tchad
Rapport de mission SOS Sahel / RONGEAD
Mai 2014

www.rongead.org

Table des matières

0. Introduction.....	3
1. Contexte et justification	3
2. Marché mondial de la gomme arabique	5
2.1. Description et Utilisations	5
2.2. Offre mondiale	5
2.3. Demande mondiale	8
2.4. Echanges et prix.....	11
2.5. Place du Tchad dans le commerce mondial de la Gomme Arabique.....	14
2.6. Poids de la gomme arabique dans l'économie Tchadienne.....	15
3. Filière Gomme arabique au Tchad	16
3.1. Zones de production et principaux systèmes d'exploitations.....	16
3.2. Acteurs et organisations.....	18
3.2.1. Les producteurs-cueilleurs	18
3.2.2. Les collecteurs	24
3.2.3. Les grossistes	25
3.2.4. Les transporteurs et transitaires	26
3.2.5. Les exportateurs.....	27
3.2.6. Organisations professionnelles : Groupements, Unions, Fédérations, Association d'exportateurs et de grossistes	2728
3.3. Différents schémas commerciaux et saisonnalité des schémas	28
3.4. Chaîne de valeur export	31
3.5. Facteurs explicatifs des variations de prix bord-champ.....	32
4. Perspectives pour le projet ACACIA	34
4.1. Approche promue, bilan et limites Stratégies d'appui, expériences des projets	34
4.2. Approche complémentaires proposées	35
4.3. Méthodologie d'appui et actions	35
4.4. Partenariat RONGEDA-SOS Sahel	37
4.5. Schéma de financement.....	37

0. Introduction

La gomme arabique présente plusieurs atouts généralement connus pour l'amélioration des conditions de vie des populations sahéniennes :

- Economique : en améliorant et sécurisant le revenu monétaire des ménages au cours de l'année, notamment en saison sèche.
- Environnemental : en suscitant l'intérêt de la conservation du patrimoine ligneux naturel en offrant une alternative à la coupe du bois de chauffe, en améliorant la fertilité des sols et en contribuant à la lutte contre la désertification et le changement climatique.
- Social : en bénéficiant à l'ensemble des usagers des ressources naturelles y compris les groupes sociaux marginalisés tels que les femmes et les peuples d'éleveurs nomades.

L'intérêt des marchés internationaux pour la gomme arabique, aussi bien durable que plus récemment friable, constitue aujourd'hui une opportunité unique de développement pour les populations sahéniennes vulnérables. Mais les opportunités de marchés peuvent être également un facteur d'exclusion et de déstabilisation des rapports sociaux.

Le programme ACACIA, mise en œuvre au Tchad par SOS Sahel, a pour ambition d'améliorer les conditions de vie des populations pauvres et vulnérables qui cueillent la gomme arabique pour assurer leur subsistance. Cette intervention est financée par Danone et SNI et s'appuie sur une démarche intégrée et large.

L'étude présentée a été réalisée dans le cadre de ce projet afin d'analyser plus finement la structuration de la filière à l'heure actuelle afin de dégager les pistes possibles de soutien les plus pertinentes aux opérateurs de la filière.

Pour cela, il fallait dans un premier temps décrire le marché mondial de la Gomme Arabique et ses évolutions récentes, puis analyser la place du Tchad dans cette évolution.

Dans un deuxième temps, une analyse socio-économique locale des acteurs engagés dans la filière devait permettre de dégager les contraintes propres aux acteurs et les stratégies possibles pour renforcer les performances économiques, sociales et environnementales de la filière.

Enfin, dans le cadre de l'extension du projet ACACIA dans une nouvelle région (le Guera) il fallait déterminer les actions concrètes à mettre en œuvre, complémentaires d'approches réalisées jusque-là dans le programme ACACIA et d'autres programmes de soutien de la gomme au Tchad (notamment le PAFGA, financé par l'Union Européenne).

1. Contexte et justification

Depuis 2009, le programme ACACIA vise à améliorer les conditions de vie des communautés rurales pauvres et vulnérables qui cueillent la gomme arabique pour assurer leur subsistance. Un appui qui bénéficie en particulier aux femmes très impliquées dans la cueillette de gomme arabique friable et dont le rôle est majeur au sein de la filière.

Le programme ACACIA a comporté 3 axes stratégiques (environnemental, économique, social) et a contribué :

- Au développement économique du Tchad et du Cameroun par la structuration, le renforcement de la filière et l'émergence d'une interprofession,
- A la réduction de l'extrême pauvreté par l'augmentation et la diversification des revenus des ménages bénéficiaires,
- A la promotion de l'égalité des sexes et à l'autonomisation des femmes grâce à leur participation accrue dans l'économie des ménages,
- A la préservation de l'environnement par la valorisation de l'exsudat de l'Acacia.

Le programme a été renforcé avec :

- un volet structuration de la filière est repris dans le cadre du programme d'appui à la filière gomme arabique (PAFGA fonds UE) 2011 -2013.
- un volet gestion concertée et Eau et assainissement (fonds AFD) 2011 - 2014.

D'après les Termes de références, la mission réalisée par SOS Sahel et RONGEAD devait en particulier :

- Renforcer le programme initié en 2009 dans le cadre d'une nouvelle phase d'extension sur 2014-2016. Pour cela il s'agissait d'identifier des priorités, les grands axes stratégiques de développement et des opportunités pour la réalisation de projets à plus grande échelle, soutenus depuis 2009 dans le cadre des programmes (ACACIA, PAFGA, PRCC, EHAT) et en lien avec des enjeux régionaux / mondiaux.
- Appuyer la conception du plan d'action de cette nouvelle phase. SOS SAHEL souhaite initier 4 types d'activités à savoir :

- Organiser un atelier d'échange interprofessionnel régional pour faire émerger une vision globale et les terrains communs
- Analyse de la chaîne de valeur et de la demande du marché
- Renforcement de capacités des Groupements et des Unions en matière de technique de gestion et de financement
- Expérimentation de schémas de financement des Groupements/Unions par la microfinance

L'étude confiée à RONGEAD est une contribution à la préparation méthodologique et technique de ces activités. Cette étude présente donc :

- l'analyse de la chaîne de valeur et de la demande du marché de la gomme arabique dans la région du Guera
- des propositions d'actions pour le renforcement de capacités en gestion, commercialisation et financement de la Fédération et des 6 Unions de producteurs de gomme de la zone visée par l'étude.

2. Marché mondial de la gomme arabique

Cette partie présente une description du marché mondial de la gomme arabique. Elle a été réalisée à partir des analyses des données douanières mondiales (selon les sources habituellement traitées par RONGEAD) et d'entretiens avec quelques acteurs clés de ce marché.

Une première limite méthodologique est à souligner : dans le code harmonisé douanier international (HS code), toutes les gommages et résines sont classées sous un même code. Il n'est donc pas possible de distinguer par ce biais les flux d'échanges mondiaux de gomme dure et friable. Ces gommages n'ayant pas la même valeur économique, les données présentées ici ne peuvent donner qu'une vision globale du marché. Elles sont toutefois suffisamment précises et robustes pour faire ressortir les principales tendances observées actuellement et dans la mesure du possible des informations qualitatives compléteront les chiffres présentés.

L'objet de cette partie est de donner une vision générale de l'offre et la demande mondiale, les principaux facteurs influant les échanges entre pays et les tendances caractérisant ce marché. Le niveau de description reste donc généraliste et ne peut constituer une analyse technique du marché.

2.1. Description et Utilisations

La gomme arabique, telle que définie par le JEFCA (Joint FAO/WHO Expert Committee on Food Additives) recouvre les 2 produits :

- La Gomme d'*Acacia senegal* (L.) Willdenow est l'exsudat séché obtenu des branches saignées de l'arbre. La gomme obtenue est solide de couleur blanc pâle ou orangé-brun, elle se brise selon un plan vitreux. Les gommages de qualité se présentent sous forme de sphère d'aspect vitreux.
- La Gomme d'*Acacia seyal* (famille *Leguminosae*) est l'exsudat naturel produit au niveau des branches et du tronc. La gomme obtenue est plus friable que celle de senegal, d'où son appellation 'gomme friable par opposition à 'gomme dure'.

La gomme arabique est essentiellement composée de polysaccharides et de sels minéraux (calcium, magnésium, potassium).

Elle est commercialisée sous forme brute, en poudre, en flocons, en poudre déshydratée, et utilisée commercialement sous le numéro INS¹E414. Le JEFCA définit des standards physico-chimiques et microbiologiques minimaux pour garantir la sécurité sanitaire et la qualité alimentaire des gommages commercialisés².

Les utilisations sont principalement alimentaires. Le E414 étant utilisé comme émulsifiant, stabilisant, épaississant, formateur de film, texturant et adhésif.

Il existe d'autres utilisations industrielles : colles, peintures qui tendent à disparaître ou ne représentent que des marchés de niches.

L'origine 'Kordofan' soudan bénéficie d'une image de qualité supérieure, parfois valorisée commercialement³.

2.2. Offre mondiale

¹ International Numbering System for Food Additives, système harmonisé à l'échelle mondiale

² Voir <http://www.fao.org/food/food-safety-quality/scientific-advice/jecfa/jecfa-additives/fr/>

³ Voir <http://www.oenofrance.com/upload/produits/FT-Kordofan-FR.pdf>

La Gomme Arabique est un produit de cueilletteforestier non ligneux produit dans les pays de la bande sahéenne (du Sénégal à l’Ethiopie) entre les isohyètes pluviométrique 250 et 800 mm.

Comme dit précédemment, deux arbres produisent une gomme commercialisable sous le nom « gomme arabique », bien que les qualités soient notoirement différentes, les applications sont semblables. L’*Acacia senegal* produit la gomme dure, appelée *kitir* au Tchad, de qualité supérieure. L’*Acacia seyal* produit la gomme friable, appelée *talha* au Tchad. Dans le rapport, pour distinguer les gomme nous mentionnerons « gomme *senegal* » ou « gomme *seyal* ».

L’*Acacia seyal* (arbre de 5 à 7 m de hauteur) appartient à la famille des mimosacées. C’est une espèce sahélo-soudanienne et soudano-sahéenne, présente entre 400 et 800 mm, colonisant spontanément le bas de pentes et bas-fonds sur sols argileux et lourds, généralement près des rivières et mares temporaires. Il supporte les inondations saisonnières suivies de sécheresses périodiques. Sa répartition est irrégulière mais peut être localement très commune et parfois en peuplement pur. Les populations connaissent diverses utilisations : fourrage chèvres (feuilles riches en tanins donc relativement peu digestibles), apiculture (miel blanc recherché). Son bois est peu durable car vite attaqué. Il est connu comme arbre fourrager par les transhumants et fait partie des cycles culturels des populations agro-pastorales : la production de céréales de décrues derrière les défriches de peuplement de *seyal* est particulièrement adaptée, valorisant les sols lourds et enrichis par les apports azotés.

L’*Acacia senegal* (arbre de 2 à 10m de hauteur), est une espèce sahéenne et soudano-sahéenne, présent en 250 et 600 mm, parfois sur lithosols mais préfère les sols sableux. Espèce très résistante à la sécheresse (8 à 11 mois sans pluie), il convient particulièrement aux utilisations en agroforesterie en zones arides : fixation des dunes, amélioration des sols par fixation azote et apport de litière organique sur des sols très pauvres. Ses feuilles riches en azote digestible et faible en tanin, poussant dès la fin de saison sèche constituent une ressource fourragère particulièrement utile (soudure animale)⁴. L’arbre est également présent en Inde. Son bois est utilisé comme bois de service car particulièrement résistant aux termites et donc utilisé dans la construction (poteaux, navettes, manches d’outils) ou comme bois de chauffe.

Les 2 acacias sont donc des « arbres multifonctionnels » : source de revenus (cueillette de Gomme Arabique, de miel), source de fourrage, bois de chauffe et d’œuvre, intérêt agronomique par son rôle dans la fixation et enrichissement des sols dans des zones fragiles.

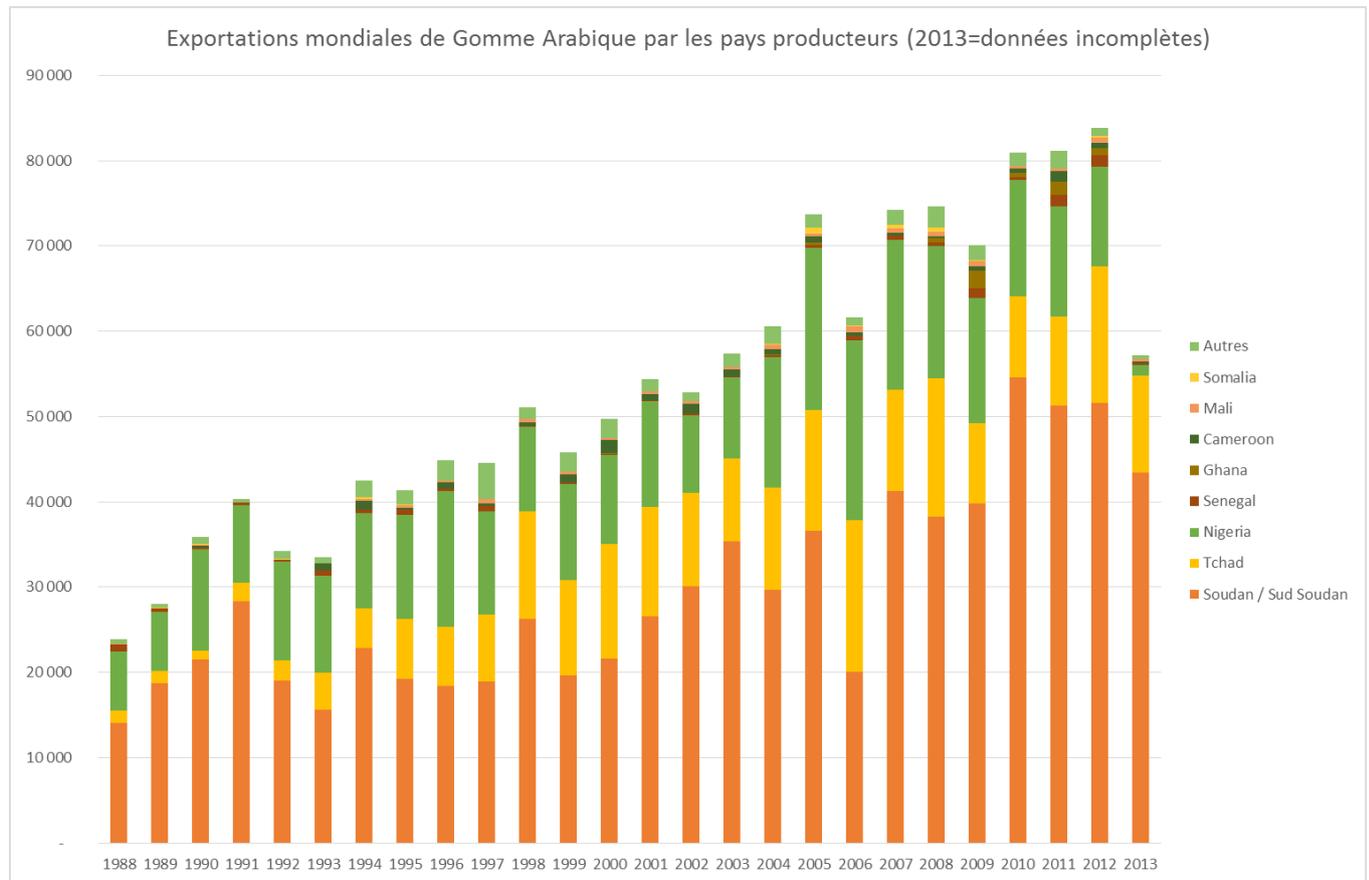
Les pays producteurs de gomme arabique sont donc caractérisés par deux aspects, naturels et humains :

- Présence de zones agro-écologiques favorables aux peuplements d’Acacia (présence de la ressource naturelle) ;
- Présence de populations exploitant les peuplements, généralement mobiles pour en assurer la collecte et les échanges ; et un niveau d’incitation économique suffisant pour assurer l’attractivité économique de la cueillette.

La gomme étant un produit essentiellement destinée à l’export (les consommations nationales des pays producteurs étant insignifiantes), on peut considérer que l’offre mondiale correspond aux exportations des pays producteurs.

⁴ Pour une analyse des potentiels fourrager de *Acacia senegal* voir : <http://publications.cirad.fr/download.php?dk=526122&doc=15002>

Le graphique suivant présente les principaux pays exportateurs de gomme arabique, et donc de l'évolution de l'offre mondiale :



Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières)

L'offre est concentrée au sein de 3 pays, tous dans l'hémisphère nord: le Soudan, le Tchad et le Nigéria. Les exportations de ces 3 pays représentent 95 % de l'offre mondiale qui en 2012 s'établissait à 84 000 T. La croissance des exportations mondiales est relativement robuste et régulière : sur la période 2002-2012 la croissance mondiale a été de plus de 25 000T, quand elle était de 20 000T sur 1992-2002. Les 3 pays leaders présentent une bonne capacité à répondre à la demande, l'essentiel de la croissance étant due à l'augmentation des exportations de 3 leaders.

La structure des exportations est relativement stable sur les 20 dernières années, on note toutefois la capacité du Tchad à saisir les opportunités lors des crises sur l'offre soudanaise. La période 93-94 est caractérisée par une crise de gouvernance de la filière au Soudan (remise en cause du monopole d'achat de la Gum Arabic Company et diminution des stocks soudanais). Cette période correspond à une forte croissance des exportations tchadiennes. Puis la brutale chute des exportations soudanaises lors de la crise de 2004/2005 (médiatisation de la crise du Darfour, intervention armée américaine...) est en partie compensée par les exportations Tchadiennes.

Enfin, l'augmentation de l'offre mondiale est soutenue par la forte croissance des exportations de gomme d'acacia *seyal*, en particulier par le Tchad, premier producteur mondial de *seyal*.

Les baisses en volumes de 2006 et 2009 sont dues essentiellement à des tensions sur l'offre issues de différents facteurs :

- Faiblesse de la production « naturelle », en particulier de *seyal* en 2005,

- Diminution des stocks soudanais et industriels en Europe et aux USA ne pouvant compenser la baisse de production et se répercutant sur l'offre finalement disponible 2006,
- Difficultés socio-politiques au Darfour et tension entre le Tchad et le Soudan entre 2006 et 2009.

Ces quelques commentaires permettent de relever les facteurs critiques pouvant avoir une influence sur la disponibilité mondiale de gomme arabique :

- Facteurs naturels liés à la production de la gomme dans les zones d'approvisionnement. A ce titre les facteurs de stress sont climatiques (sécheresse ou inversement précocité des pluies stoppant la production ou rendant inaccessibles les zones de production) ou phytosanitaires (attaques acridiennes, acariens...). La période de 93-94 par exemple, en plus des troubles de gouvernance sur la filière au Soudan a connu plusieurs campagnes de fort stress acridiens qui bloquent la production de gomme.
- Facteurs économiques liées aux capacités des populations à collecter la gomme : les prix proposés doivent être suffisamment attractifs (prix plancher) pour les populations locales par rapport à d'autres possibles sources de revenus ou mode d'exploitation des acacias (bois de chauffe, défriche, fourrage).
- Facteurs socio-politiques dans les pays fournisseurs. L'interprétation de l'influence des conflits sur le marché de la gomme est complexe : les zones de productions, aussi bien au Tchad qu'au Soudan, couvrent de larges superficies dont la mise en exploitation peut compenser des zones touchées par des conflits. De plus, le transit d'une marchandise à valeur ajoutée est généralement une source de revenus pour les diverses factions en conflits. L'effet réel des conflits sur le commerce de la gomme est donc aussi psychologique ou géostratégique : on le voit sur la période 2004-2005. Nous ne minimisons par ici le rôle important qu'ont les pays producteurs à assurer la sécurité et stabilité dans les zones de productions.
- Enfin les stocks jouent un rôle important : la période d'approvisionnement étant relativement courte et concentrée dans l'hémisphère nord. Les stocks sont constitués par les pays producteurs, particulièrement le Soudan et les industriels dans les pays consommateurs.

2.3. Demande mondiale

La gomme est utilisée principalement par des pays qui n'en produisent pas. On peut donc considérer que la demande mondiale correspond aux importations mondiales. La demande mondiale est concentrée dans les pays industrialisés et émergents : la France, l'Inde et les USA sont les trois principaux pays importateurs de gomme arabique et représentent environ 75% des importations mondiales.

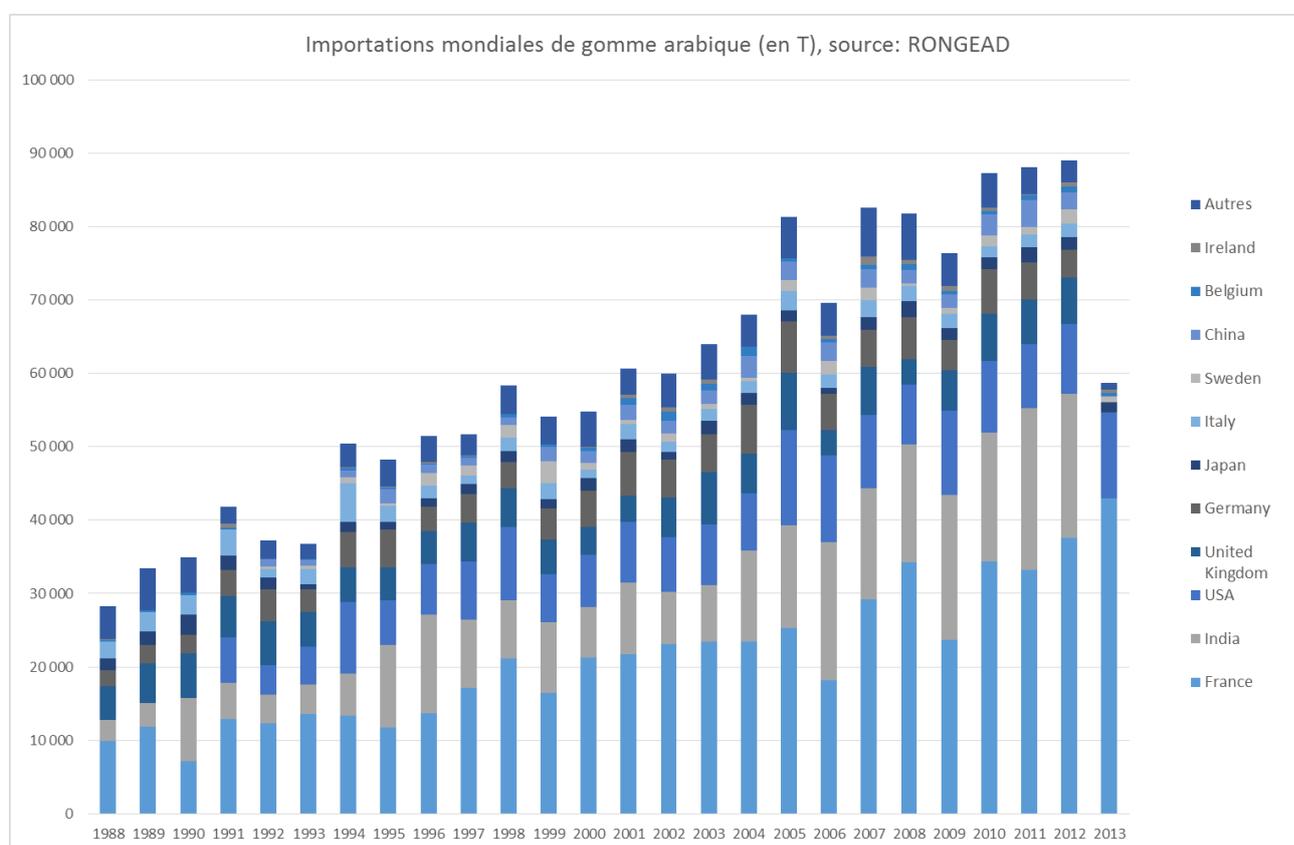
Comme mentionné plus haut, la demande est essentiellement tirée par les Industries Agroalimentaires, en particulier celles liées aux boissons et produits laitiers. La gomme brute est transformée par des industries spécialisées fournissant les grands groupes agro-alimentaires. Les réexportations sont donc importantes depuis les pays importateurs et transformateurs vers les pays consommateurs. Les réexportations représentent environ 55% des importations mondiales. En particulier celles de la France, siège de l'entreprise Nexira, leader mondial du secteur, dont les réexportations représentent 75% des importations.

En revanche, les importations indiennes couvrent la demande nationale dont la croissance organique, l'intérêt social du produit (populations végétariennes et musulmanes) et les nombreuses industries actives sur le secteur assurent un dynamisme du marché indien de la gomme arabique. On note par exemple que sur les années caractérisées par une forte tension sur l'offre, les parts de marchés indiennes se consolident.

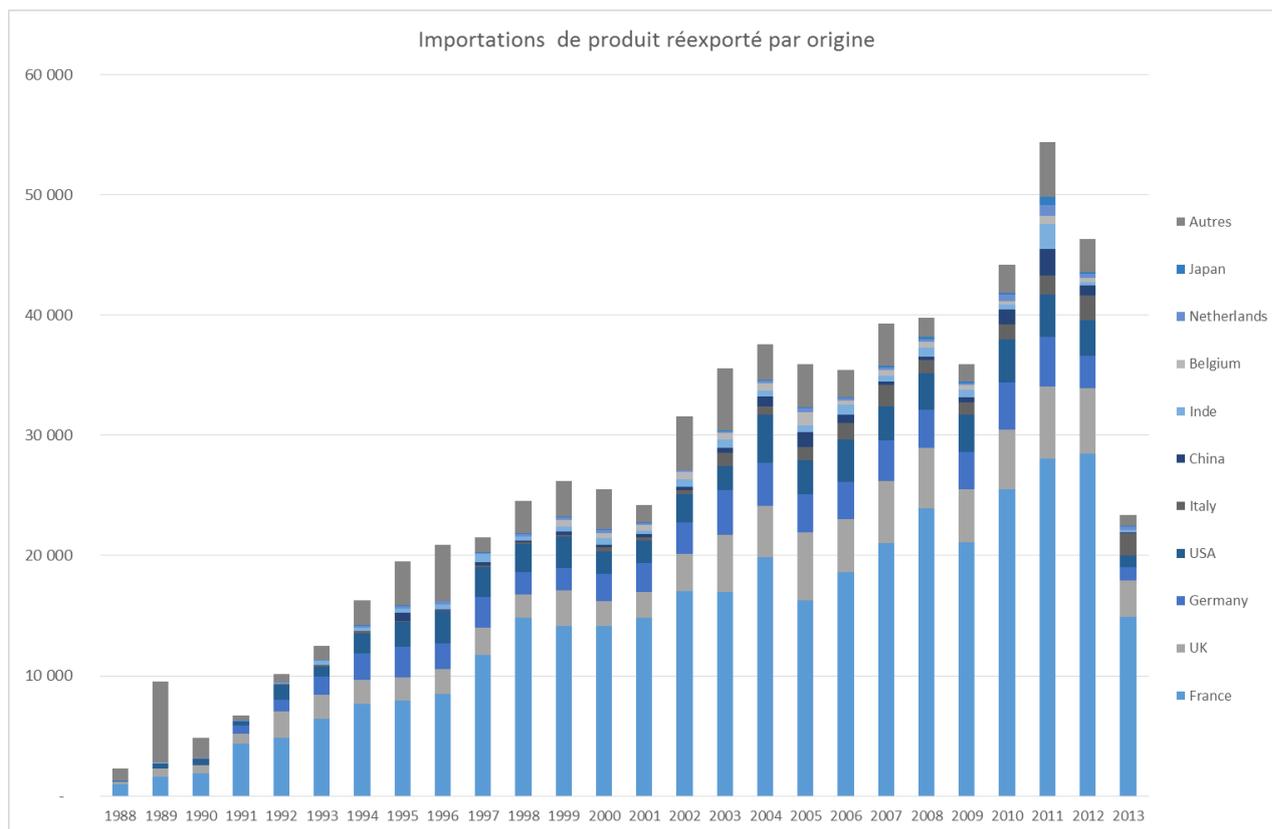
Notons enfin, que des pays potentiellement à forte croissance comme la Chine par exemple ne s'approvisionnent pas directement dans les pays producteurs mais sont consommateurs de produits transformés (en particulier d'origine française ou américaine).

En résumé, la demande mondiale est caractérisée par une atomisation des utilisations multiples agro-alimentaires (atomisation géographique et sectorielle). La France, en particulier avec le rôle central de l'entreprise Nexira constitue une interface entre l'offre brute de gomme et la demande de produits issus de la gomme et adaptée à une utilisation industrielle. L'Inde, autre pool dynamique, est plutôt centrée vers une demande nationale.

Les deux graphiques suivants illustrent les importations mondiales et réexportations depuis 1988 :



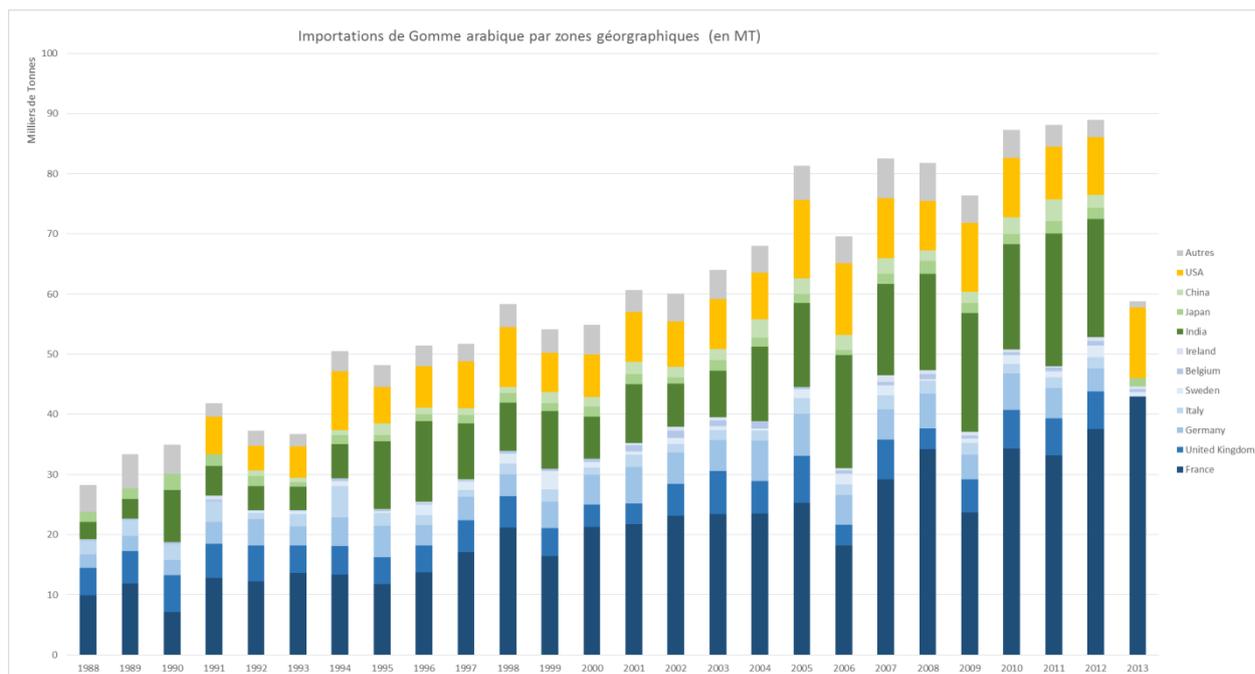
Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières, 2013 incomplètes)



Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières, 2013 incomplètes)

Evolution de la demande par zones géographiques :

La demande asiatique est souvent citée (par les acteurs au Tchad, dans les rapports d'analyses diverses) comme particulièrement forte. L'évolution de la demande par zones géographiques consommatrices (Europe, Asie, USA). Si l'augmentation de la demande asiatique est bien visible, le rôle de la Chine est à relativiser. Les acteurs traditionnels du marché (USA, Europe) constituent toujours les moteurs du développement de la demande mondiale de gomme.



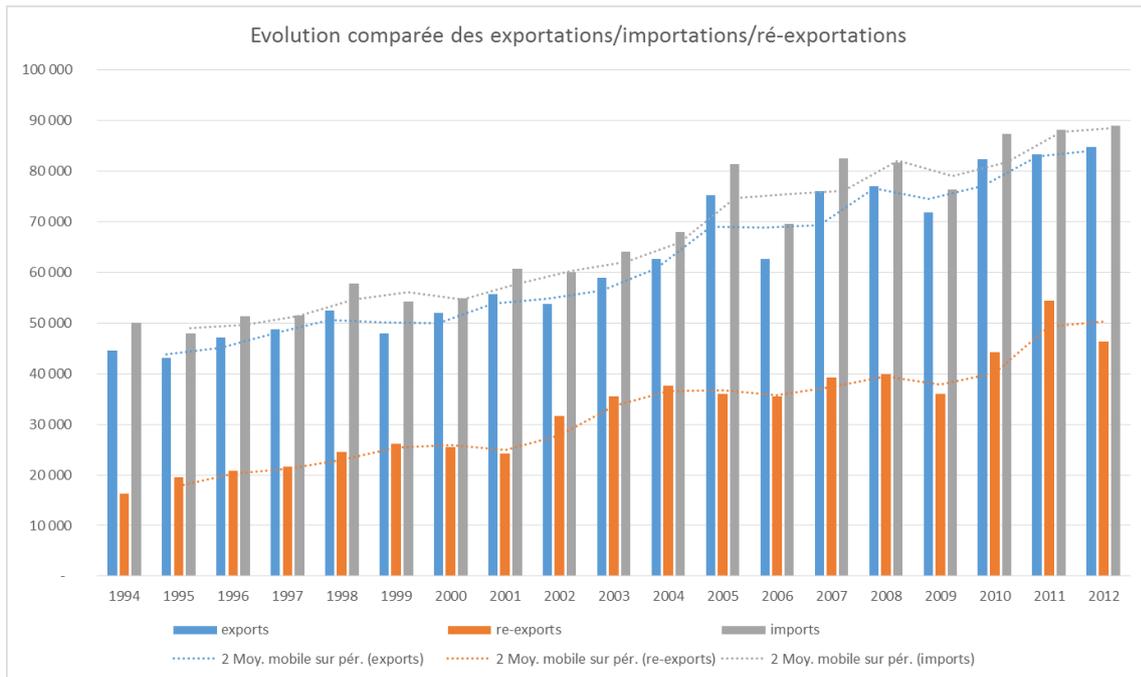
Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières, 2013 incomplètes)

Cette analyse de la demande mondiale permet de faire ressortir les facteurs clés qui influent la demande mondiale :

- La demande mondiale est relativement rigide et fortement liée au développement de l'industrie agroalimentaire.
- Consommateurs finaux de la gomme arabique, les grands groupes agro-alimentaires jouent un rôle clé. Leurs stratégies d'approvisionnement sont donc fondamentales pour l'évolution de la demande mondiale.
- Le développement des substituts (amidon modifiés, gélatines animales) et leur adoption par les IAA peut influencer la demande en gomme arabique. Cet argument est régulièrement mis en avant, il est difficile dans l'état des connaissances d'évaluer précisément son rôle sur l'évolution de la demande. Les données présentées ici laissent plutôt suggérer une croissance structurelle, régulière et stable de la demande mondiale.
- Le contexte macro-économique dans les pays développés (USA, Europe, Japon) influence le dynamisme des marchés porteurs, le contexte macro-économique indien peut soutenir la croissance de la demande.

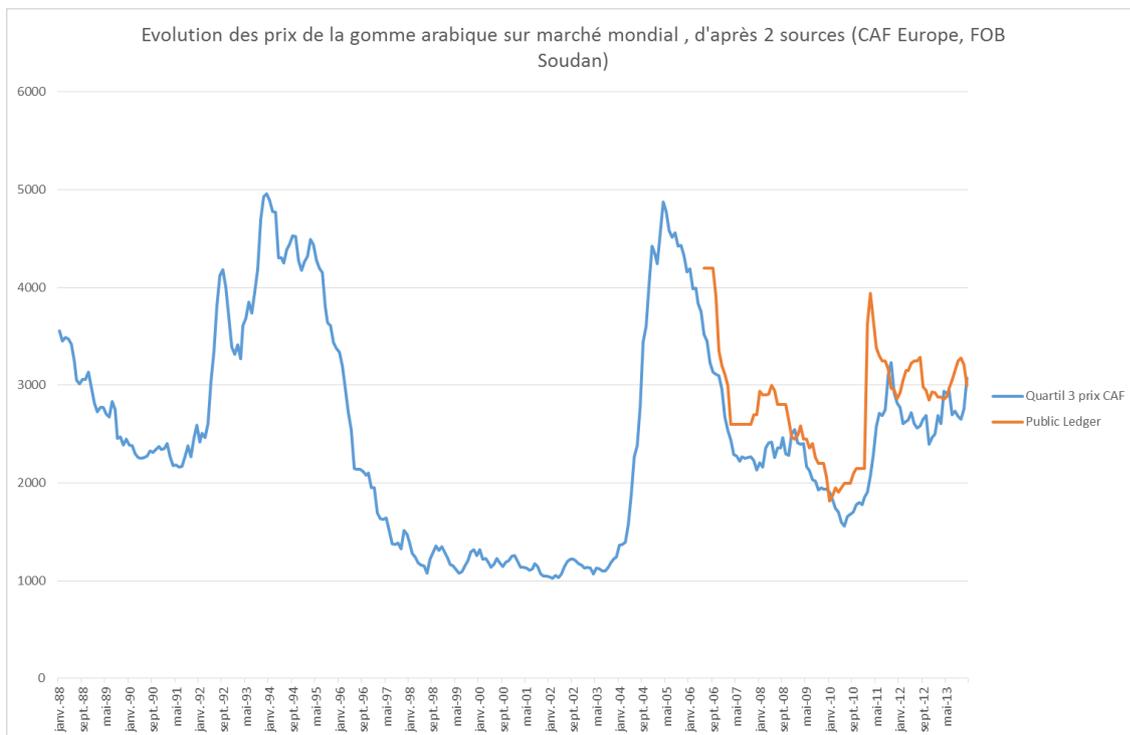
2.4. Echanges et prix

Comme évoqué dans la partie précédente, la filière gomme arabique est fortement mondialisée : les pays consommateurs n'étant pas producteurs et les pays producteurs non consommateurs, les échanges mondiaux constituent le réel moteur de cette filière. Les échanges sont de deux types : exportation depuis les pays producteurs vers les pays importateurs-transformateurs ; réexportations des pays importateurs-transformateurs vers les pays consommateurs. Notons que la part des réexportations dans le volume global tend à augmenter. Voir graphique ci-dessous.



Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières, 2013 incomplètes)

L'évolution des prix mondiaux de la gomme arabique permet de dégager quelques caractéristiques supplémentaires du marché.



Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières et The Public Ledger)

Nous avons comparé ici deux sources d'informations : les prix CAF déclarés en Europe et des quotations FOB origine Soudan (qualité gomme dure type Kordofan, grade 1) relevées par The Public Ledger.

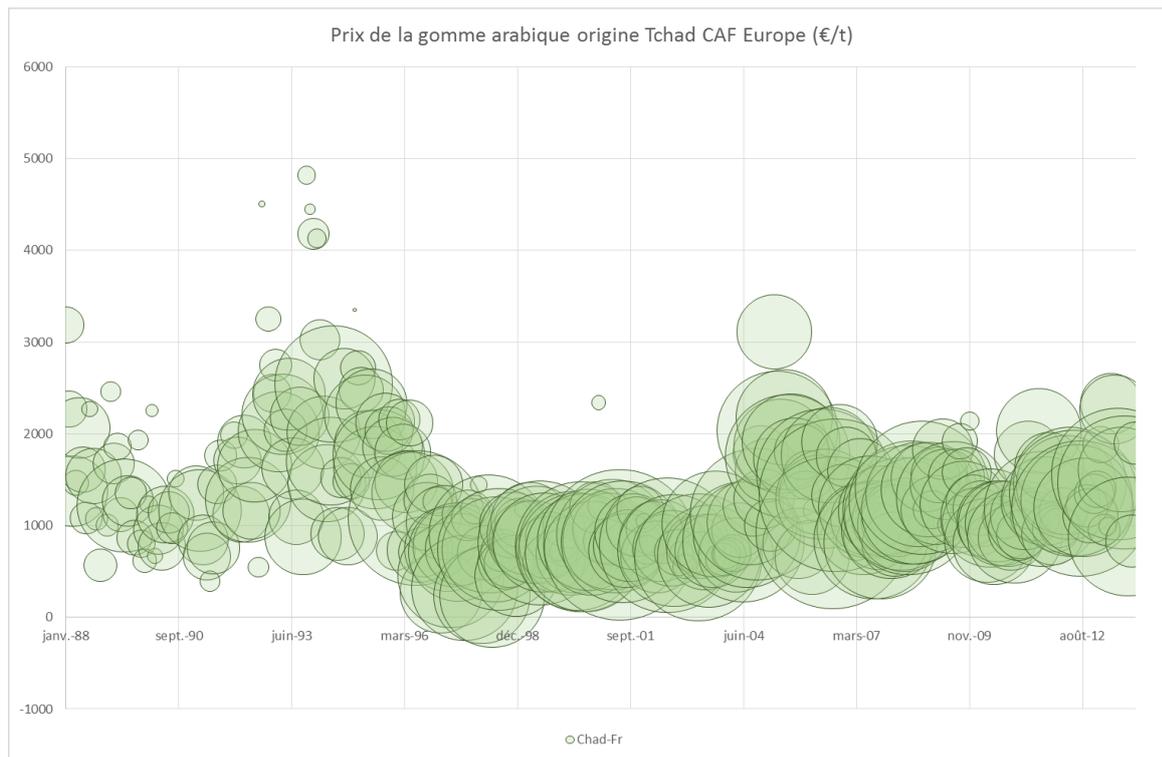
Les prix CAF correspondent à une moyenne des gommes importées en Europe et ne permet pas de distinguer les valeurs de la gomme dure de celle de la friable. En revanche, on peut ici avoir une image assez réaliste des dynamiques de prix observées sur les dernières années, dynamiques fortement corrélées avec le prix de la gomme dure.

On note une forte volatilité puisque les prix de la gomme arabique rendue en Europe ont oscillés entre 1000 et 5000 € / Tonne. La demande étant globalement rigide et d'une croissance régulière, les prix réagissent fortement en fonction des conditions liées aux disponibilités mondiales. Si les évolutions de prix observées ont diverses causes, on peut souligner 3 grandes phases :

- La réaction violente des marchés au contexte soudanais. Les pics correspondent à des situations tendues sur l'offre soudanaise. En 93-94 : la réforme de la GAC conjuguée à une attaque acridienne de forte intensité diminue les stocks disponibles et la production. En 2004-2005 les doutes liés aux effets de la crise du Darfour créent une situation de tension sur les marchés.
- Entre 1996 et 2004, une période d'équilibre relatif sur des prix bas et correspondant à une croissance linéaire des importations et exportations (voir les graphiques précédents) correspond à une période de bon équilibre entre la demande et la capacité des 3 pays producteurs à y répondre.
- Depuis 2007 une période de volatilité relativement importante avec des niveaux de prix moyens plus élevés que ceux observés entre 1996 et 2004.
- On note enfin une caractéristique étonnante du marché de la gomme : il ne subit pas la crise « 2008 » de flambée des prix des matières premières agricoles.

Enfin, cette analyse de la volatilité peut se nuancer par une pondération des prix par les volumes échangés. Il ressort alors que les pics observés ne concernent que des volumes assez restreints et souvent par des opérateurs mineurs du marché.

Le graphique suivant représente en volume et valeur les échanges entre le Tchad et la France (après les échanges Soudan-France, il s'agit du deuxième flux mondial d'échanges). On constate que la majorité des volumes s'échangent dans une fourchette de prix plus basse bien que la tendance générale soit à la hausse.



Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières et The Public Ledger)

Il ressort de cette analyse rapide que les facteurs influant les prix, dans un marché aujourd'hui complètement libéralisé sont :

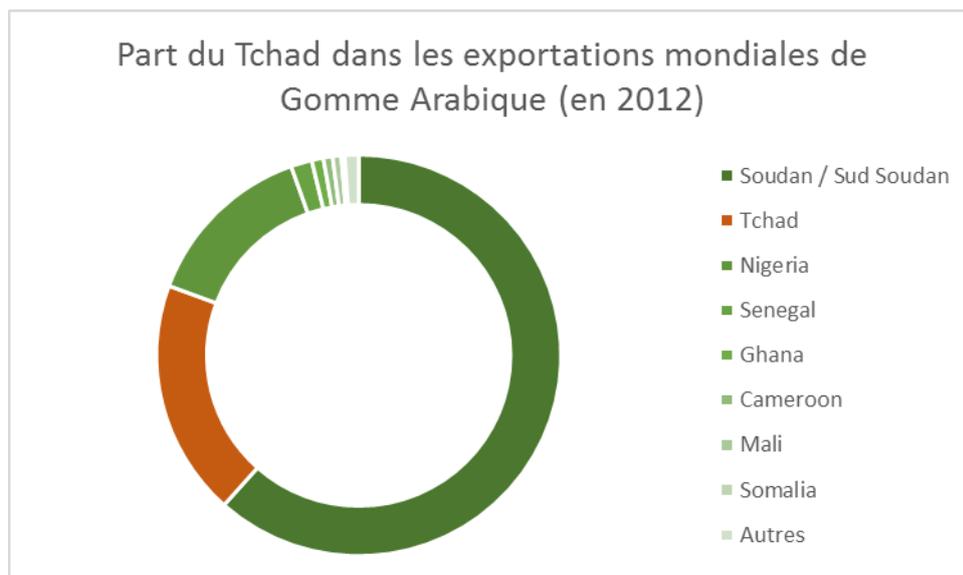
- Les fondamentaux offre et demande mondiale, avec une offre concentrée dans l'espace (3 pays producteurs) et dans le temps (l'essentiel des achats sont réalisés en janvier et avril).
- Les stocks disponibles (dans les pays producteurs et aux niveaux des industriels dans les pays transformateurs)

2.5. Place du Tchad dans le commerce mondial de la Gomme Arabique

Le Tchad est aujourd'hui le deuxième exportateur de gomme arabique mondial, et le premier exportateurs de gomme *seyal*.

En 2012, il représentait 20% des exportations mondiales de gomme arabique. Il convient de préciser que ces estimations se font sur la base des déclarations officielles. Le troisième pays exportateur étant le Nigéria, la contribution du Tchad à la production nigériane est significative bien que difficile à établir. La présence d'acheteurs nigériens sur le marché tchadien ainsi que des succursales d'achat indiennes dans le nord du Tchad⁵ sont des facteurs confirmant cette hypothèse.

⁵ Nous y reviendrons mais l'Inde et le Nigéria ayant des accords commerciaux bilatéraux les abattements de droits de douanes sur la gomme sont de 10% par rapport au Tchad.



Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières)

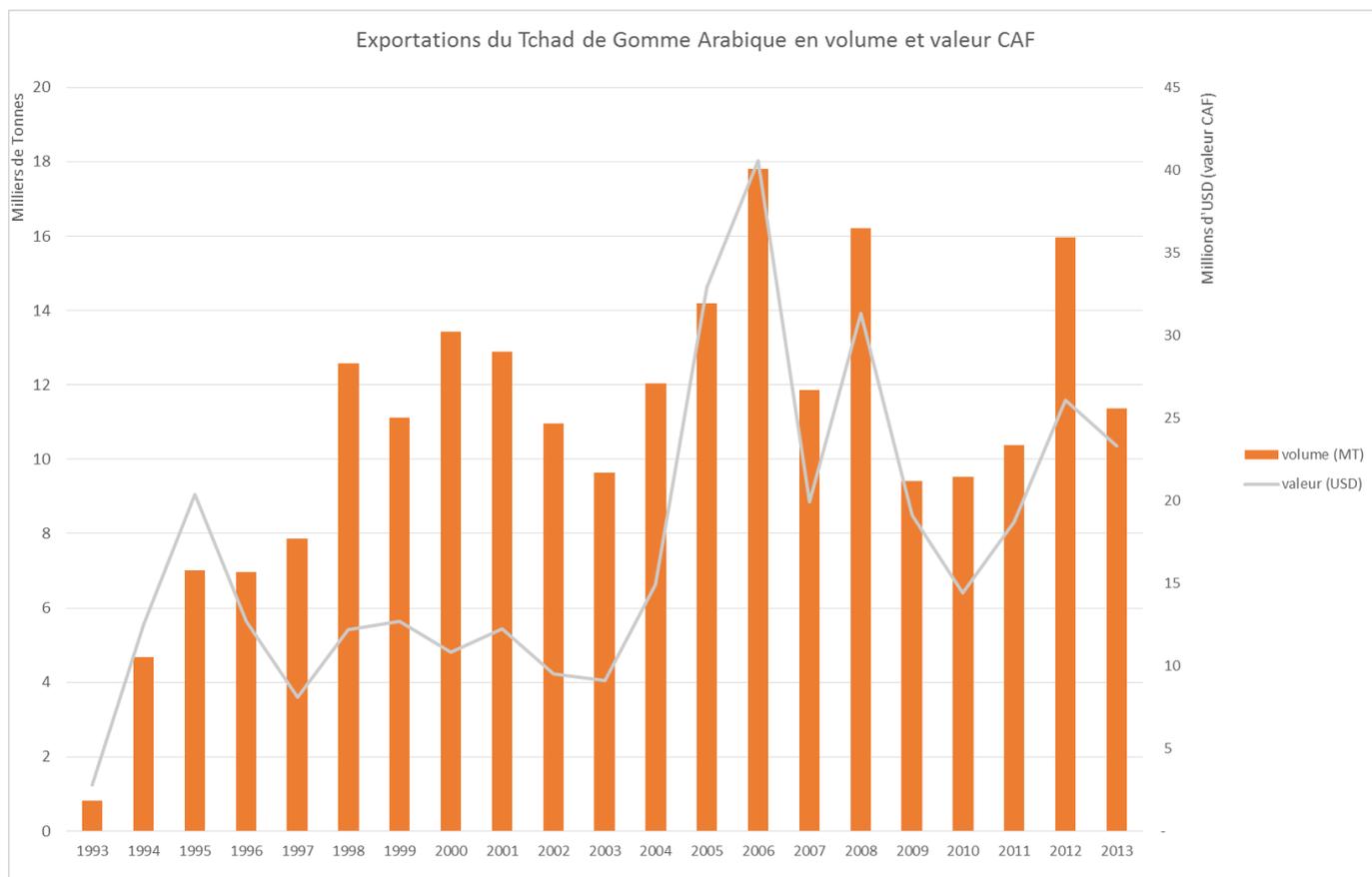
2.6. Poids de la gomme arabique dans l'économie Tchadienne

Le Tchad est classé 184^{ème} sur 186 pays sur l'Indice de développement humain 2013 des Nations Unies. L'économie Tchadienne doit donc faire face à de nombreux défis en particulier liées à la sécurité régionale et au risque climatique. Les résultats macroéconomiques du Tchad dépendent fortement des recettes pétrolières et du climat : en 2012, le PIB réel a progressé de 8,9% essentiellement soutenu par des récoltes records grâce à d'inhabituelles précipitations⁶.

D'après la Banque Africaine de Développement, l'agriculture, l'élevage et la sylviculture ont contribué pour 52 % du PIB tchadien et continuent d'employer plus de la moitié de la population active en 2012. L'agriculture contribue également aux performances de la balance commerce du Tchad qui a enregistré un solde créditeur de près de 8,1% du PIB en 2012. La structure des exportations du Tchad est relativement stable sur les 3 dernières années avec une prépondérance du pétrole (83%). Suivent dans l'ordre : le bétail, le coton et la gomme arabique.

L'exportation de la gomme arabique est donc une activité économique de premier plan pour le Tchad et contribue aux recettes commerciales du pays, en injectant chaque année plus de 20 millions d'USD dans l'économie nationale.

⁶ FMI, 2013, voir <http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2013/cr13284f.pdf>



Sources : RONGEAD (sur la base de statistiques douanières)

L'impact social de la filière est également important puisque plus de 300 000 familles tirent des revenus de la cueillette et la filière fait intervenir plus de 500 000 personnes (d'après l'étude PRCC).

Notons enfin que la gomme arabique peut représenter entre 15 et 30 % du revenu des populations rurales et constitue pour certaines populations la seule ressource monétaire. La filière est donc particulièrement importante pour les ménages les plus pauvres. Effectivement, l'auto-emploi (dont fait partie la cueillette de GA) représente plus de 50% des revenus des ménages les plus pauvres d'après une étude réalisée dans une zone de cueillette de la gomme.⁷

Ajouté à ces éléments économiques et sociaux, le rôle des peuplements d'acacia dans l'amélioration de l'environnement tchadien fait de la filière gomme arabique une filière stratégique au Tchad.

Nous détaillons donc dans la partie suivante l'organisation de la filière au Tchad.

3. Filière Gomme arabique au Tchad

3.1. Zones de production et principaux systèmes d'exploitations

Les régions productrices de gomme arabique au Tchad sont le Batha, le Sila, le Chari Baguirmi, le Hadjer-Lamis, le Guéra et le Salamat. D'autres potentiels existent dans le Kanem et l'Ouadaï.

⁷ Profil de Moyens d'Existence Zone Agropastorale, département de Kimiti, Tchad, Novembre 2012, Oxfam / Union Européenne

Si le potentiel de production de gomme dure (kitir) est estimé 230 000 T, seules environ 5000 T sont exportées par le Tchad. La zone de Dourbali, à 160 Km de N'djaména, est considérée comme la zone de concentration et généralement surexploitée. L'exploitation impliquant des opérations culturales particulières hors cueillette (taille, saignée), la gestion des *Acacia senegal* peut se rapprocher d'une agroforesterie, telle que pratiquée au Soudan, utilisant les gommeraias dans un système cultural impliquant des rotations longues avec jachères arborées ('bush fallow system'). Les densités de peuplement sont très variables et l'intensité de l'exploitation également selon les zones (agroforesterie, semi forestière intensive, cueillette extensive). Historiquement, l'exploitation de la gomme dure fut la première au Tchad, rapidement rattrapée puis dépassée par l'exploitation de la gomme friable.

Les zones productrices de *seyal* sont largement sous exploitées (estimation de potentiel de 324 000 T donc environ 5 % exploités⁸). Les zones exploitées par les populations riveraines et sédentarisées se situent dans un rayon de 20 / 50 km des villages. Les transhumants exploitent des zones moins accessibles. Pour augmenter la capacité d'exploitation des peuplements de *seyal* (en cas d'augmentation de la demande), les solutions envisagées sont en général liées à la création d'infrastructures (puits, pistes forestières). En revanche il n'existe pas de plan d'aménagement concerté sur l'impact de ces infrastructures (arbitrage entre cueillette, agriculture, conflit gestion agri-transhumants, mode de gestion de l'eau...). Le mode d'exploitation de la gomme friable est largement extensif et basé sur la mobilité importante des populations cueilleuses. Les zones de peuplements couvrent plusieurs zones agro-écologiques et présentent donc une capacité potentielle permettant de couvrir les risques de faible production d'une zone à l'autre. Les régions productrices couvrant une immense zone géographique associée à des droits d'usages favorables à des populations mobiles font du Tchad un potentiel *seyal* unique au monde (d'après G. Merlin).

L'offre tchadienne dépend donc de la production naturelle ou forcée (saignée) des arbres présents naturellement dans les zones agro-écologiques favorables. La production naturelle est elle-même dépendante : du climat (manque ou excès des pluies), de la pression parasitaire (acridienne essentiellement, parfois acarienne) et du renouvellement des peuplements (lui-même fonction de la pression anthropique).

L'offre est également des capacités de cueillette de la production naturelle et donc de l'intérêt économique de la cueillette pour les populations. L'intérêt de cette activité, plutôt contraignante (en période chaude, arbres épineux, faible productivité du travail) dépendra des plusieurs stratégies que nous détaillerons plus loin : les agro-pasteurs sédentaires réalisent l'activité particulièrement si les stocks de céréales sont faibles (la gomme servant à couvrir les besoins alimentaires), pareillement les éleveurs transhumants peuvent intensifier la collecte de la gomme pour répondre à des besoins et limiter ainsi la décapitalisation des ménages avant la remontée en saison pluvieuse.

L'exploitation de la gomme dépend aussi des autres possibles utilisations des acacias : défriche pour mise en culture du berbéré ou exploitation du bois en particulier. La compétition avec l'exploitation du bois dans le cadre de la gomme dure semble peut évident, la gomme dure étant commercialisée à des prix élevés au regard du bois. L'exploitation des peuplements d'*acacia seyal* en bois semble aussi peu attractive d'un point de vue économique étant donnée les distances importantes entre les peuplements et les foyers de consommations.

La région du Salamat présente des peuplements naturels importants, « mités » par les mises en culture du berbéré (sorgho de décrue) et généralement remise en jachère au bout de 2 ou 3 ans. Le

⁸ Estimations G. Merlin, rapport Banque Mondiale, 2009

Salamat constitue actuellement la principale zone d’approvisionnement du pays et les cueillettes réalisées par les populations transhumantes représentent environ 70% des volumes collectés.

La région du Guéra (ciblée par la présente mission et prévue comme zone d’extension du projet ACACIA) représente environ 30% du potentiel de gomme friable du pays (soit 113 000 T), ce qui en fait la région principale en matière de potentiel de production.

3.2. Acteurs et organisations

Nous détaillons ici rapidement les différents acteurs impliqués dans la filière, leurs caractéristiques socio-économiques, leur organisation et leurs stratégies vis-à-vis de l’exploitation de la gomme.

3.2.1. Les producteurs-cueilleurs

Nous ciblons notre description aux cueilleurs dans la zone de l’étude (Guéra). Le Guéra est l’une des 23 régions du Tchad, le chef-lieu est Mongo. La région est subdivisée en 4 départements (Guéra, BarhSignaka, Abtouyour, Mangalmé). La population estimée est d’environ 300 000 habitants (rurale essentiellement) dont 40 000 nomades. Les populations sont d’origine Hadjeray (66%) et arabes (21 %). Il est peu pertinent de donner une vision statique des populations habitants cette région, puisqu’il existe une multitude de groupes aux origines et histoires diverses. Notons simplement que certains habitants de cette région caractérisée par des massifs montagneux ont été nommé hadjeray par les populations arabes (« habitants les montagnes »), populations généralement islamisées mais gardant de fortes attaches aux origines animistes (cela a son importance pour la gestion des ressources naturelles, dont la gomme). Une autre caractéristique importante des populations est la forte mobilité des populations, permettant ainsi de résister à divers chocs politiques ou écologiques⁹. Cette mobilité est également un facteur important dans la compréhension du mode d’exploitation de la gomme arabique.

Les cueilleurs sont des populations agro-pastorales mixtes : populations agraires cultivatrices ou agro-pastorales et populations pastorales nomades ou semi-sédentarisées en jouissance temporaire du foncier. D’après la plupart des sources, l’essentiel de la collecte est actuellement assurée par des populations nomades ou semi-nomades (70%).

La production vivrière est essentielle à l’économie des ménages et la cueillette de la gomme est une activité importante dans la génération des revenus en saison sèche (cueillette de la gomme généralement couplée à la cueillette d’autres PNFL associés). Les cycles agricoles sont caractérisés par des rotations impliquant des céréales (mil, sorgho), des oléagineuses (arachide, sésame) et céréales de décrue (berbéré). L’essentiel des activités agricoles dans la zone sont manuelles.

Afin d’avoir une vision globale des activités des populations, mais également des périodes critiques en matière de revenus, d’accès aux ressources nous proposons le calendrier schématique suivant :

⁹ (De)connexions identitaires hadjeray : les enjeux des technologies de la communication, SeliDjimet, Langaa et Centre d’Etudes Africaines, 2014

	janv	fev	mars	Avril	mai	juin	juillet	aout	sept	oct	nov	dec
Climat	Sèche froide	Transition	Sèche chaude	Sèche chaude	Pluies	Pluies	Pluies	Pluies	Pluies	sèche	Sèche	Sèche froide
Activités agricoles												
Céréales sèches (mil, sorgho, en proportions variées selon zones)				défrichage	Préparation sols, labour, semis		Sarclages	sarclages		Récoltes précoces (sorgho rouge)	Récoltes céréales cycles plus longs (150j)	
Céréales décruées (berbéré)	récolte	récolte					Semis, pépinières	Préparati ns sols	Prep/rep uage			
Oléagineuses (sésame, arachides)					Semis (plusieurs dates de semis selon variétés et limiter les risques)		Semis/sarcl age	sarclages	récoltes	récoltes		
maraichage : tomates, gombo	récoltes	récoltes								préparati on	semis	Entretien, sarclage
Eleveage												
Transhumant			Départ transhumants, achat, collecte Gomme			Achats céréales					Arrivées, ventes bétail	
Petit élevage			Soudure animale		Ventes		Décapitalisation selon profil du ménage				Achats	Achats
Activités socio-économiques												
Ressources / besoins économiques	Dépense s (mariage s, fêtes)	Dépenses santé : rougeoles, méningites....			Début achat aliments ménages pauvres		Période d'endettem ent	Soudure, période paludéenne, période d'endettement, rentrée scolaire		rembourse ments	rembourse ments	rembourse ments
Autres AGR	Ceuille t e, artisanat, migratio n	Ceuille tte, artisanat, migration	Ceuille tte , artisanat, migration	Ceuille tte, artisanat, migration	Emploi agricole (labour, sarclgae)	Emploi agricole (labour, sarclgae)	Emploi agricole (labour, sarclgae)	Emploi agricole (labour, sarclgae)				
Fêtes religieuses : essentiellement tabaski et ramadan selon calendrier, périodes d'inflations et besoins importants												
Activités liées à la Gomme arabique												
Activités	Récolte		Récolte	Taille(éclaircissement)		Zones					Saignée 1	récolte

gommages / PFNL	Nettoyage séchage	Saignée 2		enclavées						
Autres activités exploitation gommages	Collecte bois mort		Utilisation feuille, graines fourrage pr soudure animale, > impact peuplement si forte pression	Mobilisation des stocks de bois						
Pressions acridiennes				éclosions		Phases reproductives, mues	Phases reproductives			

Pour compléter ce calendrier d'activités 'théoriques', il convient d'identifier les principaux risques auxquels sont soumises les populations et les stratégies mise en œuvre pour diminuer ces risques. Les principaux risques sont liés à la production, le premier étant d'ordre climatique, liés à l'étroitesse de la saison pluvieuse dont dépend l'essentiel des récoltes mais aussi des ressources fourragères. Les opportunités disponibles sont donc fortement liées aux ressources en eau et leur accessibilité dans le temps : disponibilité de bas-fond pour des spéculations marchandes (maraichage, arboriculture : manguiers en particulier), marres en décrues pour berbéré... Les agriculteurs et éleveurs intègrent la gestion du risque de production dans leurs pratiques (multiplication des dates de semis, multiplication des variétés utilisées en cycles, variétés robustes et adaptées aux zones). Les autres risques liés à la production sont les pressions parasitaires, oiseaux granivores. Les choix culturaux et variétaux seront particulièrement dépendants du type de pressions parasite observés dans telle ou telle zone.

Les risques liés aux prix paraissent secondaires, les stratégies de mise en marché étant liées aux opportunités offertes par les marchés locaux et non à une spécialisation vers une agriculture marchande : si les prix sont particulièrement attractif sur une production vivrière (arachide, sésame) alors les productions sont écoulées. L'attractivité du sésame ses dernières années tend à renforcer l'intérêt pour une culture à vocation marchande, observée par exemple par l'avancée des dates de semis du sésame. L'accès physique au marché (via un axe bitumé par exemple) est également un facteur critique pour le développement d'une agriculture plus spécialisée et marchande (par exemple on observe dans les bas-fonds le long des axes routiers le développement de la culture de mangue).

La mobilité enfin est un caractère essentiel des populations locales est conditionne les modes d'exploitations des ressources :pâturages (disponibilité, qualité, accessibilité), exploitation des eaux éphémères et dispersées, exploitation saisonnière des surfaces inondées. Mais également crucial pour la mise en marché des produits d'élevage ou de cueillette : les connections de l'offre avec la demande au Tchad sont particulièrement dépendantes des déplacements des populations transhumantes.

Concernant la cueillette et l'exploitation de la gomme on constate qu'elle correspond à une activité pendant la période creuse du calendrier agricole, et à ce titre ne souffre pas de compétition particulière.

En revanche, en tant qu'activité de cueillette et donc d'appropriation d'une ressource naturelle généralement considérée comme collective, il convient de souligner quelques aspects liés à la gestion des ressources naturelles dans le Guera. La gestion des ressources naturelles (appropriation, répartition, usage) est réalisée selon un « syncrétisme juridique » complexe superposant le droit étatique à des modes de gestions locaux préexistants. Les logiques locales peuvent être incompatibles avec l'appropriation de la terre et des forêts par l'Etat

Sans entrer dans une complexe description de ces modes locaux de gestion, on soulignera dans la région du Guera l'importance des chefs de terres dans les modes d'attribution et de gestion des terroirs par les populations autochtones (la terre étant une possession exclusive des clans jènage, seuls habilités à accomplir rites agraires et garantir la repartitions des terroirs). C'est le chef des terres qui distribue aux habitants (autochtones ou non) les terres pour les cultures (berbéré, sorgho) ainsi que les champs gommiers. Au sein des populations hadjeray, la collecte de la gomme est considérée comme une activité des pasteurs transhumants qui en commercialise ou change librement la récolte, ayant obtenu au préalable le droit d'exploiter les peuplements de gommiers en « brousse » auprès du chef de terre. L'exploitation se fait alors de façon individuelle ou collective, le droit d'exploiter

impliquant le droit de saigner (dans le cas de la gomme dure). L'augmentation des volumes collectés et de la valeur marchande du produit implique donc de nouveaux modes de régulations de la ressource, et une distribution parfois inégale des gomméraires. Dans les zones fortement exploitées, les conflits peuvent être vivaces. Par exemple, certains chefs traditionnels ont délimité et repartis les gomméraires d'acacia senegal avant même l'intervention de l'Etat, s'appropriant parfois des domaines collectifs et concentrant au sein de familles privilégiées les gomméraires existantes.

Aujourd'hui dans le Guera les peuplements de *seyal* ne font pas l'objet d'une répartition mais constituent des domaines collectifs dont les ressources sont exploitées traditionnellement avec accord des chefs des terres. L'exploitation comprend le droit de cueillette des gommères et autres pfnl, la taille pour fourrages, les parcours du bétail ...

La capacité de cueillette dépend donc principalement de la force de travail des ménages, de l'accessibilité des peuplements, de l'accès à l'eau (le transport des réserves d'eau pour un déplacement parfois d'une semaine en saison sèche et chaude constitue une réelle contrainte) et des moyens d'écoulement depuis les zones de cueillette.

La compréhension des contraintes agricoles hors cueillette et du rôle de la cueillette de la gomme permet de souligner quelques points clés suivants, utiles pour la mise en œuvre d'appui aux groupements de cueilleurs :

- Les besoins de trésorerie sont importants en septembre et influencent les stratégies commerciales des producteurs, en particulier celles liées à la vente de la gomme (ou son engagement en vente différée),
- Les calendriers agricoles sont particulièrement intensifs sur la période d'octobre-novembre selon les zones et cruciaux pour la sécurité alimentaire des ménages (berbéré). L'adoption de « bonnes pratiques » peut être limitée pour ces raisons (celles concernant la taille et la saignée par exemple) ou d'autres (vols si le temps entre les saignées et la cueillette est trop long),
- L'accès aux zones de cueillette est fortement dépendant des saisons pluvieuses : il est très risqué pour les producteurs de conserver des stocks au moment des premières pluies,
- La cueillette a lieu en saison sèche chaude (après les dernières récoltes de céréales) lorsque le coût d'opportunité du travail est proche de zéro (absences d'autres activités). L'objectif de la cueillette est la productivité du travail (cueillir une plus grande quantité possible par jour) et la rentabilité du temps de déplacement. Cela peut être en contradiction avec des « bonnes pratiques » sur la qualité. Les gains possibles offerts par une meilleure qualité ne couvrent pas forcément les gains obtenus par une plus grande quantité collectée,
- La capacité de cueillette dépendant de la force de travail du ménage ; l'accès à des équipements augmentant la productivité du travail est pertinent (écoulement : charrettes par exemple, petits équipements de cueillette, sacs...). La cueillette est réalisée généralement par des groupes mixtes et familiaux, mais dans certaines zones elle peut être une activité essentiellement féminine¹⁰. L'accès à des équipements à une certaines populations peut fragiliser la position des plus marginalisés,
- L'accès aux moyens de transport / écoulement est également important : les cueilleurs isolés peuvent accepter de céder leur marchandises à des collecteurs 'opportunistes' et disposant d'un moyen de transport ou réalisant une activité par nature mobiles (éleveurs transhumants

¹⁰ Dans le Salamat cette situation a particulièrement été révélée par les actions du PAFGA qui en distribuant des équipements de collectes aux hommes a remis en cause le rôle de femmes, elles-mêmes répliquant par des chants '

disposant d'animaux de bât = chameaux). Egalement, cela doit être adapté au contexte pour ne pas marginaliser les groupes les plus faibles,

- L'éventuelle création d'infrastructures (pistes forestières, points d'eau) et mise en place de 'concessions' doit se faire selon des plans d'aménagements concertés aux risques de créer des situations de détournements et d'appropriations potentiellement conflictuelles.

Les « bonnes pratiques » en matière de gomme préconisées sont généralement les suivantes :

Elagage, taille d'entretien et préparation de production :

Aérer le peuplement (certaines gomméraires ont des densités de plus de 1500 arbres / ha) pour faciliter accès aux zones de cueillettes. Tailles réalisées juste avant saison des pluies, outillage : cisailles (petites branches) et haches / machette pour plus grandes branches.

Saignées (pour la kitir) :

La saignée permet d'augmenter l'exsudation et maximiser le volume de gomme récolté. On enlève un lambeau d'écorce de 2 cm X 10 cm des branches de plus de 5 cm de diamètre et le tronc, sans entamer le bois, sur des arbres de 3 à 5 ans.

La saignée se réalise lorsque l'arbre perd ses feuilles, deux périodes possibles : début saison froide (novembre) et courant mars entre fin froid et début grandes chaleurs. L'exsudation commence 15 jours après la saignée et dure environ 70 jours. L'outillage utilisé est la *saignette* « classique » ou « plat », permet d'inciser l'écorce perpendiculairement ds le sens de la branche. Puis écore arraché à la main. Avantage augmente, inconvénient mal exécutée elle devient une mutilation néfaste pour l'arbre ; les quotas d'arbres saignés dépend de la vocation du site (agricole, sylvo-pastoral ou jachère).

Cueillette, séchage, stockage :

Pour une bonne qualité des gommes : récolter les gros nodules (taille d'un jaune d'œuf), veiller à la pureté : non mélangée à celle d'autres espèces, la propreté (absence de sable, débris végétaux...). Pour cela des outils adaptés peuvent être utilisés (cône métallique). La gomme doit être polymérisée : récoltée mûre (15 jours de maturation sur l'arbre pour qualité physico-chimiques optimales) et sèche (non collante). Nettoyage et triage : enlever les débris provenant de la récolte, tri : classer en trois grades selon la taille des nodules, le grade 1 supérieur à 3 cm de diamètre. Un bon séchage doit assurer la polymérisation, éviter l'agglutination en conditionnement, le séchage se fait à l'ombre. Conditionnement à l'ombre, en sac et dans un lieu avec une bonne aération. Ne pas stocker avec l'arachide ou dans des sacs ayant contenu des arachides.

Contraintes des cueilleurs en rapport avec la gomme arabique :

- Comme nous l'avons vu, le principal facteur limitant pour augmenter les quantités mise en marché est la force de travail disponible pour la collecte. Le temps nécessaire pour collecter et évacuer une quantité donnée de gomme va influencer la productivité du travail consacré à cette activité.
- L'autre facteur déclenchant la collecte est le prix de vente et l'intensité de la demande locale. Il existe un 'prix planché' en dessous duquel la cueillette perd son intérêt. Il semble s'établir à 125 F/Kg pour la friable et 300 F/Kg pour la kitir.
- Enfin, il peut exister une concurrence avec d'autres utilisations de l'arbre (bois de chauffe). Cette concurrence semble toutefois faible, le délaissement des activités de collecte en cas de

prix trop bas ne se répercute pas systématiquement vers une exploitation en bois de chauffe. Au sein des populations transhumantes, la cueillette étant couplée à l'exploitation en parcourant l'effort de cueillette peut être plus ou moins intense.

Stratégie de vente :

- Selon les besoins de trésorerie (voir calendrier des besoins) : en fonction des aléas (niveau des stocks alimentaires, santé) et des fêtes religieuses. La vente (anticipée) de la gomme permet de répondre à ces besoins, parfois dans des conditions très peu favorables aux producteurs.
- Généralement les cueilleurs disposent de faibles capacités de stockage dans de bonnes conditions et pratiquent peu de stockage spéculatif.
- A partir des premières pluies, les risques de méventes sont importants, les derniers stocks écoulés.
- Selon l'accès ou non à des moyens d'écoulement, le lieu de vente privilégié est le marché hebdomadaire ou bord champs.
- Les transhumants seront particulièrement sensibles aux conditions sanitaires et alimentaires des troupeaux, la gomme peut devenir une variable d'ajustement pour couvrir les besoins et limiter les ventes d'animaux.

3.2.2. Les collecteurs

Les collecteurs de gomme recouvrent une catégorie d'acteurs aux caractéristiques très variables. Ils peuvent être des cueilleurs-collecteurs, des commerçants locaux, des collecteurs saisonniers, des transhumants opportunistes. Leur caractéristique commune est le fait de collecter des petites quantités de gomme (sous forme de coro) auprès des cueilleurs directement et de les agréger en sac pour expédition vers un grossiste basé dans une ville de la zone (Melfi, Mongo) ou directement à N'djaména. Tous jouent un rôle majeur pour assurer une souplesse et une rapidité dans le regroupement d'une offre atomisée et elle-même mobile (les zones productrices dépendront des années, du climat, des gommeraies les plus productives).

On peut résumer 3 types de collecteurs :

- Résidents permanents : il s'agit des boutiquiers locaux, disposant de magasins et œuvrant dans le petit commerce. Ils assurent la collecte des coro et le reconditionnement en sacs polypropylène de 100Kg, les stocks sont conservés dans des boutiques. L'évacuation se fait par transports locaux ou chargements « gros porteurs ». Les informations sur les prix et la demande viennent des grossistes. Disposant d'un 'petit' capital roulant, ils peuvent réaliser des achats au début de la campagne. Ils octroient également des crédits de soudure aux producteurs-cueilleurs et disposent ainsi d'un réseau clientéliste particulier. Ils collectent localement sur les marchés hebdomadaires ou via un réseau de collecteurs affiliés. Ils gèrent « une bâche » ou « natte » qui est le lieu d'échanges sur les marchés hebdomadaires spécifiquement dédié aux échanges de gomme. Ils peuvent collecter environ 500 sacs par campagnes soit 50T environ.
- Mobiles permanents : disposant de moyens de transports ils sillonnent les zones pendant la période de cueillette, collectent également au niveau des marchés hebdomadaires les quantités mises en marchés par les cueilleurs et cueilleurs nomades. Ils peuvent travailler et collaborer avec d'autres pisteurs pour réaliser des volumes importants et charger directement l'offre regroupée vers N'Djamena.

- Mobiles saisonniers : envoyé par des grossistes financés par des exportateurs, travaillant sur commission, ou simples collecteurs locaux qui sillonnent les zones de cueillettes pour revendre leur collecte sur les marchés locaux hebdomadaires.

Les stratégies de collectes sont donc de trois types :

- Sur fond propres en début de campagne, profitant de la période de soudure pour réaliser parfois des marges conséquentes mais risquées.
- Sur commission lors de la période d'achat des exportateurs : ils fonctionnent en général sur une marge définie en amont et sur des volumes engagés.
- Enfin, les stratégies opportunistes : lorsque le marché est particulièrement liquide, les collecteurs peuvent saisir l'opportunité de rassembler une cueillette et acheminer au marché hebdomadaire, ou utiliser une avance reçue d'un grossiste ou exportateurs pour constituer un stock et en cas de forte hausse sur le marché local revendre à leur propre compte pour dégager une marge supérieure.

L'importance des réseaux :

- Liés à un exportateurs, très efficace rapide, d'après les estimations de plusieurs observateurs assurent l'essentiel de la collecte. Réseau fort parfois, exemple d'un exportateur = « perdu de l'argent avec un agent qui prend l'avance pour se financer son mariage »
- Les réseaux opportunistes et plus lâches, en fonction des besoins et de l'intensité du marché, peuvent se former rapidement autour d'un commissionnaire pour partager les commissions.
- Les forces des réseaux : implantation, gestion des flux, fidélisation, souplesse,

Les principaux risques et contraintes auxquels sont confrontés ces acteurs :

- Chute des prix lorsqu'ils achètent sur fond propres,
- Concurrence avec autres collecteurs eux même financés et impossibilité d'honorer la commande préfinancée.
- Possibles conflits
- Faibles capacités de stockage : dans certaines zones de concentration les stocks des collecteurs sont en surcapacités et les conditions très peu favorables à la qualité.

3.2.3. Les grossistes

Les grossistes sont des commerçants professionnels basés en milieu urbain dans les zones de productions ou N'Djamena (grossistes Sanfil), actifs sur plusieurs produits (agricoles, mécanique, essence) ou certains spécialisés dans la gomme (agissant alors pour le compte d'un exportateur basé à N'Djamena). Les grossistes sont entre 5 et 10 environ dans les villes moyennes du Guera (Mongo, Melfi, Bitkine) et traitent plusieurs centaines de tonnes de gomme par campagne.

Les grossistes de Sanfil, concentrés dans un quartier de N'djaména et organisés en association, sont spécialisés dans la collecte de la gomme et particulièrement actifs dans la région de Dourbali autour de la gomme kitir (collectée dans un rayon de 190-150 km de Ndj). Les capacités de stockage sont disséminées dans un quartier de Ndjamenas dédié au commerce de la gomme. Après collecte de la gomme dans les zones de production tchadienne ils revendent leurs stocks aux exportateurs tchadiens, à des importateurs indo-pakistanaï ou des commerçants nigériens. Généralement le tri et conditionnement des stocks est à la charge du client.

Les stratégies de collecte des grossistes dépendent principalement du type de financement lors de l'achat de la gomme :

- Grossistes préfinancés agissant pour le compte d'un exportateur, sur la base de relation de confiance mutuelle (certains étant de la même famille, par exemple le principal grossiste sur le marché de Mongo opère pour son frère exportateurs à N'djaména). Ils doivent collecter et livrer à Ndjamenas des quantités prédéfinies à un prix donné. Les préfinancements ne sont pas contractuels mais basés sur la confiance entre exportateurs et grossistes, réajustant les prix en fonction du marché local. L'objectif est la rapidité de collecte des volumes engagés afin d'obtenir d'autres commandes et la régularité de mise à disposition des fonds par les exportateurs, eux même financés sur commandes des importateurs,
- Grossistes autofinancés engagent leurs fonds propres dans l'achat de gomme et prennent donc plus de risques en cas de chute des prix. Ils dépendent d'un réseau important de collecteurs et revendent leur production au marché de Sanfil. Ils peuvent constituer des stocks spéculatifs perdant rapidement de la valeur en cas d'assèchement du marché. La concurrence peut alors devenir importante pour les reventes à bas prix aux exportateurs de la place.

Les grossistes assurent la collecte et l'expédition vers N'djaména (parfois directement depuis les zones de collecte) de chargements 'gros-porteurs' entre 30 et 40T. Ils appliquent rarement des prix différenciés en fonction de la qualité, l'objectif étant de réaliser du volume et de conserver la confiance des exportateurs. Les marges en pleine campagne sont généralement autour de 10%, elles peuvent augmenter en cas de forte hausse des prix ou sur de faibles volumes en début ou fin de campagne.

Les risques pour les grossistes sont :

- Le risque défaut lorsqu'ils préfinancent, sur une base de confiance, des collecteurs,
- Le risque lié à une baisse des prix mal anticipée : mévente ou non vente sur certaines campagnes,
- Les ruptures d'approvisionnement en cas de forte hausse des prix : les collecteurs préfinancés revendent sur marché local, remboursent l'emprunt et récupèrent leur marge conséquente, accentuant les phénomènes de spéculation à la hausse sur les marchés locaux et obligeant les grossistes à renouveler leur avances aux collecteurs.

Certaines études soulignent des marges très importantes par certains grossistes dans des zones 'captives'. Il convient de vérifier cela lors de suivi de campagnes dans les zones de production. D'après les données que nous avons pu analyser (relevés de prix issus du projet PAFGA), la forte concurrence des acheteurs sur les marchés hebdomadaires semble limiter les marges des grossistes.

3.2.4. Les transporteurs et transitaires

L'offre de transport est relativement stable et les prix, généralement appliqués par sac, sont stables dans l'année : entre 2000 et 2500 F par sac sur la distance Mongo-N'djaména. La plupart des grossistes ne semblent pas craindre de 'pénurie' sur le transport, le transport de la gomme n'étant concurrencé que par le transport de bétail ou plus rarement de bois (dont la forte demande ne correspond pas à la campagne de gomme).

Les transitaires actifs à N'djaména assurent le transport et la mise à FOB au port de Douala. A noter que Bolloré logistics assure environ 30% du transit de la gomme arabique d'origine Tchad.

Le coût du fret est également relativement stable et sensiblement le même pour une destination Europe ou Inde (avec un léger avantage pour Neva Sheva).

3.2.5. Les exportateurs

Entre 8 et 10 exportateurs sont présents sur le secteur au Tchad. Ce sont des entreprises de droit tchadien, généralement associées avec un ou plusieurs importateurs sur les marchés consommateurs, dont certains peuvent être associés au capital. Historiquement, certains exportateurs travaillaient en exclusivité pour des industriels européens. Cette situation tend à disparaître au profit de schémas plus concurrentiels, bien que les relations de confiance soient encore importantes dans la réputation des exportateurs tchadiens. Ces sociétés commerciales traitent entre 2000 et 4000 T de gomme par an.

Les exportateurs tchadiens sont actifs sur les marchés US, UE et asiatiques. Ils disposent d'infrastructures de stockages de capacité importante et de station de tri conditionnement ; ces stations assurent un traitement basique de la gomme : tri, tamisage, calibrage et reconditionnement en sac de 50 kg. L'essentiel de l'exportation se fait par Douala. Ils ne sont pas spécialisés mais la gomme peut présenter la principale activité et mobilisation principales des ressources humaines, logistiques et financières pendant la campagne.

Aucune coopérative ou groupement ou union n'est actif sur le marché de l'export (hors expérience réalisée dans le cadre d'un projet sur une très faible quantité : 1 container exporté par une union dans le cadre du PAFGA).

L'exportation de la gomme arabique est donc relativement concentrée, bien que la concurrence entre exportateurs semble plus vive ces dernières années, le poids de ces acteurs sur la filière demeure très important. Les exportations plus ou moins légales par le Nigéria constituent également un facteur de concurrence sur le marché de l'export.

Le différentiel de prix pratiqués en fonction de la qualité (hors distinction talha/kitir) peut être dans certains cas de 25F/kg. Le tri et conditionnement étant réalisés par ces opérateurs et ne constituant pas un facteur limitant dans la situation actuelle, la diffusion d'un prix différencié est relativement faible. Les achats sont réalisés par des acheteurs indo-pakistanaïens rencontrés lors de la mission confirment que la qualité même très basse trouve des acquéreurs sans difficultés.

Les stratégies de collecte des exportateurs sont fonction de la demande mondiale. De novembre à janvier, les acheteurs internationaux sont très sensibles aux conditions climatiques (production, pluies qui peuvent retarder le séchage des GA...) et socio-politiques dans les pays producteurs. Cette période permet les premières estimations de production et conditions d'exportations (accessibilité des zones, troubles politiques, situation sociale et politique à la frontière Soudan/Tchad...). En fonction des stocks disponibles au niveau des industriels, les premières commandes sont alors lancées vers janvier, sur des volumes de quelques centaines de tonnes.

Janvier – mars est la période où les commandes attendent leur maximum, les acheteurs mondiaux réalisent une première série d'approvisionnements pendant cette période. A partir d'avril / mai certaines zones de productions ne sont plus accessibles, les acheteurs ralentissent donc leur achat, pour reprendre une leur activité en « contre-saison » en effectuant des achats entre septembre et janvier, généralement sur des plus faibles volumes.

3.2.6. Organisations professionnelles : Groupements, Unions, Fédérations, Associations d'exportateurs et de grossistes

Les organisations professionnelles sont actuellement peu actives et essentiellement dues à l'existence de projets. Le PAFGA a travaillé entre autres sur une cartographie des zones d'Acacias, l'aide à l'organisation de 120 GP (groupements de producteurs), la structuration d'unions et de la fédération des unions de producteurs de GA au Salamat. A l'heure actuelle, ces différents niveaux de groupements sont faibles, peu représentatifs et les mandats mal compris.

Les différents acteurs de la filière étant bien connus, nous listons juste quelques acteurs actifs :

ATPGA : Association Tchadienne pour la Promotion de la Gomme Arabique : création en 1999 par le projet gommier AFD, elle regroupe essentiellement des exportateurs et des grossistes du marché sans fil. Dispense des conseils de gestion des gomméraires à des groupements et unions.

CCIAMA : Chambre de Commerce, d'Industrie, d'Agriculture, des Mines et de l'Artisanat : dans le cadre de son mandat de promotion de l'économie tchadienne, elle participe à la promotion de la gomme tchadienne. Mais son action est faible et peu visible. La filière Gomme arabe contribue financièrement aux activités de la CCIAMA, via une taxe sur les certificats d'origine de 1FCFA/ kilo. Les services rendus par la CCIAMA restent en deçà de ce qu'ils pourraient être, du fait principalement du manque d'organisation de la filière, et de la difficulté pour la CCIAMA à trouver des interlocuteurs au sein de la filière gomme arabe (d'après rapport PAFGA).

CIC-GA : Comité Interprofessionnel de Concertation de la filière Gomme Arabique : mis en place par le PAFGA mais peu actif.

DFLCD : Direction des Forêts et de la Lutte Contre la Désertification : actifs sur le terrain, en particulier sur les contrôles de déboisements des peuplements d'acacia.

IRBATH : Coopérative d'Exploitation de la Gomme Arabique : association de commerçants-grossistes (création projet gommier), représentant les grossistes de Sanfil en particulier.

ANIE : l'Agence Nationale des Investissements réalise la promotion de la filière auprès d'investisseurs internationaux. Dans le cadre du PAFGA, elle a participé à la mission en Inde. L'ANIE est en particulier chargé de suivre le dossier d'inscription du Tchad au GSTP, permettant de bénéficier de facilités douanières pour l'exportation en Inde. Actuellement l'ANIE y travaille fortement en collaboration avec le SGA du ministère du Commerce. Le Ministre a donné des consignes pour que les dossiers avancent au plus vite. Actuellement un courrier est déjà parti au niveau du CNUCED et le Ministère est en attente d'une réponse.

3.3. Différents schémas commerciaux et saisonnalité des schémas

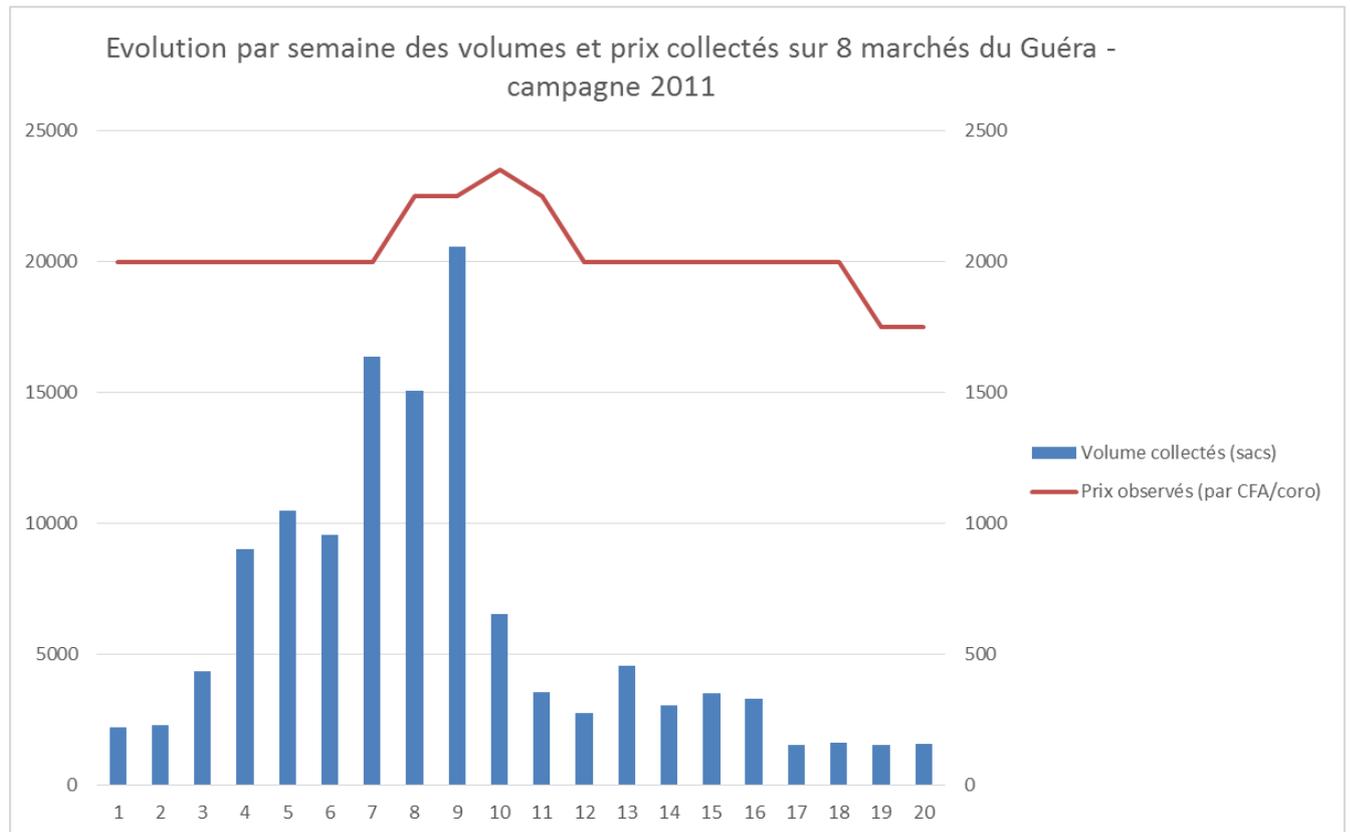
Les opérations commerciales sont essentiellement liées à la collecte et au regroupement d'une offre atomisée, et à l'expédition sous forme de gomme triée et conditionnée.

Les opérations de création de valeur ajoutée sont donc très limitées et présentent les caractéristiques d'une chaîne d'extraction de matière première.

Les configurations des chaînes de valeurs vont dépendre essentiellement du nombre d'intermédiaires engagés dans les transactions. Elles dépendent également de la période : en début de campagne, des achats sur des petits volumes sont réalisés par les collecteurs locaux sur fonds propres (et donc limités par leur capacité financière). Ces achats engagés par des ventes en avance (prêt soudure) peuvent permettre aux collecteurs de réaliser des marges importantes, mais sont

limités en volume et les marges attendues sont risquées. Pendant la campagne, les financements issus des exportateurs irriguent la chaîne de valeur et limitent fortement les marges de collecteurs qui travaillent à la commission, parfois partagée avec des sous pisteurs, commission généralement maximale de 5000F/sac soit 50F/Kg, mais plus souvent de 2000F/sac (soit 20F/kg).

L'essentiel de la collecte est réalisée pendant la campagne comme confirmé par ces relevés réalisés par un animateur du PAFGA dans le Guéra (que nous remercions ici) :



Source : Akouan, animateur PAFGA

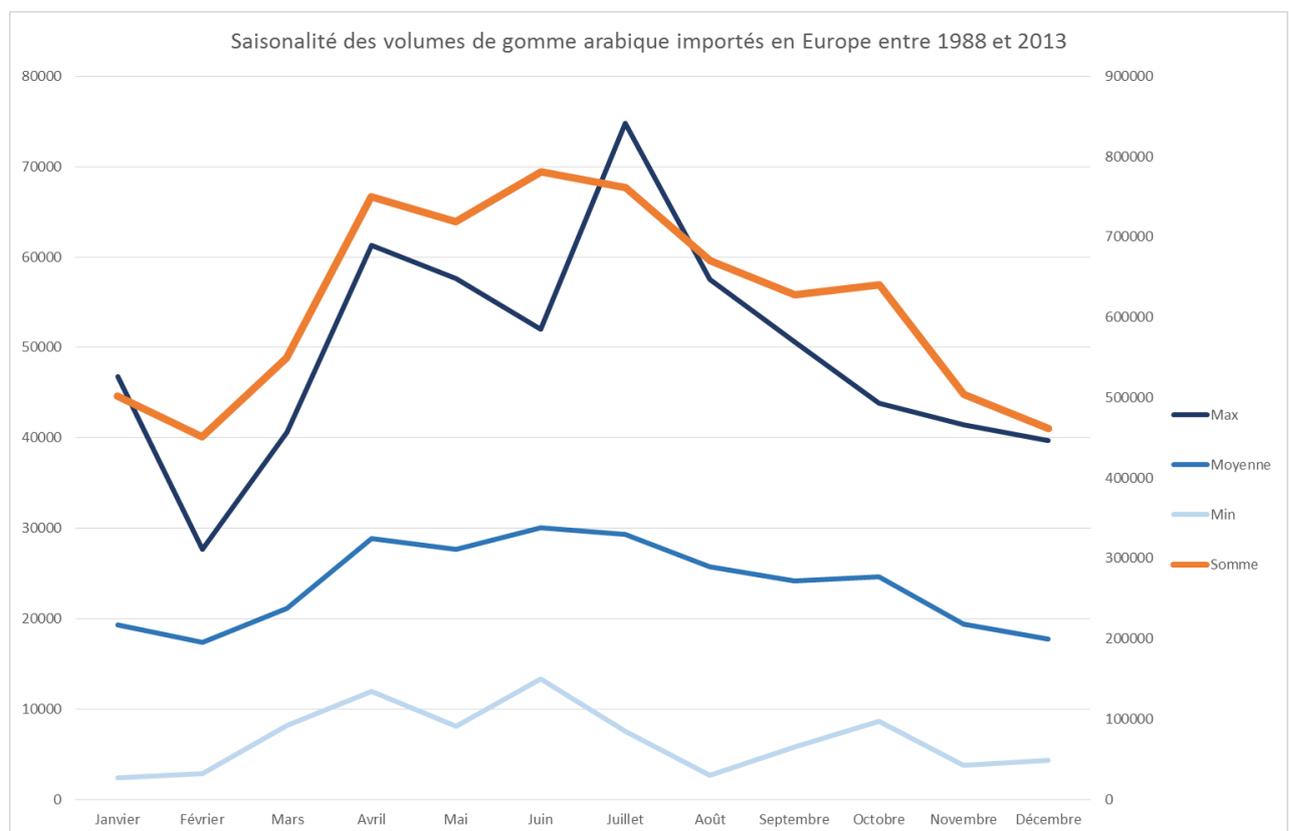
Ce relevé réalisé dans le cadre du PAFGA, bien que parcellaire et réalisé sur une seule année, tends à montrer que l'essentiel des volumes collectés est réalisé en février-mars, en pleine campagne d'achat des exportateurs et période de cueillette par les populations locales ou transhumantes. Il devient généralement risqué pour les producteurs de conserver les produits sur avril / mai où des pluies sporadiques peuvent arriver. Les éventuelles hausses de prix sur avril/mai concernent généralement des volumes beaucoup plus faibles. Il convient également de souligner le rôle important des transhumants et leurs stratégies propres liées à la mobilité (exploitation des zones plus éloignées grâce au transport animal, capacités de stockage par nature limitées).

Cette analyse est bien incomplète et mériterait d'être réalisée chaque année. Ces relevés soulignent également que le nombre de collecteurs présent sur un marché influence le prix de vente de la gomme, plus la concurrence est importante, plus les marges sont faibles chez les collecteurs. Leur stratégie sera donc d'aller collecter des zones moins prospectées, réalisant ainsi des marges plus importantes mais sur des volumes plus faibles ...

La comparaison de ces informations avec les importations en volume en Europe souligne également l'importance des volumes importés en Europe sur la période avril-juin (temps de transit depuis les zones de collecte-mise en FOB-fret jusqu'en Europe, soit environ 3 à 4 semaines).

Les schémas commerciaux sont important à comprendre afin de proposer des solutions organisationnelles aux groupements et producteurs réalistes et minimisant au maximum les risques, en particulier ceux liées à une mévente ou une chute brutale de prix.

De cette analyse nous pouvons déduire une première idée utile : la structuration des groupements doit permettre de grouper rapidement et efficacement une marchandise lorsque les exportateurs sont actifs. L'immobilisation de stock de gomme sur une trop grande période et sans visibilité sur les prix est très risquée. De nombreux projets / groupements évoquent la saisonnalité des prix de la gomme comme facteur permettant d'établir une stratégie commerciale pertinente : collecter la gomme aux membres lorsque les prix sont bas (en début de campagne) et revendre en avril lorsque les prix augmentent. Ce stockage spéculatif à la hausse est risqué. Comme nous l'avons vu, l'éventuelle hausse s'applique en général à des volumes plus faibles (liés à l'assèchement de l'offre en fin de campagne et l'obligation pour les exportateurs d'honorer les dernières commandes quitte à limiter leurs marges pour garantir leur crédibilité).

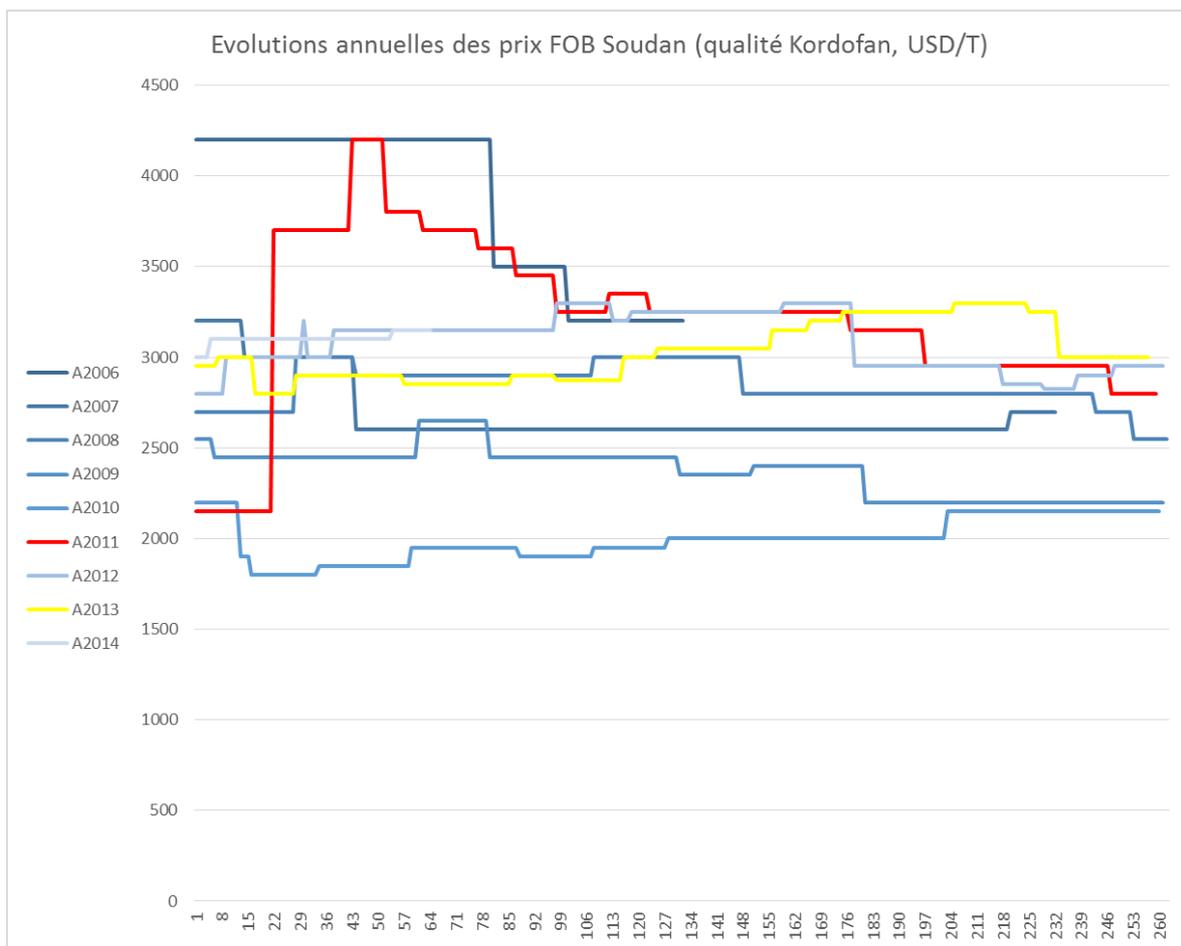


Sources : RONGEAD (données The PublicLedger)

La saisonnalité des prix est difficile à évaluer, puisque nous n'avons pas pu trouver de relevés réguliers sur plusieurs années de prix bords champs (ni auprès des projets passés ni auprès des acteurs eux même), et aucune organisation de producteurs n'a une expérience significative dans la commercialisation de la gomme. Nous avons donc représenté dans le graphique ci-dessous les quotations FOB de la gomme soudanaise sur plusieurs années.

Dans le graphique nous faisons ressortir 2 campagnes très différentes au niveau de la gestion du risque prix :

- La campagne 2011 (en rouge) connaît une forte hausse des prix puis une chute brutale. On imagine sans mal les difficultés liées à cette forte volatilité et les risques importants liés au stockage de la gomme,
- La campagne 2013 (en jaune) connaît une hausse légère et régulière sur toute l'année, avec des prix relativement stables pendant toute la période de collecte de la gomme...



Sources : RONGEAD (données The Public Ledger)

La volatilité des prix constitue un risque important pour les acteurs de la chaîne de commercialisation. Elle constitue également un risque important dans la mise en œuvre de solutions de financement pour les OP basé sur le stockage spéculatif à la hausse (type warrantage).

3.4. Chaîne de valeur export

	Talha				Kitir			
	FCFA / kg		€/T		FCFA / Kg		€/T	
	min	max	min	max	min	max	min	max
coro bord champs	160	260	244	396	625	1600	953	2439
transport marché hebdo (100f/coro)	40	40	61	61	40	40	61	61
mise sac/manutention	3	3	4	4	3	3	4	4
marge coll (2000F/sac)	20	50	30	76	20	50	30	76
transport Guera/NDJ	20	25	30	38	20	25	30	38
marge grossiste	30	40	46	61	30	40	46	61
tri conditionnement 50kg (350 F/ sac)	4	4	5	5	4	4	5	5
magasinage (selon durée, 5F/Kg/mois)	5	50	8	76	5	50	8	76
marge export (15%)	42	71	64	108	112	272	171	414
taxes (300F/ sac 50kg)	5	5	8	8	5	5	8	8
mise à fob Douala +transport	95	100	145	152	95	100	145	152
total fob	423	647	645	986	958	2188	1460	3335

Source : consultant, sur base des enquêtes réalisées en avril 2014

Les chiffres donnés ici sont loin d'être consolidés; le travail d'enquête doit être réalisé pour affiner cette grille d'analyse.

Toutefois, elle permet de situer les principaux coûts au sein de la chaîne de valeur. Certains coûts sont incompressibles (transport, transit, mise à FOB) et pèsent donc fortement sur le prix bord champs touché par le producteur.

3.5. Facteurs explicatifs des variations de prix bord-champ

Lors des rencontres avec les unions, groupements, cueilleurs, la question du prix est au cœur des préoccupations. Les variations au sein d'une campagne ou d'une campagne sur l'autre sont difficilement interprétés par les producteurs et constituent une source de conflits entre acteurs de la chaîne de valeur. Les négociations sont toujours âpres et génèrent suspicions, désinformations et parfois incompréhensions par les acteurs impliqués dans le soutien aux filières (projets, ONG, services du gouvernement..).

« Les transhumants s'enfoncent dans la brousse et font de la rétention de produits, alors qu'on en a besoin pour nos commandes » un collecteur à Mongo

« Sur le marché hebdomadaire les collecteurs s'entendent sur le prix, et comme on s'est déplacé ici avec nos coro, on brade la collecte aux prix qu'ils souhaitent » un cueilleur à Melfi

« Ma politique est zéro risque, zéro stock, j'achète à un réseau de grossistes de confiance, je livre mes clients les premières commandes pour renouveler rapidement les commandes. C'est les grossistes de Ndjamenas qui font de la spéculation » un exportateur à Ndjamenas

L'analyse des prix mondiaux présentée plus haut souligne cette forte volatilité des prix, entre 1000 USD/T et 5000 USD/T. Cette volatilité impacte fortement le revenu des producteurs et génère des risques importants sur les chaînes de valeurs dans les pays producteurs.

Les facteurs pouvant expliquer les variations des prix sont de plusieurs types : locaux, régionaux et internationaux. Ils devront être analysés plus précisément dans l'éventuel appui à la filière dans le cadre du projet ACACIA.

Facteurs locaux

Qualité : la qualité peut justifier des prix différents mais rares sont les acheteurs au Tchad qui valorisent la qualité lors de leurs achats. Cela s'explique par le fait que le tri de la gomme peut être réalisé à un coût très compétitif (100F par sac en milieu rural, 300F en milieu urbain).

Concurrence locale : la présence de collecteurs sur un marché hebdomadaire peut améliorer significativement les conditions de mise en marché pour les cueilleurs. Certaines zones semblent être 'captives' mais nous n'avons pas pu confirmer cela.

Organisation collective : en théorie, l'organisation des cueilleurs peut justifier de meilleur prix de vente, par une capacité de négociation renforcée. En pratique, nous n'avons pas pu voir d'organisation, formelle ou non, de cueilleurs ayant une influence sur les prix.

Stratégies individuelles des collecteurs : selon les opportunités de revenus autres, les événements sociaux particulier (mariages, fêtes religieuses) et les aléas subits lors de la campagne (récoltes, pâturages), l'effort de cueillette est plus ou moins intense par les populations. Le rôle des transhumants est particulièrement important et leurs situations, l'offre locale mise en marché est donc plus ou moins importante, influent les prix locaux.

Facteurs régionaux

L'offre étant concentrée dans 3 pays frontaliers (Soudan, Tchad, Nigéria), l'influence sur les prix au Tchad des conditions de production et de commercialisation dans les pays voisins est très forte. D'éventuels troubles dans les pays voisins peuvent se répercuter rapidement sur les prix pratiqués au Tchad. Les conditions d'approvisionnement au Soudan ont un impact certain sur les prix au Tchad : sécurité et fiabilité des approvisionnements, contexte économique (par exemple, la Banque Centrale peut décider de dévaluer le pound soudanais pour booster les exportations soudanaises), volume et qualité disponibles au Soudan. Récemment, les troubles liés à la présence de Boko Haram dans le nord du Nigéria repositionnent les acheteurs indo-pakistanaï (traditionnellement implantés dans le nord du Nigéria) directement à Ndjamena. Ces différents facteurs, en augmentant potentiellement la compétition sur les achats au Tchad peuvent avoir une influence sur les prix locaux.

Facteurs internationaux :

Au final, les facteurs influant le prix au Tchad sont essentiellement internationaux et liés à l'offre et la demande mondiale de gomme arabique.

Le dynamisme économique des marchés développés et matures (UE, US, Japon) et le niveau des stocks des industriels dans ces pays vont être des facteurs clés pour l'estimation de la demande mondiale. Le dynamisme de la demande indienne sera également un facteur décisif. La demande dans les pays industrialisés étant indirectement celle des grands groupes agro-alimentaires, leur stratégie d'intégration de la gomme arabique dans leurs produits sera cruciale pour les développements futurs de la filière. A cet effet, la garantie d'un approvisionnement en volume et régularité constitue un point critique.

Les stocks disponibles au niveau des producteurs mondiaux, les conditions liées à la production dans les 3 pays leaders (voir paragraphe précédent) vont déterminer l'offre disponible sur les marchés mondiaux.

Le taux de change euro/dollar influence fortement les capacités d'achats et d'arbitrages des acheteurs mondiaux entre des approvisionnements en zone CFA ou au Soudan.

Au final, les coûts et marges locales étant relativement stables et incompressibles (essentiellement transport et reconditionnement), le prix proposé aux cueilleurs dépend de l'offre et la demande mondiale.

Dans une filière fortement libéralisée, la concurrence pendant la campagne d'approvisionnement des acheteurs mondiaux, de plus en plus présents au Tchad, limite les marges des opérateurs nationaux

qui entrent rapidement en concurrence pour fournir le marché mondial. Si elles existent encore, les situations de monopoles liées à l'achat de gomme sont fortement localisées et sur de faibles volumes.

Il est donc nécessaire au vu de cette analyse :

- De positionner la chaîne d'approvisionnement tchadienne comme un « offreur » de qualité, stable et sûr, et communiquer largement sur cet aspect,
- De fournir aux opérateurs tchadiens une information adaptée et fiable sur l'état du marché mondial et les risques inhérents à ce marché,
- De faciliter les relations entre maillons de la chaîne de valeur tchadienne pour garantir une fluidité des échanges et donc une compétitivité sur les volumes mis en marchés,
- De fournir aux acteurs locaux une base de négociation commune et transparente permettant à toute la filière tchadienne de profiter des opportunités précaires offertes par la demande mondiale.

4. Perspectives pour le projet ACACIA

4.1. Approche promue, bilan et limites Stratégies d'appui, expériences des projets

Nous ne revenons pas ici sur les limites du projet PAFGA, une évaluation du projet étant connue et soulignant bien les principales faiblesses. Toutefois, certaines leçons sont utiles pour définir des appuis supplémentaires. On peut citer en particulier :

- Une approche pro-producteurs « idéologique » ne prenant pas suffisamment en compte l'approche filière et le rôle des différents acteurs.
- Manque de cohérence générale des actions et de vision globale du marché de la gomme
- Distribution de kits et d'infrastructures parfois non adaptés et mal ciblées
- Approche de structuration des organisations de producteurs autour d'un produit « gomme » qui par nature (cueillette) implique peu de démarches collectives.

La mission réalisée a permis de confirmer ces points et les efforts de structuration ont souvent favorisé des opportunités et récupérations variés sur lesquels nous ne revenons pas.

Aujourd'hui, il convient donc de définir une stratégie globale et inclusive de la filière gomme arabique. En considérant que l'activité liée à la cueillette est peu risquée pour les cueilleurs, présente un coût d'opportunité très faible, et est 'décidée' en fonction des autres opportunités disponibles, il est nécessaire d'accompagner des dynamiques collectives sans instaurer d'éléments distorsifs sur les forces actuelles (pour cela se reporter aux effets contre-intuitifs évoqués lors de l'évaluation du PAFGA : remise en cause du travail féminin marginalisant les groupes vulnérables, positionnement opportunistes d'OP de 'commerçants ratés' pour acquérir des équipements ou financements, travail sur la qualité ne concernant que le maillon production et donc n'impactant pas la chaîne complète).

Une stratégie globale devrait aider à appuyer la filière tchadienne pour se positionner comme fournisseur stable, régulier et compétitif de gomme arabique. Son succès dans le fort développement de l'exportation de gomme friable souligne l'efficacité et le dynamisme des acteurs tchadiens.

Pour cela, les ateliers de concertations multi-acteurs prévus par le projet ACACIA pourraient utiliser le présent rapport pour décrire le marché mondial de la gomme et la place du Tchad. Ces concertations devraient accompagner les réflexions principales (qualité, prix, relations entre maillons) pour définir des modes d'actions performants et cohérents.

Par exemple, la qualité et les efforts réalisés sur le stockage (construction des hangars) doit intégrer toute la chaîne. Il est évocateur que les hangars dans les zones de productions soient neufs et dans des standards optimums, mais peu utilisés, alors que les hangars des grossistes de Sanfil sont surchargés et exposés à des contaminations diverses.

4.2. Approche complémentaires proposées

Nous proposons donc deux types d'actions complémentaires :

- Appuyer la concertation multi acteurs : cette concertation doit s'appuyer certes sur des méthodes d'animations adaptées mais également apporter du contenu technique aux acteurs pour une meilleure maîtrise et connaissance du marché mondiale de la gomme.
- Renforcer le rôle et l'organisation des cueilleurs les plus marginalisés. Pour cela, il convient de travailler sur les fondements de l'action collective avant d'officialiser les formes (union, groupement, statuts..). Pour cela, un travail d'animation sur ce qu'est une filière, le rôle des acteurs dans la chaîne d'export du Tchad, l'influence des facteurs sur les prix et les modes d'organisations possibles pour mieux gérer les ventes et les risques est nécessaire.

4.3. Méthodologie d'appui et actions

Nous détaillons ici la méthodologie d'appui proposé et les actions à mettre en œuvre :

1. Appui à la concertation multi-acteurs

Sous forme d'atelier de concertation et promotion de la filière

L'animation d'atelier des opérateurs (national ou régional) permettra de dégager une vision globale des enjeux de la filière, de permettre aux acteurs de s'exprimer et de se rencontrer.

SOS Sahel étant outillé pour l'animation de ce genre d'atelier nous n'entrons pas dans le détail sur la méthode d'animation et de préparation d'un tel atelier.

En revanche, un contenu technique pourra permettre d'orienter les débats et d'amener les acteurs tchadiens à « sortir » des visions court-termistes et opposés entre acteurs locaux. Ce contenu peut être élaboré à partir du présent rapport permettant de situer les enjeux à l'échelle globale et leur implication pour la filière tchadienne.

Une présentation du marché mondial : offre, demande, échanges puis les facteurs qui influencent les échanges permettra aux acteurs tchadiens de situer les enjeux communs de défense de la filière puis d'envisager les modes organisationnels pertinents pour saisir les opportunités mondiales.

Par la diffusion d'informations et la production d'une analyse prospective

Un atelier seul ne peut être suffisant pour impliquer les opérateurs. A la suite de l'atelier, des sessions courtes d'animations seront utiles dans les zones de productions. Ces sessions d'informations peuvent être organisées sur les marchés hebdomadaires de concentration de la gomme.

La production et la diffusion d'une analyse prospective peut être utile aux acteurs de la filière. Sur le modèle développé en Afrique de l'Ouest par RONGEAD (www.anacarde.com) et récemment au Tchad sur l'arachide et le sésame, la production d'un bulletin hebdomadaire (pendant la campagne) sera pertinente.

Pour cela il conviendra de mettre en place un système de :

- collecte des informations par les animateurs terrains (selon un mode léger et facilement reproductible)
- centraliser et analyser à l'échelle nationale par un responsable bien introduit dans le secteur à N'djaména
- confrontation des données liés au marché national avec les données internationales (suivi des livraisons sur les principaux marchés consommateurs, analyse des campagnes au Nigéria et Soudan)
- réaliser d'un bulletin hebdomadaire pour les acteurs tchadiens
- former les opérateurs tchadiens à l'utilisation d'un bulletin hebdomadaire et diffuser les bulletins.

2. Renforcement du rôle des groupements dans la commercialisation

Nous proposons ici deux types de formations, sous forme de modules animés sous forme de sessions participatives d'une demi-journée.

Module 1 : la chaîne de valeur gomme arabique

Cible : groupements de cueilleurs et cueilleuses

Objectif : Comprendre le principe d'une chaîne de valeur

Répondre aux questions : où va la gomme ? pourquoi on peut vendre ça ? pourquoi les prix de la gomme bougent ? qui décide du prix de la gomme ?

Messages clés : Le rôle de chaque acteur est important, à l'image d'une chaîne de vélo : bien huilé, on roule plus vite

Lieu : à l'ombre, sur un marché, au village.

Déroulé : Nous appelons cette session « Histoire de la canette Pepsi »

Offrir une canette de Pepsi achetée localement.

Quels sont les ingrédients de cette canette ? Faire lire

D'où viennent-ils ?

Comment sont-ils arrivés dans la canette ?

Peut-on mettre directement la gomme des coro dans une canette ?

Module 2 : vente groupée.

Cible : groupements de cueilleurs et cueilleuses

Objectif : Outiller les groupements pour organiser des ventes groupées

Répondre aux questions : Qu'est-ce qu'une vente groupée ? Pourquoi faire des ventes groupées ? Comment faire des ventes groupées ? Quels sont les erreurs à ne pas faire ?

Messages clés : la vente groupée permet de gagner du temps et de l'argent

Lieu : à l'ombre, sur un marché, au village.

Déroulé : sous forme de boîte à image, qui pourrait être adaptée depuis la version RONGEAD

4.4. Partenariat RONGEDA-SOS Sahel

La mise en œuvre d'une stratégie commune implique deux niveaux de collaboration :

- Méthodologique : nécessité de partager la même stratégie et méthodes d'appui aux groupements
- Opérationnelle : nécessité de définir un plan d'exécution commun afin de couvrir une plus grande zone géographique et toucher plus de producteurs. Ce plan commun permettra d'éviter les doublons et facilitera l'accès à plusieurs sources d'informations.

Afin de renforcer la collaboration méthodologique et opérationnelle, nous proposons le schéma suivant :

- organiser une formation des animateurs gomme arabique Guéra (vers octobre, avant la campagne). Cette FdF comportera une formation technique sur le marché de la gomme, une formation pratique sur les techniques d'animations et d'accompagnement et enfin une formation à la manipulation et utilisation des 2 modules ciblés (chaîne de valeur et vente groupée).
- superviser les formations des cueilleurs et groupements visés. Chaque animateur aura à organiser par groupement ou village ou campement 2 sessions de formation (correspondant aux 2 modules) puis durant la campagne des sessions d'appui / conseil à la mise en place de vente groupée.

D'un point de vue opérationnel et en fonction des ressources disponibles, RONGEAD et SOS Sahel sélectionneront les zones à couvrir et les cueilleurs à toucher pendant la campagne de gomme 2014/2015. Les premières formations devront avoir lieu juste avant la campagne.

4.5. Schéma de financement

Dans les TDR il était demandé d'évaluer la faisabilité d'un schéma de financement et de la possible extension des expériences warrantage UCEC.

Il s'agissait également de proposer des modules de formations pour les unions, groupements en gestion d'entreprise, business plan ...

Concernant ces modules, et étant donné d'une part le niveau de structuration actuel et d'autre part les caractéristiques propres du marché de la gomme arabique tels que décrits dans ce rapport, il nous semble prématuré et inutile de former les cibles sur ces thématiques. Nous prôtons une approche pragmatique et progressive telle que décrite dans la partie 4.4 : deux modules très simples à diffuser largement pour augmenter le niveau de compréhension du marché et stimuler des démarches collectives basiques. Ces deux premières étapes, certes peu ambitieuses mais claires et pratiques, permettent de préparer une éventuelle phase 2 plus complexe.

Concernant le financement, nous signalons une étude très complète à ce sujet réalisé par l'IRAM (rapport Babin) qui souligne le peu d'options réellement disponibles dans l'état actuel.

De notre analyse, il convient de distinguer deux choses : les besoins de financement de la chaîne de valeur en tant que telle d'une part, et les besoins de financement des cueilleurs d'autre part.

Comme nous l'avons décrit, la collecte de gomme arabique est essentiellement financée par les acheteurs mondiaux via les commandes passées aux exportateurs professionnels basés au Tchad. En forçant le trait, la filière étant essentiellement tournée vers l'export et la demande mondiale, les besoins de financement sont déjà couverts. Il convient plutôt de renforcer la capacité des groupes de cueilleurs à capter ces financements de manière professionnelle et organisée, en collaboration avec les circuits actuellement en place : mise en relation avec les grossistes, compréhension des exigences du marché (volume, prix, qualité) ... pour obtenir de la filière elle-même les fonds de roulements nécessaires pour réaliser les achats aux membres (formels ou informels).

Concernant les prêts aux cueilleurs ou producteurs, les besoins dépassent le secteur gommier et dépendent surtout des ménages et des aléas subits. On se référera utilement au calendrier des activités pour une fine compréhension des problématiques. Si on souhaite engager des actions à ce niveau, on préconise des appuis à petite échelle et peu risquée.

Bibliographie

Arbres, arbustes et lianes des zones sèches d'Afrique de l'Ouest, Michel Arbonnier, CIRAD MNHN , 2000

Acacia senegal, arbre fourrager sahélien ? Ickowicz, Friot, Guérin, CIRAD, 2005

Droit et filière intégrée de la gomme arabique au Tchad, Sitack Yombatina Béni, Publications de l'Institut universitaire André Ryckmans

(De) connexions identitaires hadjeray : les enjeux des technologies de la communication, Seli Djimet, Langaa et Centre d'Etudes africaines, 2014

Rapport d'étude sur la filière gomme arabique au Tchad, World Bank, 2009, G . Merlin

Tchad, programme de référence, FMI, 2013

Web

http://www.riaed.net/IMG/pdf/Note_Unite_de_trituration_villageoise.pdf

http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/pleins_textes_7/divers2/010020161.pdf

<http://www.encorenaturalpolymers.com/enquiryform.htm#>

http://article.wn.com/view/2014/02/17/Sudan_Exported_42_Tons_of_Gum_Arabic_to_the_United_States_in/

<http://www.processalimentaire.com/Ingredients/DuPont-Danisco-substitue-le-guar-20843>

<http://www.kapadiagum.com/guararabic.htm>

<http://www.gumarabic.in/products.html>

ANNEXES

Programme mission

22/04 voyage

23/04 rencontre équipe SOS, COMIFAC, SCCL

24/04 voyage N'Djamena – Melfi , rencontre groupements / Union de Silla

25/04 union Melfi, commerçants équipe pfnl Melfi

26/04 marché de Katolak, unions , collecteurs, UCEC G

27/04 grossiste Mongo, équipe oleo b

28/04 retour ndj, prises de rdv PLS

29/04 rdv exportateurs, grossistes Sanfil, Bolloré logistic , acheteur pakistanais

Adam = données douanes, ANIE accord Tchad _ Inde ?