

# BILAN DE CAMPAGNE DE COMMERCIALISATION GOMME ARABIQUE | 2017-2018

## RETROSPECTIVE CAMPAGNE 2017-2018

### ÉVOLUTION DE LA CAMPAGNE

La campagne de commercialisation 2017-2018 a été marquée par :

- Des reports de stocks de la campagne 2016-2017, tant du côté des pays importateurs que des pays producteurs (particulièrement pour la gomme friable dans le cas des pays exportateurs)
- Une moindre activité des acheteurs indiens sur les marchés des pays producteurs
- Un début de récolte précoce dans certains pays, comme au Tchad, du fait de l'arrêt précoce des pluies
- L'évolution économique du Soudan, avec notamment une dépréciation continue du SDG sur le marché noir et les rectifications successives du taux officiel par la Banque Centrale du Soudan, mettant les exportateurs dans une position difficile, et la demande aux exportateurs de régulariser leurs paiements à la banque centrale, ce qui a empêché la plupart des exportateurs de faire des offres en début de campagne et ainsi de structurer un prix au niveau du marché international
- Une reprise des offres du Nigéria, signe positif pour les importateurs

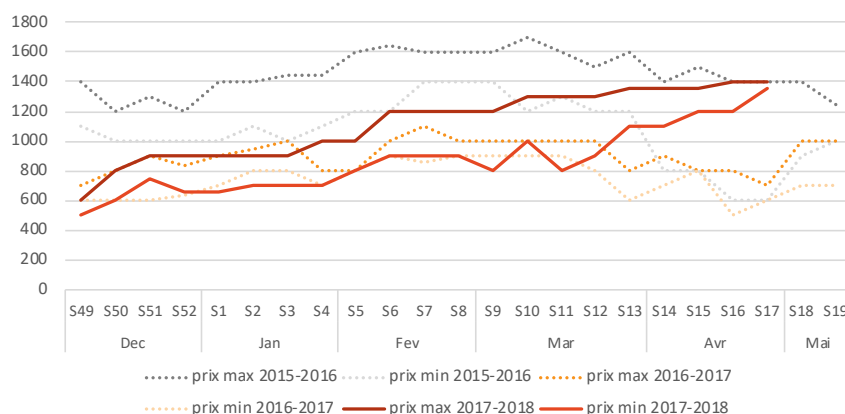
En résumé, l'offre a été bonne et la demande au rendez-vous bien que les reports de stocks de la campagne précédente et les difficultés économiques du Soudan ont pesé sur le démarrage de la campagne.

### Tchad

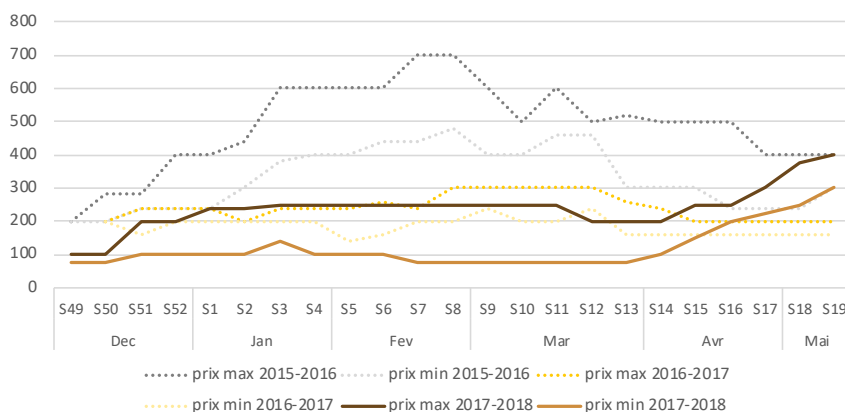
La demande en gomme dure a été bonne tout au long de la campagne avec des prix en hausse constante à l'échelle nationale. Les prix proposés au producteur ont été globalement supérieurs à ceux de la campagne passée, où l'offre en gomme dure a été très bon au niveau international, mais nettement inférieurs à ceux de la campagne 2015-2016.

Les reports de stocks de gomme friable ont largement contribué à des prix locaux très bas pour ce produit. En effet, la situation a été très contrastée : les zones de production de gomme friable proche de N'Djamena ont profité de prix proches de ceux de la campagne passée alors que les zones de production à l'Est (notamment le Salamat dont une grande partie de la gomme friable tchadienne provient) ont vu les prix de la gomme friable évoluer entre 75 et 100 FCFA/kg une bonne partie de la campagne. La hausse des prix constatée en fin de campagne a été possible par l'approvisionnement à bas coût des commerçants locaux durant le reste de la campagne.

Evolution du prix de la **gomme dure** durant les 3 dernières campagnes de commercialisation au Tchad, en FCFA/kg



Evolution du prix de la **gomme friable** durant les 3 dernières campagnes de commercialisation au Tchad, en FCFA/kg

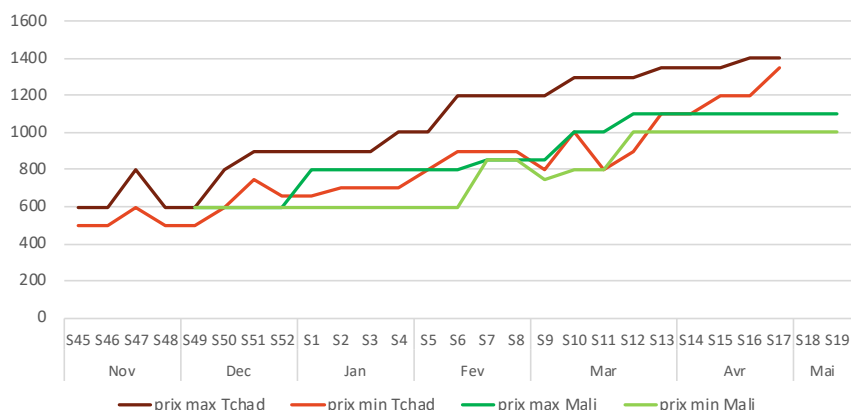


## Mali

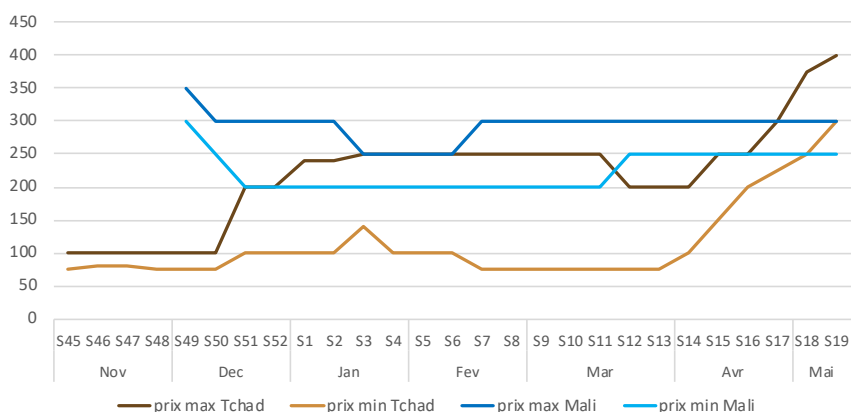
La campagne au niveau bord-champ a été marquée par l'incertitude quant à la demande du marché international. En effet, lors de la campagne 2016-2017, les acheteurs indiens ont été très actifs au Mali alors que la campagne 2017-2018 a été marquée par une présence nettement moins soutenue et sporadique de ceux-ci. Ces incertitudes ont contribué à des périodes d'activité plutôt faibles sur le marché local.

Au niveau du marché de la gomme friable, le principal export gomme arabique du Mali, les prix sur les marchés locaux ont peu évolué et sont globalement restés dans la fourchette 200-300 FCFA/kg, soit une fourchette de prix plus élevée que celle du Tchad. Au niveau de la gomme dure, les transactions sont restées limitées. On note tout de même une hausse progressive du prix de la gomme dure sur les marchés locaux durant la campagne. Les prix sont restés nettement plus bas que ceux pratiqués au Tchad.

Evolution du prix de la **gomme dure** durant la campagne de commercialisation 2017-2018 au Tchad et au Mali, en FCFA/kg



Evolution du prix de la **gomme friable** durant la campagne de commercialisation 2017-2018 au Tchad et au Mali, en FCFA/kg

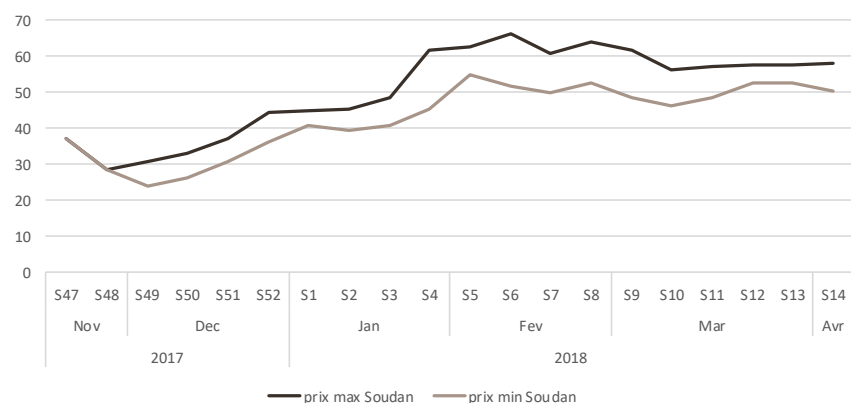


## Soudan

Au niveau du marché aux enchères de El Obeid, Nord Kordofan, les prix de la gomme dure ont connu une hausse continue du début de la campagne à début février pour ensuite évoluer légèrement à la baisse et se resserrer entre 50 et 58 SDG/kg début avril. La hausse en début de campagne est à la fois liée à la demande locale et à la dépréciation du SDG sur le marché noir. En comparant les prix pratiqués au Soudan et au Tchad. L'augmentation des prix

fin janvier est le fait d'un regain de demande des exportateurs, lui-même lié à une plus forte demande au niveau international. Les transactions au niveau de la gomme friable ont été tardifs car les prix proposés en début de campagne aux commerçants locaux ont limité tout investissement dans ce produit. Les stocks de gomme friable se sont réalisés plus tard dans la campagne.

Evolution du prix aux enchères de la **gomme dure** à El Obeid durant la campagne 2017-2018, en SDG/kg



## TENDANCES ANTICIPÉES PAR N'KALÔ ET CONSEILS DONNÉS

Durant la campagne 2017-2018, nous avons envisagé :

- **Fin octobre 2017 :**
  - « *peu de probabilité que le prix local de la gomme friable évolue fortement mais hausse gomme dure possible* »
- **Début décembre 2017 :**
  - « *hausse des prix de la gomme dure possible, volatilité du prix de la gomme friable peu probable* »
- **Mi-janvier 2018 :**
  - « *nous conseillons aux producteurs de gomme dure de stocker leur récolte dans l'attente d'une hausse des prix locaux. Dans le cas de la gomme friable, l'offre actuelle, les reports de stocks ne permettent pas d'envisager une forte hausse des prix sur les marchés locaux durant cette campagne.* »
- **Mi-février 2018 :**
  - « *nous conseillons aux producteurs de gomme dure de continuer à stocker leur récolte car les prix sont susceptibles d'augmenter encore un peu. Dans le cas de la gomme friable, les reports de stocks de la campagne passée ont été importants et les stocks se consolident avec la nouvelle récolte alors que la demande internationale reste limitée. Nous envisageons une stagnation voire une baisse des prix sur le court-terme. Une hausse d'ici la fin de campagne est peu probable.* »
- **Fin mars 2018 :**
  - « *Dans le cas de la gomme dure, la baisse de l'offre et la demande qui reste bonne sont susceptibles de pousser les prix en légère hausse dans les zones de production. Cependant, puisque nous approchons la fin de campagne, nous déconseillons aux acteurs locaux de garder de grandes quantités de gomme dure pour spéculer sur une éventuelle hausse des prix. Dans le cas de la gomme friable, la baisse des prix de cette semaine est clairement liée à l'importance des stocks dans l'ensemble de la filière. Nous conseillons aux acteurs locaux de vendre leurs stocks aux prix actuels s'ils en ont l'occasion.* »

## BILAN FINANCIER DU SERVICE N'KALÔ

Durant la campagne 2017-2018, nous avons ainsi conseillé aux producteurs d'éviter une stratégie de stockage de la gomme friable et de stocker une partie de leur récolte de gomme dure pour la vendre en 2<sup>ème</sup> partie de campagne.

Au Tchad, dans le cas où un producteur a suivi ces conseils et opté pour une stratégie de stockage de la gomme dure d'un mois entre la fin du séchage et la vente, nous estimons le gain entre 75 et 100 FCFA/kg.

## FACTEURS CLEFS POUR LA PROCHAINE CAMPAGNE

La saison des pluies a été pour l'instant bonne dans l'ensemble des pays producteurs. Les pluies ne sont pas arrêtées aussi tôt que l'année passée : le démarrage des saignées des acacias senegal et le début de production des acacias seyal seront nettement plus tardifs que l'année passée. Nous envisageons ainsi une saison de commercialisation plus courte cette année que l'année passée.

De plus, au niveau des pays producteurs, les reports de stocks de gomme dure sont faibles et les reports de gomme friable nettement inférieurs à ceux de l'année passée. Ceci est plutôt favorable à un début de campagne avec des prix plutôt à la hausse.