

P. COUTY

P. DURAN

**LE COMMERCE
DU POISSON
AU TCHAD**



OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER

CENTRE TECHNIQUE FORESTIER TROPICAL



OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER

CATALOGUE SOMMAIRE des Publications ⁽¹⁾

DIFFUSION - VENTES

Tant pour les abonnements aux revues périodiques que pour l'achat d'ouvrages ou de cartes, il convient d'adresser les commandes imper-sonnellement à :

Monsieur le Chef du Service Central de Documentation de l'O.R.S.T.O.M.,
70-74, route d'Aulnay — 93 - BONDY.

Les paiements seront effectués par virements ou chèques postaux, au profit de :

Régisseur des Recettes et Dépenses des S.S.C. de l'O.R.S.T.O.M.,
70-74, route d'Aulnay — 93 - BONDY.
C.C.P. 9152-54 PARIS.

Exceptionnellement, achat au comptant possible auprès de
l'O.R.S.T.O.M. - Bibliothèque Annexe,
24, rue Bayard — PARIS (8^e).

I. ANNUAIRE HYDROLOGIQUE

- Première série de 1949 à 1959. 1 volume entoilé : France 55 F ; Étranger 60 F.
Nouvelle série depuis 1959.
En deux tomes : Tome I. États africains d'expression française et République Malgache.
Le volume relié, 18 × 27 : France 70 F ; Étranger 75 F.
Tome II. Territoires et départements d'Outre-Mer.
Le volume relié, 18 × 27 : France 16 F ; Étranger 22 F.

II. BULLETINS ET INDEX BIBLIOGRAPHIQUES (format rogné : 21 × 27, couverture bleue)

- Bulletin bibliographique de Pédologie.
Trimestriel. Abonnement : France 55 F ; Étranger 60 F.
— Bulletin signalétique d'Entomologie médicale et vétérinaire.
Mensuel. Abonnement : France 55 F ; Étranger 60 F. Le numéro 6 F.
— Index bibliographique de Botanique tropicale.
Semestriel. Abonnement : France 10 F ; Étranger 11 F. Le numéro 6 F.

III. CAHIERS O.R.S.T.O.M. (format rogné : 21 × 27, couverture jaune)

a) Séries trimestrielles.

- Cahiers ORSTOM. Série Pédologie.
Cahiers ORSTOM. Série Océanographie.
Cahiers ORSTOM. Série Hydrobiologie (2).
Cahiers ORSTOM. Série Sciences humaines.
Cahiers ORSTOM. Série Hydrologie.
Cahiers ORSTOM. Série Entomologie médicale. Abonnement : France 70 F ; Étranger 75 F. Le numéro 20 F.

b) Séries non encore périodiques.

- Cahiers ORSTOM. Série Géophysique.
Cahiers ORSTOM. Série Biologie.
Cahiers ORSTOM. Série Géologie (prévue en 1968).

Prix selon les numéros.

(1) Tous renseignements complémentaires dans le catalogue général des publications, à demander : SCD ORSTOM - 70-74, route d'Aulnay, 93-Bondy.
(2) Cette nouvelle série reçoit les articles de cette discipline précédemment publiés dans la série Océanographie.

Philippe COUTY

docteur ès-Sciences Economiques
maître de recherches de l'O.R.S.T.O.M.

et

Pierre DURAN

LE COMMERCE DU POISSON
AU TCHAD

O. R. S. T. O. M.

PARIS

1968

LE COMMERCE DU POISSON
AU TCHAD

AVANT-PROPOS

I. BUT ET CADRE DE L'ENQUÊTE *

Cette étude tente de résoudre les problèmes suivants :

— Le marché tchadien pourrait-il absorber une production de poisson accrue, compte tenu des types de produit susceptibles d'être préparés sur le lac, des goûts, et de la solvabilité des consommateurs ? Y a-t-il lieu de prévoir des marchés de remplacement ou d'appoint et lesquels ?

— La configuration et la consistance des circuits commerciaux par lesquels s'écoule actuellement le poisson pêché dans le Bassin Tchadien permettent-elles de penser qu'une production accrue pourrait être commercialisée sans difficultés ?

Bien entendu, les deux problèmes sont liés. On ne peut apprécier les capacités d'absorption d'un marché sans tenir compte des circuits qui permettent d'y accéder ; et il est inutile de mesurer la plasticité d'un circuit si les marchés qu'il dessert semblent saturés.

Pour répondre à ces deux questions, il fallait des recherches très amples. Les dispositifs d'acheminement et de distribution d'un produit tel que le poisson séché ou fumé recèlent des interdépendances et des équilibres auxquels on se fût condamné à ne jamais rien comprendre si l'on avait par trop limité l'aire d'enquête. Aussi le cadre suivant fut-il délimité :

— Zone de production autour du Lac Tchad incluant deux centres principaux de production : le Bas-Chari, le delta et les mares d'une part, l'est et le nord-est du Lac Tchad d'autre part.

— Zone de consommation constituée par la Nigeria.

— Zone de production et de consommation autour de Fort-Lamy et dans le département du Chari-Baguirmi.

— Zone de consommation de la région cotonnière du Tchad : Moyen-Logone et Mayo-Kebbi.

En fait, les recherches ont surtout porté sur le Tchad. Le Nord-Cameroun avait déjà fait l'objet d'une enquête en 1960 et 1961 ; on s'est donc contenté d'y étudier le transit du poisson fumé produit sur le Lac et destiné à la Nigeria. Dans ce dernier pays, et pour

* Cette étude a été demandée à l'ORSTOM par le Centre Technique Forestier Tropical pour préparer l'exécution d'un projet visant à augmenter la production de poisson sur le lac Tchad. L'étude a été achevée et déposée en septembre 1965.

des raisons qui seront expliquées plus loin, on n'a pas dépassé Maiduguri. Enfin, l'un des chercheurs a effectué une mission en R.C.A.

La description des circuits et des débouchés actuels avait nécessité — au moins au stade des projets — une extension très grande de l'aire d'enquête. La partie prospective des recherches contraignait à élargir leur objet bien davantage encore ; au bout du compte il ne s'agissait de rien moins que d'étudier les perspectives à moyen terme de l'économie de quatre pays africains dans deux zones monétaires. On conçoit que l'étude des phénomènes actuels de commercialisation ait davantage retenu les chercheurs. Le présent travail propose donc avant tout une image du présent, ce qui ne signifie pas qu'il tende à entretenir « cette incertitude où se plaisent les esprits qui craignent les conclusions ». Les auteurs ont pris parti plusieurs fois, entre autres sur des problèmes qui touchent directement à la mise en valeur du Lac Tchad.

II. MÉTHODES

Plutôt que l'application rigoureuse d'une méthode choisie une fois pour toutes, des recherches aussi étendues exigent un effort de création continue et d'adaptation constante à des problèmes qu'on apprend à poser peu à peu. L'étude de la commercialisation proprement dite se fait essentiellement à partir d'une collection de transactions datées et situées, mais cette collection ne peut être exploitée que grâce à d'innombrables renseignements obtenus par ailleurs.

Pratiquement, les recherches se sont effectuées dans les directions suivantes :

1 — Enquêtes sur les marchés. Une liste de 62 marchés (1) a été établie, et l'on s'est proposé de visiter chaque marché deux fois en principe. En fait, certains marchés n'ont pu être visités qu'une fois, soit par manque de temps, soit parce qu'ils se sont révélés sans intérêt ; inversement, on est retourné jusqu'à trois fois sur certains marchés particulièrement intéressants.

Bien entendu, la plupart de ces visites ont été effectuées pendant la période où la circulation est possible, c'est-à-dire de janvier à juillet.

Sur chaque marché, on a interrogé par questionnaire (2) un certain nombre de vendeurs et d'acheteurs de poisson. L'ensemble de ces questionnaires constitue la collection de transactions dont nous avons parlé, et dont le dépouillement a permis :

- de repérer les produits les plus fréquemment offerts et demandés ;
- de mesurer l'aire d'attraction des marchés et de repérer leur place dans les circuits ;
- de connaître les agents de la commercialisation ;
- de mesurer l'achat moyen par région et par type de produit ;
- de connaître l'origine des fonds consacrés aux achats de poisson par les vendeurs et les consommateurs, ainsi que l'emploi des recettes escomptées ;
- d'étudier la formation et l'évolution des prix.

(1) 33 en zone nord, plus Fort-Lamy ; 29 en zone sud, plus Moundou.

(2) Des exemples de ces questionnaires sont donnés en annexe.

Ces investigations portent surtout sur le commerce de détail soit parce que le commerce de gros ne se manifeste pas sur les marchés (auquel cas il a été étudié autrement), soit parce qu'il n'y a pas de commerce de gros ou, plus exactement, parce qu'il se confond avec le commerce de détail.

Le nombre de personnes interrogées sur les marchés est indiqué dans le tableau suivant :

Désignation	SUD		NORD		Total
	Moundou	brousse	Fort-Lamy	brousse	
Acheteurs.....	255	917	412	642	2 226
Vendeurs.....	361	836	197	588	1 982
Total.....	616	1 753	609	1 230	4 208

L'ensemble des personnes interrogées ne constitue pas un échantillon aléatoire. Si donc la description de cet ensemble aboutit souvent à l'expression de pourcentages, il ne faut jamais perdre de vue que ces pourcentages — valables pour le groupe étudié — ne fondent que des présomptions quant au comportement ou à la structure de la population totale. Hâtons-nous d'ajouter que ces présomptions sont généralement très fortes : elles sont confirmées par des renseignements provenant d'autres sources, et surtout elles constituent ensemble un schéma cohérent.

2 — Enquête dans les concessions. Des investigations effectuées également par questionnaire, mais à domicile, ont eu pour but de mesurer la dépense par tête, d'élucider l'influence exercée par certains facteurs sur le niveau de cette dépense, et de connaître les préférences des consommateurs. Ces recherches se sont effectuées à Fort-Lamy, à Massakory, à Massaguet, à Tourba, à Bokoro et à Moundou ; 1 231 familles ont été interrogées au total.

3 — Etude des circuits commerciaux du lac. Etant donné les projets de l'Organisme qui avait suscité l'enquête, il convenait d'étudier de très près les flux de trafic directement reliés au lac. Bien qu'on n'y écoule que de faibles quantités de poisson, les marchés du Kanem ont donc été soigneusement visités ; par ailleurs on a cherché à délimiter de façon précise les zones approvisionnées par le Lac Tchad et le Lac Fitri. Surtout, l'important trafic de poisson fumé destiné à la Nigéria a été étudié au cours de plusieurs tournées sur le Chari et sur le lac et des enquêtes particulières (éventuellement par voie de questionnaire) se sont déroulées en divers points de débarquement du produit ou de rupture de charge (1). Plusieurs tournées dans le Bornou, dont une à Maiduguri, ont permis de préciser divers points intéressants.

Il eût fallu pouvoir étendre les recherches à l'ensemble des circuits en cause, et les compléter par des études de marché dans la zone de consommation. C'était malheureusement impossible pour deux raisons :

— La zone de consommation est située en Nigéria du sud et les circuits d'acheminement s'étirent sur 2 000 km. Au moins deux chercheurs supplémentaires auraient été

(1) Ngoum, Goulfeï, Maltam, Wulgo, Gambarou.

indispensables pour que des enquêtes sérieuses pussent être menées simultanément au Tchad et en Nigeria.

— Aussi bien, l'attitude des autorités nigériennes a fait voir qu'il ne peut être question d'effectuer des recherches de ce genre sans séjourner à titre principal dans le pays pendant plusieurs mois au moins. C'est seulement de cette façon que, cessant d'être considéré comme un émissaire de l'étranger, le chercheur peut apaiser la défiance des autorités et obtenir sinon leur collaboration, du moins leur indifférence. C'est aussi le minimum nécessaire pour recruter du personnel local et le former rapidement.

Quoiqu'il permette de conclure — au moins par un processus d'élimination — à la nécessité d'intensifier et de faciliter le commerce avec la Nigeria, notre travail reste donc incomplet. Il ne contient, et pour cause, que très peu de renseignements de première main sur l'état et les perspectives des marchés nigériens du sud. Nous croyons donc avoir de bonnes raisons d'attirer l'attention sur l'intérêt qu'il y aurait à compléter sans tarder nos recherches par une enquête limitée à la Nigeria, et peut-être même à la Nigeria du sud. Cette enquête devrait être effectuée à partir d'une base située sur place, qui pourrait être Lagos.

4 — Etudes quantitatives. On perçoit au Tchad une taxe sur la circulation du poisson. Quels que soient les inconvénients de cette taxe, elle permet au moins, grâce au dépouillement des carnets de reçus, de se faire une idée assez juste de la configuration et de l'importance des différents flux de trafic à l'intérieur du pays. Trois années de perceptions ont été entièrement dépouillées, au prix d'ailleurs de grandes difficultés de regroupement.

Par ailleurs, deux Coopératives jouent au Tchad un rôle important dans la commercialisation du poisson. L'examen des archives de ces organismes, ainsi que de nombreux entretiens avec les gérants ont permis de rassembler des données qui nous ont été extrêmement utiles.

5 — Pendant toute la durée de l'enquête, on a fréquemment rendu visite à des commerçants en gros de Fort-Lamy, de Moundou, de Fort-Archambault. Aux visites personnelles, se sont parfois ajoutées des réunions de groupe. De telles réunions ont été organisées parmi les pêcheurs de la rive camerounaise ou nigérienne du lac (1). Enfin, des contacts constants ont été maintenus avec les autorités administratives et coutumières, les Services Camerounais et Tchadien des Eaux-et-Forêts, le Centre ORSTOM de Fort-Lamy (en particulier la Section d'Hydrobiologie dirigée par M. Jacques DAGET), le Centre Tchadien des Sciences Humaines, le Service de la Statistique, le Haut-Commissariat au Plan, l'Administration des Douanes, la SEDES, le BDPA, le BCEOM, etc.

Tous ces travaux ont été exécutés par deux économistes, MM. COUTY et DURAN. La direction de l'enquête, l'élaboration du plan de recherches et la gestion des crédits étaient assurées par M. COUTY. Pour le reste, l'étendue démesurée de l'aire d'enquête a contraint les deux chercheurs à se répartir le travail suivant une base territoriale et à l'exécuter de façon relativement indépendante :

— M. COUTY, basé à Fort-Lamy du 3 octobre 1963 au 22 septembre 1964, a parcouru le Lac Tchad, le Kanem, le Chari-Baguirmi, l'arrondissement du Serbewel (Cameroun), et la province du Bornou (Nigeria) jusqu'à Maiduguri. Soit un territoire d'enquête s'étendant de Mao à Bongor et de Maiduguri à Bokoro.

(1) Par exemple à Dougoumachi, Nganatir, Bongour, Wulgo, Soueram.

— M. DURAN n'a pu arriver au Tchad que le 7 janvier 1964, et il en est reparti le 1^{er} septembre 1964. Il s'est trouvé basé à Moundou, d'où il a rayonné dans les départements suivants : Mayo-Kebbi, Logone Occidentale, Logone Orientale, Tandjilé, Moyen-Chari. Soit un territoire d'enquête s'étendant de Bongor à la frontière de la R.C.A., et de Garoua (Cameroun) à Fort-Archambault. M. DURAN a en outre effectué une mission à Bangui.

Bien entendu, la liaison entre les chercheurs a été permanente, et plusieurs réunions, tant à Moundou qu'à Fort-Lamy, ont permis de faire le point de façon répétée.

Comme on l'a indiqué plus haut, les tournées de marché se sont à peu près interrompues à la saison des pluies, mais c'est à ce moment que les enquêtes dans les concessions ont été mises en route, et menées en même temps que les premières opérations de dépouillement. Signalons à ce propos que les dépouillements ont été effectués en totalité par les chercheurs eux-mêmes. L'aide de secrétaires africains a été limitée aux transcriptions matérielles permettant un maniement plus facile des documents. Cette méthode a l'avantage d'éviter nombre d'erreurs supplémentaires et d'assurer une grande souplesse aux opérations, tout en rendant possible à tout moment un contrôle qualitatif et quantitatif nourri de toute l'expérience acquise sur le terrain. Avec plusieurs de nos collègues de la section des Sciences Humaines, nous ne sommes pas éloignés de croire que, toute artisanale qu'elle puisse paraître, une telle façon de procéder est indispensable à nos recherches.

Le dépouillement était en tout cas relativement avancé lorsque les chercheurs sont rentrés en France, et c'est ce qui a permis d'achever le rapport au cours d'une mission de quatre mois à Paris.

III. RÉSULTATS

Il existe toujours de larges différences entre un projet d'enquête et l'étude finale. Dans le cas présent, ces différences sont de deux ordres :

1^o Le cadre originellement fixé pour les recherches a dû être restreint, en particulier quant à « la zone de consommation constituée par la Nigeria » Nous nous sommes déjà expliqués sur ce sujet. Par contre, ce cadre a été élargi à deux points de vue :

— Dans le sud du Tchad, les recherches ont dû, pour des raisons de cohérence, être étendues au département du Moyen-Chari (région de Fort-Archambault) ;

— Une mission en R.C.A. a été exécutée pour compléter l'étude des débouchés extérieurs.

2^o Il n'a pas paru possible de scinder autant qu'il eût été souhaitable ce qui ressortit :

— à la description et à l'analyse de l'état de choses actuel d'une part ;

— à la critique de cet état de choses, aux propositions en vue de l'améliorer, et à l'examen des perspectives d'avenir d'autre part.

Cela pour deux raisons : en premier lieu, une telle fragmentation de l'exposé cadrait mal avec la nécessité d'aborder les problèmes non pas tels qu'on croyait pouvoir les poser avant l'enquête, mais tels qu'on a été peu à peu amené à les formuler et, espère-t-on à les éclairer. C'est donc en traitant chacun de ces problèmes qu'on a regroupé ce qui touche à l'examen et à l'appréciation des faits, ces deux aspects de la recherche étant d'ailleurs souvent indissociables.

En second lieu, il faut bien en convenir, la familiarité que les chercheurs essayent d'acquérir avec les gens et les choses, le vif sentiment qu'ils ont de la complexité du réel et de la diversité des points de vue, les font longuement hésiter lorsqu'il s'agit de porter un jugement, et les rendent peu propres aux analyses qui ne sont pas tournées avant tout vers le simple souci de comprendre et de faire comprendre.

En terminant, nous désirons remercier les personnes qui nous ont aidés dans notre tâche. Elles sont si nombreuses qu'il nous est impossible de les nommer toutes, mais nous tenons au moins à remercier M. J. BARD, du CTFT, pour l'intérêt avec lequel il a constamment suivi nos travaux, aussi bien au Tchad qu'à Paris, et pour les nombreuses suggestions dont nous lui sommes redevables. Nous témoignons également notre vive reconnaissance à MM. NICOL, BLIN, ESCRIVE, PETEL, SUTTER (Service des Eaux-et-Forêts du Tchad) et JEANFAIVRE (Service des Eaux-et-Forêts du Cameroun).

Nous remercions aussi notre personnel africain : MM. Béchir ZAARI, David SARA, Mbodou SITTÉ, Baïde YOTA, Roger DOUTHOU MOU, François DINGAMTOUDJI, Antoine MBAILAO, Ambroise NONGLENGAR, et Jean GOMBÉ, ainsi que les très nombreux guides, interprètes et informateurs auxquels nous devons d'avoir pu remplir notre mission.

Paris, 28 février 1965

Philippe COUTY et

Pierre DURAN

I try always to keep my philosophy within such classifications of thought as to include in my definition of water a little duckweed or a few fish. I have never met that poor naked creature H²O.

W.B. Yeats (lettre à Sturge Moore)

Chapitre Premier

PLACE DE LA PÊCHE DANS L'ÉCONOMIE TCHADIENNE

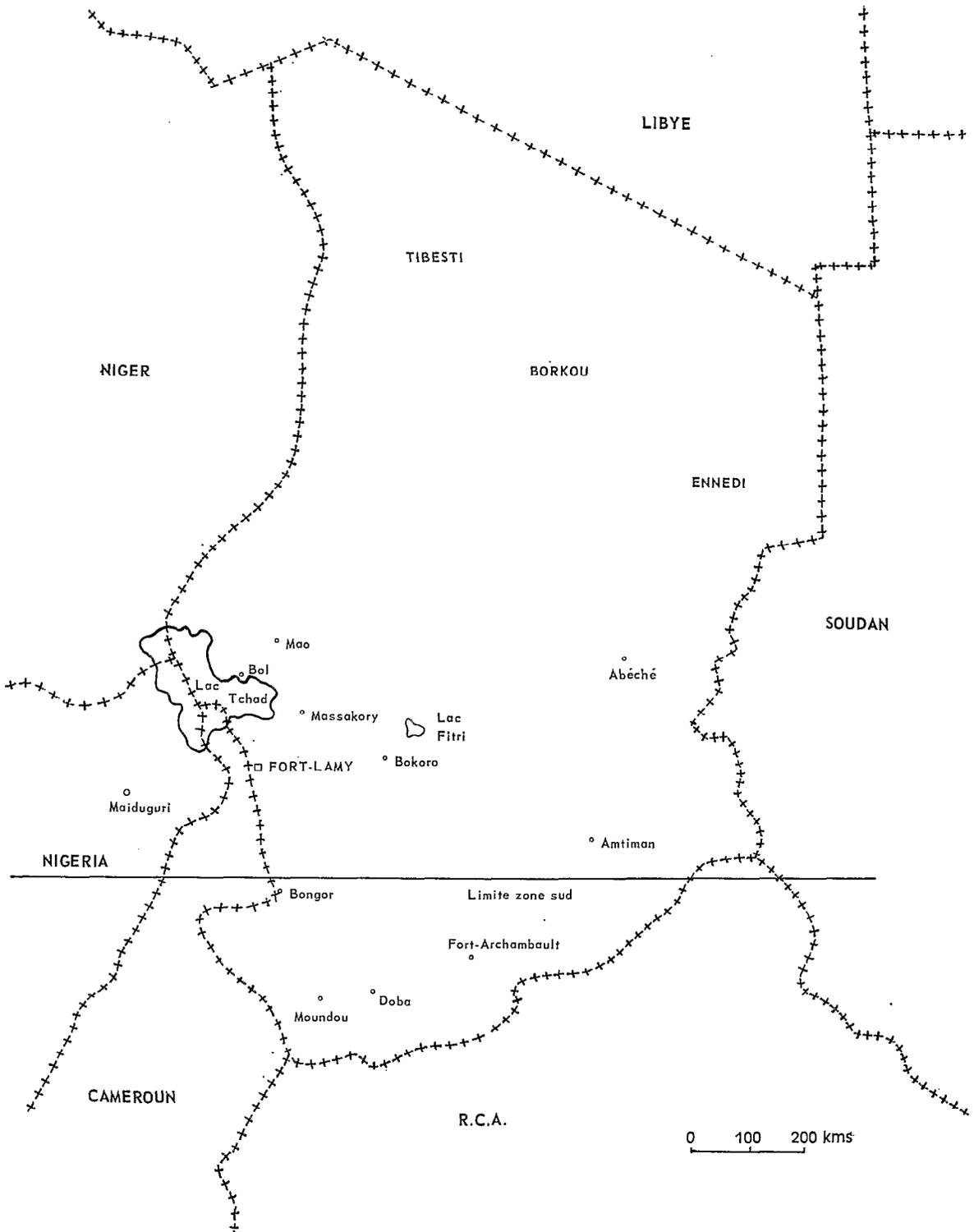
Lorsqu'il passe du Cameroun au Tchad, l'observateur qui s'intéresse à la pêche éprouve très vite le besoin de modifier sa perspective. Vues de Maroua, les pêches du Logone et du Chari restaient jusqu'à ces dernières années une activité lointaine et un peu marginale. Au Tchad, par contre, ces pêches se pratiquent sur les rives où est située la capitale. Le lac lui-même qui, pour beaucoup de Camerounais ou de techniciens européens vivant au Cameroun, demeure aussi mal connu qu'à l'époque où le major DENHAM le découvrit (1), devient une réalité toute proche. L'administration s'y intéresse même tellement qu'elle a jugé nécessaire de créer en 1962 une Préfecture du Lac, dont le chef-lieu est à Bol, et qui regroupe deux sous-préfectures (Bol et N'Gouri) soustraites à la Préfecture du Kanem.

Si la perspective change, les problèmes de commercialisation aussi sont nouveaux. Les pays situés à l'Est de l'ensemble Logone-Chari sont beaucoup moins peuplés que les riches plaines du Diamaré ; les chances d'écoulement du poisson pêché y sont donc plus faibles qu'au Cameroun. Quant au lac, son partage entre quatre pays riverains n'altère pas son caractère véritable de centre, de carrefour (2). Géographiquement, il forme le fond d'une cuvette mesurant 1 500 km d'Est en Ouest, et 2 000 km du Nord au Sud, bornée par une série de massifs montagneux ou de collines raides. C'est « ce cirque, écrit URVOY, qui voici 1 000 ans a vu naître le Bornou, qui l'a presque entièrement empli de sa longue histoire ». L'empire était formé par les plaines à mil du Bornou stricto sensu et par le Kanem ; il était ouvert au sud par le Baguirmi, mais se heurtait ailleurs aux marécages du Bas-Chari et aux monts du Mandara. Il possédait donc un corps soudanais nettement limité au sud, mais disposant d'antennes vers le nord (3). Aujourd'hui encore, la langue Kanouri est partout comprise au Kanem et sur le lac, dont les rives est et ouest demeurent étroitement unies par des liens commerciaux. C'est d'ailleurs l'existence de ces relations avec la Nigéria qui fait actuellement de la pêche lacustre une activité véritablement économique, c'est-à-dire assortie de débouchés. Les problèmes sont donc tout autres que ceux concernant par exemple le salanga, commercialisé dans des régions relativement proches des lieux de pêche.

(1) L'expédition DENHAM et CLAPPERTON quitta Tripoli en mars 1822 et c'est à Lari, près de N'Guigmi, que DENHAM aperçut pour la première fois les eaux du lac Tchad. HOWARD C. et PLUMB J.H., 1951, p. 173 et 174.

(2) Le lac était aussi un lieu de refuge pour les populations refoulées du Kanem (Boudouma, Kouri, Kanembou et Haddad). VERLET va jusqu'à écrire que l'originalité régionale de l'ensemble îles-littoral (Nord-Est) « s'est affirmée historiquement en marge du Royaume du Kanem et de l'empire du Bornou ». VERLET M., 1963, t. 1, p. 31-32.

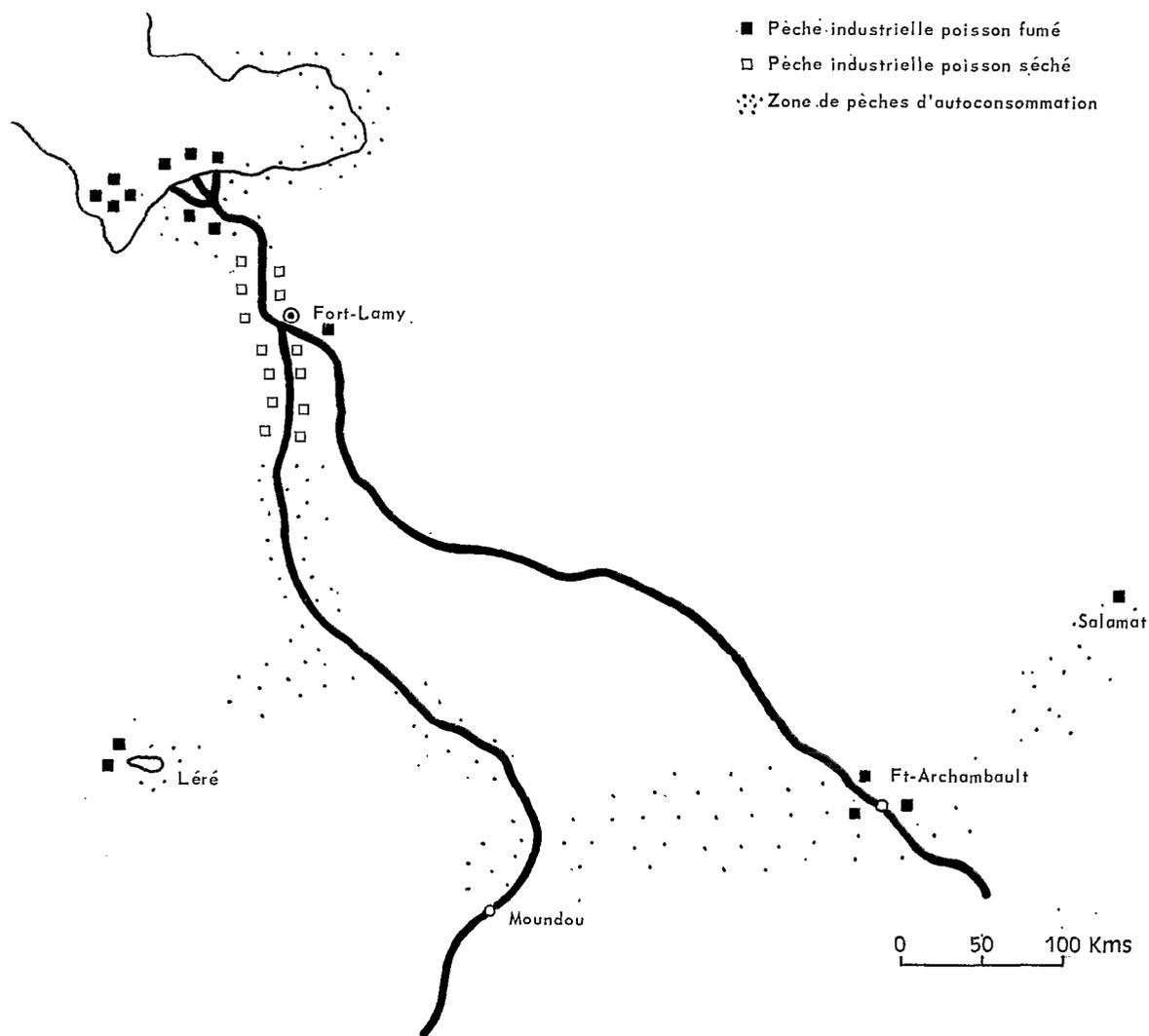
(3) Tous ces développements sont empruntés à URVOY Y., 1949.



CARTE 1. — Tchad — Carte générale

Dans ce premier chapitre, conçu comme une introduction générale au reste de l'ouvrage, on se propose :

- de résumer ce que l'on sait actuellement sur la pêche et sa production dans le Bassin Tchadien ;
- de montrer de quelle manière cette pêche, ou ces pêches, trouvent place dans l'économie de la République du Tchad.



CARTE 2. — Pêches industrielles et pêches d'autoconsommation au Tchad

I. LA PÊCHE DANS LE BASSIN TCHADIEN

Il ne sera pas fait état ici de renseignements nouveaux. On désire simplement rassembler les données qui doivent être connues au début d'une étude de commercialisation. De nombreux rapports sur les engins et les techniques de pêche, ou sur la transformation du poisson, ont, en effet, été publiés pendant les dix dernières années (1), et d'autres — à caractère plus sociologique — sont actuellement en préparation. Le résumé qu'on va lire s'inspire de deux idées :

— du point de vue qui est le nôtre ici, il y a lieu de distinguer d'une part des pêches industrielles (2) effectuées par des professionnels et dont le produit est destiné à la vente ; d'autre part, des pêches d'auto-consommation, effectuées par des pêcheurs occasionnels.

— les pêches industrielles pratiquées dans le Bassin Tchadien sont difficiles à étudier dans le cadre des frontières nationales. A la notion de production tchadienne ou camerounaise, on a intérêt à substituer celle de production commercialisée au Tchad ou au Cameroun, ce qui est très différent.

1. LES DIFFÉRENTS PRODUITS DE LA PÊCHE

Il sera surtout question ici des pêches industrielles, les seules qui nous intéressent par définition. Toutefois, il est nécessaire d'insister sur le fait que les pêches d'auto-consommation auxquelles on vient de faire allusion sont susceptibles :

— soit d'être à l'origine de petits circuits assez mal différenciés qui sillonnent des régions non desservies par les grands courants commerciaux : petit trafic de poisson séché ou grillé sur les rives est et nord-est du lac, par exemple,

— soit de contrarier l'écoulement du produit des grandes pêches industrielles ; c'est ce qui peut se produire dans le sud.

Ce point établi, il nous reste à recenser les produits qui font l'objet d'un véritable commerce (3).

a — POISSON SÉCHÉ AU SOLEIL. — Cette technique est la plus ancienne ; en 1926, MONOD signalait que « le salage naturellement n'existe pas, non plus que le fumage. Tout le poisson destiné à être conservé et transporté est tout simplement séché au soleil » (4). Cette constatation ne serait plus exacte aujourd'hui, mais le séchage reste encore un procédé courant.

(1) Voir la bibliographie donnée à la fin du volume. L'étude la plus complète est celle de BLACHE, mais de nombreux renseignements se trouvent dans les archives de l'Inspection Forestière du Nord, à Garoua (Cameroun), ou dans celles du Service des Eaux-et-Forêts à Fort-Lamy. Pour le lac et la Nigéria, voir le rapport de MANN.

(2) Ces pêches se sont considérablement développées depuis 10 ans, grâce notamment à l'emploi du nylon ; mais dès 1926, Th. MONOD notait que dans le Bassin Tchadien, à la différence de celui de la Bénoué, il existait des pêcheurs professionnels et même des agglomérations si spécialisées dans ce domaine que, « n'effectuant aucune culture, elles sont tributaires de peuples agricoles pour le mil qu'elles troquent contre du poisson séché ». MONOD Th., 1928, p. 345.

(3) On suivra ici la distinction utilisée par BLACHE J. et MITON F., 1962, p. 35. Elle a l'avantage de coïncider assez bien avec une division par zones.

(4) MONOD Th., 1928, p. 345.

1 — Le Salanga (Arabe : Si ; Kotoko : Si). Les *alestes* sont d'autant plus faciles à sécher qu'on les pêche pendant l'étiage (1), à une époque où la durée et la force de l'ensoleillement sont maxima. Rappelons qu'il s'agit d'un produit dont les caractéristiques facilitent beaucoup la commercialisation :

— Les pêcheurs de salanga sont massés en grande partie au confluent des fleuves Logone et Chari, et la production se regroupe facilement soit à Fort-Foureau soit à Fort-Lamy ;

— La pêche dure quelques mois seulement (mars à juillet) avec un maximum de production en juin (2), ce qui permet le stockage et la manipulation par grandes quantités ;

— Le produit est relativement homogène (chaque poisson pèse environ 80 g une fois séché), d'où une standardisation qui facilite considérablement les opérations de commercialisation (3) ;

— La pratique récente de la désinsectisation a beaucoup amélioré la durée de conservation, qui peut atteindre 1 an.

L'accroissement des quantités produites a été important ces dernières années (4), ce qui n'a pas été sans poser certains problèmes ; ceux-ci seront analysés de façon détaillée au chapitre IV.

2 — Autres poissons séchés. Cette catégorie très vaste englobe toutes sortes de produits :

— Grands poissons fendus et séchés, vendus entiers ou par morceaux ; les plus fréquents sont le capitaine (arabe : Amkaltaya) et l'hydrocyon (arabe : Abusunun').

— Petits poissons séchés entiers et vendus en vrac : silures (arabe : Balbut), tilapia (arabe : Forfô), *Alestes nurse* (kotoko : Gumsala), *Alestes dentex* et baremoze (kotoko : Slïman'). Ce dernier type de produit rappelle ce qu'on avait cru pouvoir rassembler, au Cameroun, sous la dénomination générale de « vrac de décrue ». Il s'agissait, rappelons-le, de petits poissons pêchés pendant la décrue (surtout par les Mousgoum), regroupés sur le marché de Guirvidig, et commercialisés essentiellement dans le Diamaré. On observait en 1961 que ce produit était en voie de standardisation, notamment en ce qui concerne l'emballage (en paniers ovoïdes de 40 kg). A la classification entre produits gras (*alestes* ; en fulfulde : Ketcheforado) et produits secs (silures et tilapia), correspondait une échelle de prix assez précise. On notait d'autre part sur les marchés une alternance frappante entre ce vrac de décrue, vendu de novembre à février, et le salanga, qui lui succédait jusqu'à la saison des pluies.

La situation est moins nette au Tchad. Les relevés du chapitre III montrent que d'importantes quantités de poisson séché autre que le salanga quittent la région de Fort-Lamy et surtout de Logone-Gana pour celle de Moundou (5) ; la circulation maximum de ce produit se situe bien pendant la période de décrue (fig. 2). Toutefois, la standardisation du produit est moins avancée qu'au Cameroun ; l'emballage en paniers est rare ; on ne retrouve pas de centre de collecte analogue à celui de Guirvidig, dont l'attraction est en fait assez forte pour détourner vers le Cameroun une partie du poisson pêché à l'est du Logone (6).

(1) La pêche est facilitée par la faible hauteur des eaux ; mais BLACHE a mis en évidence le rôle primordial joué par les zones inondées dans la production du Bassin (zones de frayères, d'accroissement linéaire et pondéral) ; il a recommandé une grande prudence dans toutes les propositions d'aménagements hydrauliques visant à réduire les surfaces inondées. Centre d'Etude des Pêches du Territoire du Tchad, 1958.

(2) Voir Chapitre IV.

(3) Au moins au stade du gros ; le marchandage reprend ses droits au détail.

(4) L'accroissement de la production est dû en partie à l'amélioration de la productivité, elle-même liée à l'emploi de plus en plus généralisé du fil de nylon. JEANFAIVRE P., 1963, note que le filet droit, en nylon, dérivant ou fixe, a un rendement 3 ou 4 fois plus élevé que la senne à bâtonnets, et 5 à 6 fois plus élevé que celui des zémy et des sakama.

(5) L'afflux de ce type de produit aurait été particulièrement important en 1963, au point de gêner l'écoulement du salanga.

(6) Voir au Chapitre V les observations concernant le marché Tchadien de Matassi.

Aussi bien, on pêche à l'époque de la décrue dans la région de Moundou ; le produit de ces pêches très diffuses est surtout auto-consommé, mais il peut être commercialisé en partie soit frais, soit séché, auquel cas il gêne l'écoulement du poisson venu du Nord (dont il se distingue d'ailleurs assez difficilement) (1).

En fait, dès qu'on essaye au Tchad de suivre les circuits commerciaux portant sur les poissons séchés *autres que le salanga*, on éprouve les plus grandes difficultés à préciser ce qui ressortit d'une part au domaine des pêches industrielles et d'autre part à l'écoulement occasionnel de petits surplus provenant de la pêche d'auto-consommation. Ceci est vrai surtout pour le Sud ; au Nord, la situation se simplifie. Les rives nord-est du lac, par exemple, ne sont pratiquement desservies que par le second type de circuits ; le poisson est pêché surtout par des Haddad, et le salanga n'apparaît jamais. A l'exception d'un début de circuit commercial reliant Tourba et Massaguet d'une part, Baladja et Massakory d'autre part, la situation est la même à l'est du lac, ainsi que dans le pays Assalé — c'est-à-dire la région qui s'enfonce en coin entre la corne sud-est du lac Tchad et l'embouchure du Chari (2). Toutefois, ici commence à paraître un autre type de produit, avec lequel nous revenons aux pêches industrielles.

b — POISSON FUMÉ

1 — Le Banda. En février 1964, des pêcheurs Arabes installés à Goré, près d'Hadjer-el-Hamiss, expliquaient très clairement qu'ils avaient deux possibilités d'écoulement pour leur production :

— les gros capitaines (attrapés avec des lignes qu'on appâte avec des tilapia) étaient séchés au soleil et confiés aux femmes pour être vendus à Karal, afin d'acheter du maïs. C'est précisément le genre de micro-commerce auquel il vient d'être fait allusion.

— on pouvait aussi, et surtout, préparer le poisson fumé communément appelé banda (3) ; en fait, on n'en faisait plus guère à l'époque, dans le campement indiqué, parce que trois saisies récentes opérées par les douaniers de Bagasola, avaient quelque peu découragé les Nigériens de Wulgo, qui collectent habituellement ce genre de produit.

Ailleurs qu'à Goré cependant, c'est-à-dire sur le reste du lac et dans le delta du Chari, le fumage du poisson est universellement pratiqué. Il l'est en particulier par les Boudouma, et l'on peut s'étonner que d'assez nombreux rapports aient attribué à cette ethnie un certain mépris pour la pêche (4) ; il semble que cette opinion soit due au fait que les pêches des Boudouma sont lointaines, alors que celles des Haddad, par exemple, encore que sans importance, sont faciles à constater.

Le développement de la pêche chez les Boudouma semble cependant être assez récent, et cette ethnie se consacre encore trop à l'élevage et à l'agriculture pour pouvoir, même de loin, être assimilée aux véritables professionnels de la pêche sur le lac et dans le delta, qui sont des Bornouans ou des Haoussa,

(1) L'écoulement du salanga dans cette région est facilité, au contraire, par le fait qu'à partir des premières pluies, les habitants se consacrent aux travaux agricoles et n'ont plus le temps de pêcher.

(2) LE ROUVREUR A., 1962, p. 258.

(3) Pour plus de détails sur ce produit, voir le Chapitre VIII.

La distinction proposée ici se retrouve sur les autres rives du lac. VERLET marque bien, par exemple, la différence entre :

— la pêche pratiquée au voisinage immédiat des polders, occupation secondaire destinée à meubler les temps morts entre les travaux agricoles, quelque peu méprisée, et réservée aux Haddad ou aux enfants. La production est auto-consommée ou vendue en petites quantités sur les marchés locaux.

— la grande pêche dans les eaux libres, pratiquée par les Boudouma des îles qui partent sur le lac soit d'octobre à janvier, soit d'avril à juillet, s'établissent sur les Kirtas (îles flottantes de papyrus) et vendent aux Nigériens.

Problèmes sociaux et économiques de l'Aménagement des polders de Bol (rapport de synthèse), p. 105.

(4) Voir Chapitre VIII pour une discussion de ce problème.

très souvent de nationalité Nigérienne. Dans un rapport de 1963, JEANFAIVRE estime que le nombre des pêcheurs nigériens aurait doublé de 1962 à 1963 dans le delta et sur la rive camerounaise du lac, où ils seraient actuellement 4 ou 5 000. Les relations traditionnelles entre le Bornou et le lac font que jusqu'ici cet afflux ne paraît pas créer de conflit (1).

La production de banda dure à peu près toute l'année, avec peut-être un maximum précédant immédiatement la saison des pluies.

En 1926, MONOD signalait que l'apparition du fumage sur les rives de la Bénoué était due à des Nigériens d'origine Noupé (2). L'utilisation de ce procédé sur le lac et dans le delta du Chari est également à attribuer à l'influence Nigérienne (3). Quoiqu'il en soit, le produit final est exclusivement exporté en Nigéria.

2 — Poisson fumé autre que le Banda. Le Banda n'est pas préparé uniquement sur le lac : quelques pêcheurs haoussa installés sur le Chari en amont de Fort-Lamy en produisent également (à Mandjafa, Kalgoa, Maïlao). Néanmoins, on prépare aussi dans cette région du poisson fumé en gros morceaux, voire même entier, dont la destination est soit la ville de Fort-Lamy, soit Bangui. La distinction entre les deux types de poisson fumé revêt une certaine importance puisqu'elle coïncide avec une différence de débouchés. Notons que si le banda se conserve beaucoup moins bien que le salanga, le poisson fumé entier se garde encore moins longtemps. Il ne s'agit en réalité que de poisson cuit, protégé temporairement par une pellicule calcinée. La durée de conservation n'est guère supérieure à un mois (en saison des pluies). Le poisson fumé entier ou en gros morceaux est encore produit par les Kabawa de Léré (qui l'exportent vers Garoua, d'où il gagne Yaoundé) ; on en prépare également dans la région de Fort-Archambault, où il provient :

— soit de professionnels haoussa qui exportent en RCA ;

— soit de pêcheurs madjingaye, kaba et salamat — mais il ne s'agit guère alors que de surplus d'auto-consommation.

c — POISSON FRAIS

Avec ce troisième type de produit, nous abandonnons le domaine des pêches industrielles. Le plus souvent en effet, le pêcheur qui consomme le produit de sa pêche le consomme frais (4), quitte à sécher, fumer ou griller de légers excédents pour pouvoir les vendre ou les conserver.

A ce principe cependant, deux réserves :

— des ventes régulières de poisson frais s'effectuent à Fort-Lamy où réside une clientèle de fonctionnaires et de salariés à revenus élevés, ainsi que près de 4 000 non-Africains (en majorité Européens). On vend également du poisson frais à Moundou et Fort-Archambault.

(1) En 1961, LAVIGNE notait déjà que « sur le lac Tchad, il n'y a pas encore de difficultés. Les pêcheurs Boudouma et Kancmbou acceptent les pêcheurs venant de la région de Sokoto ».

(2) MONOD Th., 1928, p. 252.

(3) Influence Ibo, note VERLET, la vulgarisation étant évidemment due aux pêcheurs Haoussa et Kanouri, p. 37.

(4) GARINE I. de, 1964, p. 94.

« ...Le poisson est l'un des éléments les plus intéressants du régime alimentaire. La plupart des Massa en consomment au moins une fois par jour, *frais* ou séché, incorporé à la sauce ou cuit isolément. La ration quotidienne de poisson reste vraisemblablement supérieure à 50 g par personne et par jour ».

« Après avoir été l'atout de l'ensemble des Massa, fréquemment réduits à la famine par l'incendie de leurs récoltes au cours des raids de chasseurs d'esclaves, la pêche reste l'atout essentiel des habitants de la zone inondable : elle leur permet de disposer d'un régime alimentaire aussi solide que celui de leurs voisins du Sud qui enregistrent plusieurs récoltes de sorgho par an. Au cours de la famine qui s'est abattue sur le pays en 1902, les riverains du Logone ont réussi à subsister en échangeant avec les Peuls du poisson séché contre du sorgho... ».

— le poisson frais se vend également en brousse sur les marchés peu éloignés des plans d'eau : on en trouve, par exemple, qui provient du lac ou de ses prolongements, sur les marchés de Tourba, d'Amérom et quelquefois de Bol ; par exemple encore à Delbian, à Béré, à Doher, provenant des nombreux marigots qui sillonnent le pays N'Gambaye.

En résumé, et si l'on ne craint pas de simplifier presque à l'excès, on peut schématiser ainsi la production de poisson dans la partie tchadienne du Bassin (voir carte n° 1) :

1 — Production diffuse, autoconsommée, non contrôlée au point de vue quantitatif, et donnant parfois lieu à un petit commerce résiduel qui peut se prolonger en circuits peu importants :

— dans le Nord, les rives du lac, du Chari et du Logone. Ce genre de pêche serait surtout pratiqué dans ce qu'on appelle la « Mésopotamie tchadienne », chez les Massa, les Moulouï, les Mousgoum ;

— dans le Sud, zones très étendues de pêches traditionnelles (1).

2 — Production industrielle de spécialistes permanents ou saisonniers insérés dans le secteur monétaire :

— Salanga séché du confluent ; accessoirement, poissons séchés divers pêchés surtout pendant la décrue ;

— Banda du lac et du delta, la question restant ouverte de savoir dans quelle mesure on peut parler de production tchadienne ;

— Poisson fumé de Léré et de Fort-Archambault.

Deux observations pour conclure :

a) Le passage de la pêche d'autoconsommation à la pêche industrielle est bien entendu toujours possible, et la distinction ci-dessus n'est nullement étanche. On peut noter à ce sujet que l'influence des professionnels haoussa semble souvent faciliter ce passage (par voie d'imitation) chez des populations adonnées antérieurement aux pêches d'autoconsommation. Il en est ainsi sur le lac Tchad, à Léré, et à Fort-Archambault.

b) Il y a affectation définitive du produit de telle ou telle pêche à tel ou tel marché. Le salanga est commercialisé en zone cotonnière, la banda est exporté en Nigéria, le poisson fumé est expédié en RCA ou consommé dans la région de Fort-Archambault. Ces marchés ne communiquent pas, et les produits ne sont pas substituables.

2. ESTIMATIONS DE PRODUCTION

Dans un précédent rapport, l'un des auteurs a insisté sur la difficulté de ces estimations, et sur le peu de créance qu'on peut accorder à des « informed guesses » dont la valeur n'est due qu'à de copieuses citations mutuelles. Aussi bien, on n'a peut-être pas toujours suffisamment senti le caractère hétérogène des activités étudiées : les pêches industrielles peuvent donner lieu à des estimations quantitatives, par le biais de comptages sur les marchés et aux postes de douane, ou grâce à la taxation de la circulation du produit ; les pêches du secteur de subsistance sont beaucoup plus difficilement mesurables. Il semble bien, en fait, qu'il vaille mieux se résigner à abandonner un point de vue exagérément macro-économique apparemment inspiré par le souci de donner aux estimations un caractère national. On verra que ces estimations globales sont ambiguës, ou même contradictoires ; on leur substituera (2) des éléments de réponse

(1) BLACHE J. et MITON F, 1962, carte 8.

(2) Un économiste Américain (B. SELIGMAN) note avec humour que la Science est un processus qui consiste à substituer aux questions importantes qu'on ne peut résoudre des questions sans importance mais auxquelles on peut répondre.

partiels qui, lorsqu'ils sont additifs, permettent au moins d'établir que la production totale n'est pas inférieure à un certain chiffre.

a — LES ESTIMATIONS GLOBALES

Le tableau 1 rassemble diverses estimations proposées durant les dix dernières années. Ces estimations ne sont pas toujours comparables, mais elles témoignent néanmoins d'un accord sur le chiffre de 60 à 80 000 tonnes (en poids frais) pour l'ensemble du Bassin Logone-Chari — Lac Tchad. Ce total serait évidemment à partager entre au moins trois pays riverains du lac : la Nigéria, le Cameroun et le Tchad. C'est ce que certains auteurs semblent perdre de vue lorsqu'après avoir posé ce total de 60 ou de 80 000 t comme donnée de départ, ils le considèrent comme un chiffre de production camerounaise ou tchadienne exclusivement. VESSE ne commet pas cette erreur, ni JACQUEMOND, ni BLACHE, ni SAUTTER ; au contraire, HOCQUET, et surtout BASTIANI parlent on ne peut plus nettement d'une production tchadienne de 100 000 t de poisson, ce qui signifie 100 000 t débarquées sur les rives tchadiennes du lac et des fleuves...

Par ailleurs, la production du lac est en principe incluse dans ces totaux, bien qu'on n'ait sur elle guère de renseignements quantitatifs et que sa ventilation entre les différents pays pose encore plus de problèmes que sur les fleuves. Sur le Logone ou le Chari en effet, un partage assez simple semble pouvoir s'opérer entre poisson finalement débarqué à l'est et à l'ouest du fleuve (1) ; sur le lac par contre, des pêcheurs de nationalité tchadienne vont pêcher dans les eaux nigériennes (ou camerounaises) et vendent leur poisson en Nigéria. Peut-on encore parler de production tchadienne ?

Les coefficients d'autoconsommation (ou de commercialisation) sont eux aussi difficiles à interpréter. Trop souvent, ils ne semblent être qu'un artifice de calcul permettant de passer des estimations partielles aux chiffres globaux qu'on cherche à justifier. Pour VESSE, la production est commercialisée à concurrence de 44 % du total ; de 40 % pour BLACHE ; de 20 % pour BASTIANI au stade du poisson frais, et de 72 % après transformation... (2)

Les auteurs de cette étude se garderont bien de suggérer que la partie commercialisée (c'est-à-dire mesurable) de la production totale représente tel ou tel pourcentage de cette production totale. Quelque intéressant que puisse paraître un tel pourcentage (3) mieux vaut reconnaître qu'on ne peut l'établir dans l'état actuel des connaissances.

Une autre ambiguïté, plus gênante celle-là, provient des coefficients de transformation (en poids) du poisson frais en poisson séché ou fumé. Le rapport communément admis est de 3 à 1, mais BASTIANI prend 4 à 1. Des mesures effectuées par MANN à Wulgo en 1961 (4) donnent un rapport exact de 178 à 90, soit environ 2 à 1. Bien entendu, le rapport varie entre le début et la fin du circuit, puisque le poisson peut perdre de 20 à 30 % de son poids en cours de transport (notamment à cause des insectes). *Ces difficultés rendent sceptique sur la valeur des estimations globales de production* ; assurément, il est utile, à un certain niveau d'analyse, d'opérer des simplifications permettant de concevoir et de manier de grands ensembles. Il serait dangereux toutefois d'oublier que dans le domaine qui nous occupe, de telles simplifications sont en grande partie le résultat de conventions.

(1) Ou entre poisson pêché par des pêcheurs de la rive tchadienne et de la rive camerounaise, le cas des bancs de sable restant source de difficultés.

(2) Les chiffres de BASTIANI sont les suivants :

poisson frais commercialisé : 20 000 t ; non commercialisé : 80 000 t.

poisson séché-fumé commercialisé : 13 000 t ; non commercialisé : 5 000 t, dont le total (18 000 t) représente 72 000 t de poisson frais.

(3) Au moins au niveau élevé d'abstraction qui est celui de la comptabilité nationale.

(4) MANN M.J., 1961 a.

TABLEAU 1

Quelques estimations globales de production annuelle pour le Bassin Tchadien (poids frais)			
Source et date	Chiffre en tonnes	Espace de référence	Observations
SAUTTER	60 000	Bassin du Logone et du Chari	Note que toute ventilation entre Tchad et Cameroun est impossible puisque les pêcheurs se recrutent indifféremment sur les deux rives du fleuve.
GUILLARD 1955	80 000	Bassin du Logone et du Chari entier (Salamat compris)	Dont 30 000 t sur le territoire du Département Camerounais du Logone et Chari.
BLACHE 1956	60 à 80 000	Bassin Logone-Chari/Lac Tchad (Tchad et Nord-Cameroun)	30 000 t commercialisées.
VESSE 1957	40 000	Bassin du Logone et Chari	Chiffre apparemment limité à la production camerounaise (consommée ou commercialisée au Cameroun).
BASTIANI 1958	100 000	Ensemble du Tchad (?)	Dont 72 000 t séchées et fumées, et pesant après transformation 18 000 t (dont 5 000 t non commercialisées et 13 000 t commercialisées).
JACQUEMOND 1959	40 000	Bassin du Logone et Chari	Chiffre présenté comme plus vraisemblable que celui de 80 000 t, qui ne peut concerner seulement la production camerounaise.
Guide Economique du Cameroun 1959	80 000	« Région circumtchadienne en particulier le long du Logone-Chari »	
LAVIGNE 1960	80 à 100 000	Bassin du Logone-Chari Lac Tchad	30 000 t commercialisées au Tchad.
HOCQUET 1963	plus de 100 000		2/3 séchés et fumés.
Bilan Economique du Tchad	100 000		Commerce de 1 600 millions CFA.
Programme Intérimaire (citant FAO/ONU) 1964	100 000		Le Tchad se placerait parmi les cinq premiers pays producteurs de poisson de l'Afrique inter-tropicale (au même niveau que le Mali). 40 000 t commercialisées après transformation, dont 14 000 t exportées. Il est fait allusion à la possibilité d'un recouvrement des chiffres avancés par le Cameroun et le Tchad.

b — LES ESTIMATIONS PARTIELLES (1) (EN POIDS FRAIS)

On a des raisons d'estimer à 10 000 t environ la quantité de poisson commercialisée au Cameroun sous forme de poisson séché (2).

Au Tchad, 6 000 t environ seraient commercialisées : 3 000 t à partir de la zone de Fort-Lamy (essentiellement vers la zone cotonnière), 2 000 t à partir de la zone de Fort-Archambault (dont une partie exportée en RCA), et 1 000 t (?) dans le Kanem.

En Nigéria, la production commercialisée serait au minimum de 15 000 t provenant surtout du lac Tchad (Nigéria, Cameroun, Tchad et Niger réunis).

Soit un total de 31 000 t commercialisées en provenance de l'ensemble du bassin. Ces 31 000 t constituent très certainement un total inférieur à la réalité, étant donné l'origine fiscale de certaines estimations partielles. Il est très probable que le total devrait être porté à 40 000 t.

On reste libre alors de décider que ces 40 000 t commercialisées ne sont que la moitié de la production totale, ce qui permet de retrouver le chiffre familial de 80 000 t pour l'ensemble du Bassin. Cela implique toutefois que 40 000 t de poisson soient consommées annuellement par les pêcheurs.

Le nombre de ces pêcheurs n'est pas connu avec certitude, et de toute façon, il faudrait distinguer des niveaux de consommation différents selon les ethnies et les types de pêche. Voici néanmoins quelques indications sur ce sujet :

— Au Cameroun, et en 1962, le Service des Eaux-et-Forêts évaluait le nombre des pêcheurs dans le Logone-et-Chari à 6 000 pêcheurs saisonniers et 4 500 pêcheurs fixes. A quoi l'on peut ajouter 40 000 pêcheurs occasionnels, compte tenu de la population du Logone-et-Chari et du Mayo-Danaï.

— Au Tchad, le Programme Intérimaire compte 5 000 pêcheurs professionnels, 15 000 saisonniers, et 150 000 occasionnels. Le même document rappelle que certaines ethnies consomment plus de 40 kg de poisson par tête et par an ; toutefois, de GARINE évalue la consommation des Massa à 50 g par jour et par tête, soit environ 20 kg par an (il ne précise pas s'il s'agit là d'un poids frais) (3).

Nous admettons, à titre d'hypothèse, une consommation de 30 kg par tête et par an dans les familles de pêcheurs fixes et saisonniers, et de 5 kg dans celles des pêcheurs occasionnels. Valeurs manifestement exagérées, car la consommation des saisonniers est plus faible hors des campagnes de pêche (elle devrait retomber alors au niveau de celle des pêcheurs occasionnels).

Une seconde hypothèse concerne la taille des familles de pêcheurs : on admet que tout pêcheur nourrit cinq personnes, ce qui est encore exagéré puisque de nombreux saisonniers massa sont des jeunes gens célibataires.

Tous les calculs faits, on trouve un total inférieur à 10 000 t ; à moins, par conséquent, d'erreur grave concernant le nombre de pêcheurs on a quelques raisons de penser que la production du Bassin Tchadien est plus proche des 60 000 t avancées par SAUTTER que des 100 000 t proposées par d'autres auteurs. En tout état de cause, il ne s'agit là que d'hypothèses, et peut-être est-il préférable d'en rester aux 40 000 t commercialisées — chiffre qui a le mérite d'être à la fois plausible et probable.

Sur ces 40 000 t, 7 500 au moins sont commercialisées au Tchad, ou en RCA à partir du Tchad. Cela pose le problème des débouchés.

(1) Ces estimations seront justifiées dans le cours de ce volume. Voir en particulier les chapitres III, IV et VIII.

(2) Les données concernant le Cameroun proviennent de sources diverses : comptages réalisés par l'IRCAM à Maroua en 1961, rapports des Eaux-et-Forêts et de la SOCOPELI ; pour 1963, la seule donnée nouvelle est que 1 000 t au moins de salanga (3 000 t en frais) ont été commercialisées à partir de Fort-Foureaux, dont 640 par la SOCOPELI.

La répartition des 10 000 t camerounaises serait la suivante :

- 3 000 t commercialisées dans le Logone-et-Chari ;
- 6 000 t commercialisées dans les autres départements et passant par Maroua ;
- 1 000 t commercialisées dans les autres départements sans passer par Maroua.

(3) CANTRELLE et LAURENT évaluent à 35 kg par tête et par an (poids frais) la consommation maximum de poisson dans la Vallée du Sénégal (zone de production de poisson). CANTRELLE P. et LAURENT C., 1961, p. 31.

II. L'ÉCOULEMENT DU POISSON AU TCHAD

PLACE DE LA PÊCHE DANS L'ÉCONOMIE

Le problème de l'écoulement du poisson pêché sera envisagé à deux points de vue :

— le premier est géographique : où sont situés les marchés potentiels et comment peut-on y accéder ?

— le second est économique : quelle est la solvabilité de ces marchés et dans quelle mesure font-ils de la pêche une activité susceptible de s'insérer harmonieusement dans l'économie Tchadienne ?

1. SITUATION ET ACCESSIBILITÉ DES MARCHÉS POTENTIELS TCHADIENS

Deux questions sont à examiner : quel est l'emplacement des zones de population dense et des agglomérations ? Quelles sont les voies de communication reliant ces zones aux régions de production ?

a — LA CARTE DE DENSITÉ DE POPULATION

Pour l'établir, on dispose des données suivantes :

— les surfaces des sous-préfectures calculées à partir de la carte administrative au 1/3 000 000 de la République du Tchad, par les soins du Service du Cadastre, en 1963.

— les chiffres de population rassemblés par BASTIANI pour l'année 1958, ceux publiés par le BDPA pour la Préfecture du Lac (enquête démographique de 1962) ; ceux communiqués par la SEDES et provenant du recensement effectué en 1963-1964. Pour la ville de Fort-Lamy, on a les résultats d'un recensement effectué en 1962.

Toutes ces données ont permis de dresser la carte n° 3 qui les rapproche de celles qui concernent le Nord-Cameroun. Un simple coup d'œil permet de constater :

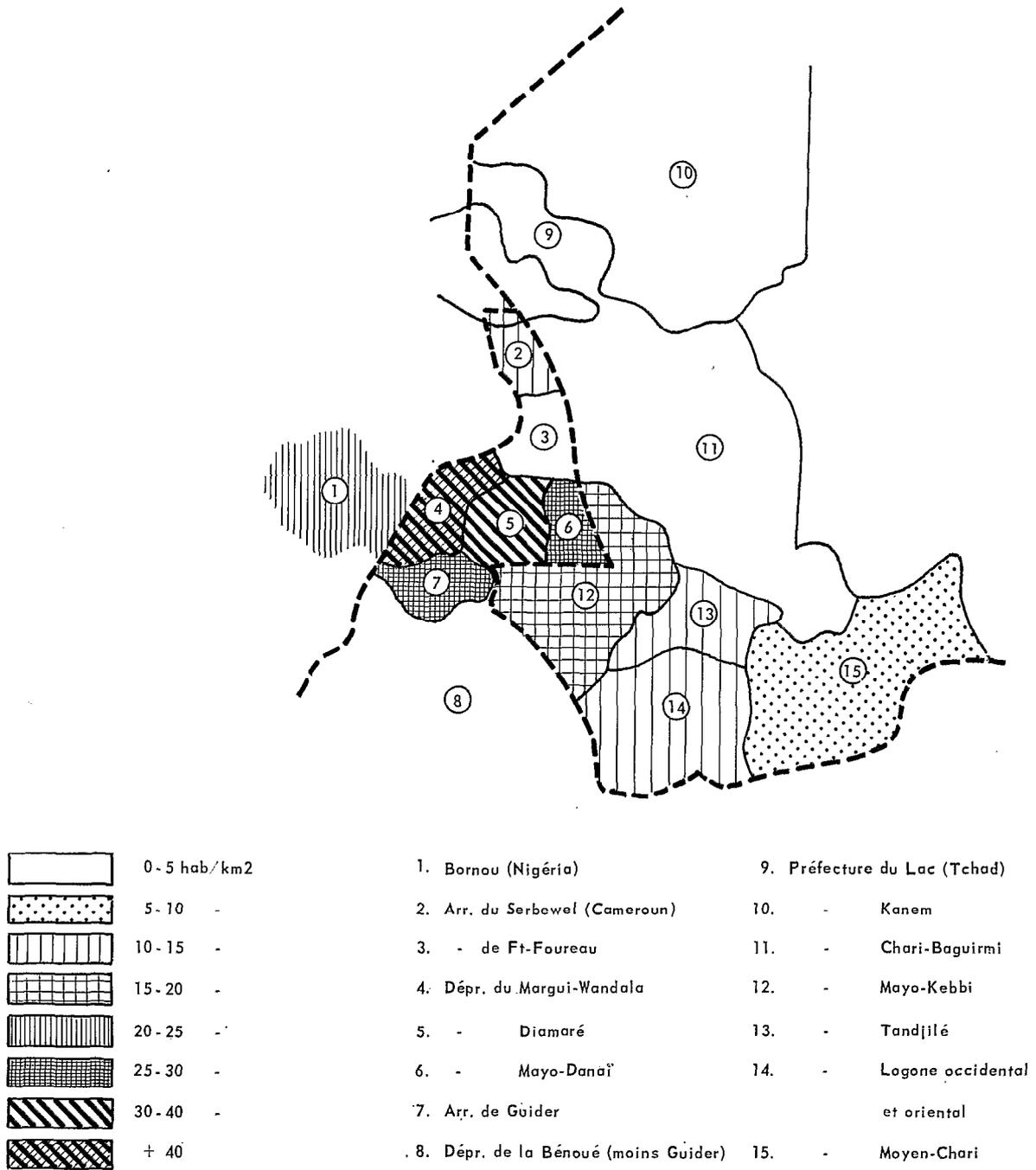
— que les préfectures du Chari-Baguirmi, du Kanem et du Lac sont très peu peuplées, réserve faite de l'agglomération lamyfortaine (88 162 hab.) et d'une frange de population sur les rives est et nord-est du lac (la densité calculée par le BDPA pour les sous-préfectures de Bol et Ngouri est de 3,4 hab./km², contre 1,44 d'après BASTIANI pour l'ensemble du Lac et du Kanem (1)).

— que les zones peuplées sont situées dans la zone cotonnière du sud, sans toutefois que la densité dépasse 16 hab./km², si on la calcule à l'échelle des Préfectures.

A l'exception de Fort-Lamy, les agglomérations relativement importantes se trouvent elles aussi dans le Sud : Bongor, Pala, Kélo, Lai, Doba, Moundou et Fort-Archambault.

Bien entendu, les chiffres de densité ne signifient rien en eux-mêmes et sont à rapprocher des chiffres absolus de population. En effet une zone privilégiée pour l'écoulement du poisson, c'est à la fois une zone fortement peuplée (en chiffre absolu) et une zone où les coûts de distribution sont abaissés grâce au rap-

(1) En fait, les chiffres de population datant de 1958 sont très sujets à caution pour cette région, et certainement plus sous-estimés que partout ailleurs (présence de nomades).



CARTE 3. — Densités de population dans le Bassin Tchadien

prochement des clients potentiels (densité élevée). Or, on constate que les quatre préfectures du sud ayant vocation à consommer le poisson venu du nord sont :

— Le Mayo Kebbi	483 000 hab.
— La Tandjilé	228 000 —
— Les deux Logones	425 000 —
— Plus Moundou	30 000 —

1 166 000 hab.

Soit au total 1 166 000 hab. (1) répartis sur environ 85 000 km² donc présentant une densité moyenne de 13,7 hab./km².

En ce qui concerne le nombre absolu des clients potentiels, le Tchad n'est donc pas désavantagé par rapport au Cameroun, où la population des quatre départements du Logone-Chari, du Mayo-Danaï, du Diamaré et du Margui-Wandala atteint environ 1 000 000 d'habitants (2). Toutefois, il faut observer :

— que la densité moyenne pour les quatre départements camerounais précités est de 30 hab./km² environ, soit plus du double de la région tchadienne de référence (3).

— que le Mayo-Kebbi, la Tandjilé et les deux Logones sont en moyenne deux fois plus éloignés du confluent Logone-Chari que ne le sont les départements camerounais du Mayo-Danaï, du Diamaré et du Margui-Wandala. A vol d'oiseau, Maroua est à 180 km de Fort-Lamy, et Mokolo à 168 km ; Moundou en est éloigné de 400 km, Pala de 300, Doba de 420.

En résumé, le marché potentiel tchadien est deux fois plus éloigné des zones de production que le marché potentiel camerounais, et il se présente de façon deux fois plus dispersée. En outre, il est situé dans une zone où se pratique la pêche d'autoconsommation, alors que celle-ci est à peu près inconnue dans le Diamaré et le Margui-Wandala.

b — L'ACCÈS AU MARCHÉ POTENTIEL TCHADIEN

1 — Implantation des voies de communication. L'axe routier essentiel relie Fort-Lamy à Moundou via Bongor, Laï (bac sur le Logone) et Koutou ; au total, 470 km. Le détour par Doba est très pratiqué ; il impose 100 km supplémentaires, mais permet d'éviter le bac de Laï et le tronçon Laï-Koutou, très mal entretenu.

Un autre axe relie Fort-Lamy à Pala (et au Mayo-Kebbi) par Bongor (bac sur le Logone) et Fianga ; le tronçon Bongor-Fianga, en territoire camerounais, est très mal entretenu.

Deux axes fluviaux : Fort-Lamy - Moundou (Logone) et Fort-Lamy - Fort-Archambault (Chari).

2 — Modalités d'utilisation. La situation au Tchad est à la fois meilleure et moins bonne qu'au Cameroun.

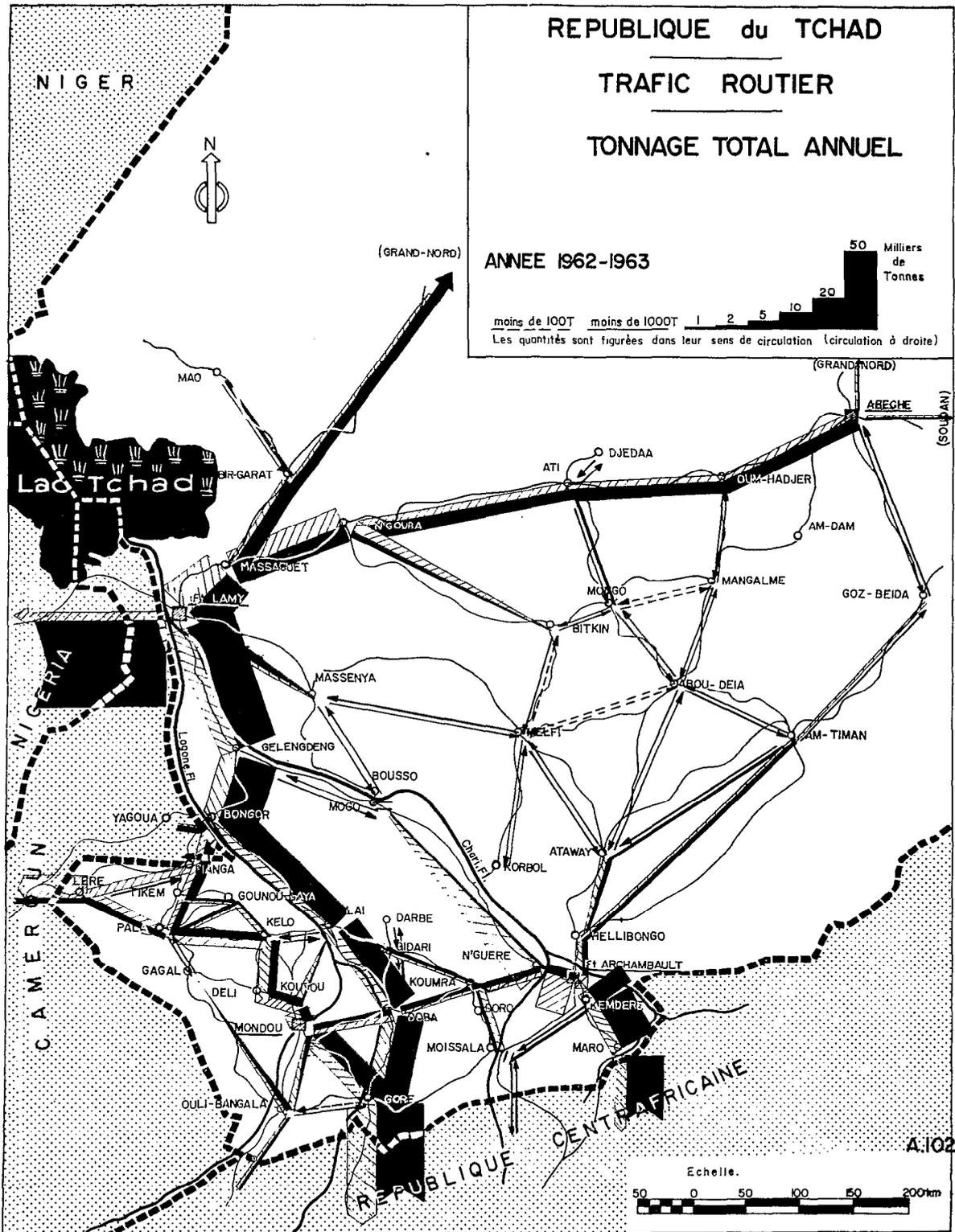
— Moins bonne parce que les routes et pistes reliant la zone du confluent et le marché potentiel sont d'une catégorie inférieure à celles qui jouent le même rôle au Cameroun. D'après l'étude du BCEOM (4), la circulation est interrompue environ quatre mois sur la route reliant Fort-Lamy et

(1) Les 380 000 habitants du Moyen-Chari constituent pour le poisson du Nord un marché potentiel beaucoup moins sûr, en raison de la forte production de poisson fumé dans cette préfecture et dans celle du Salamat.

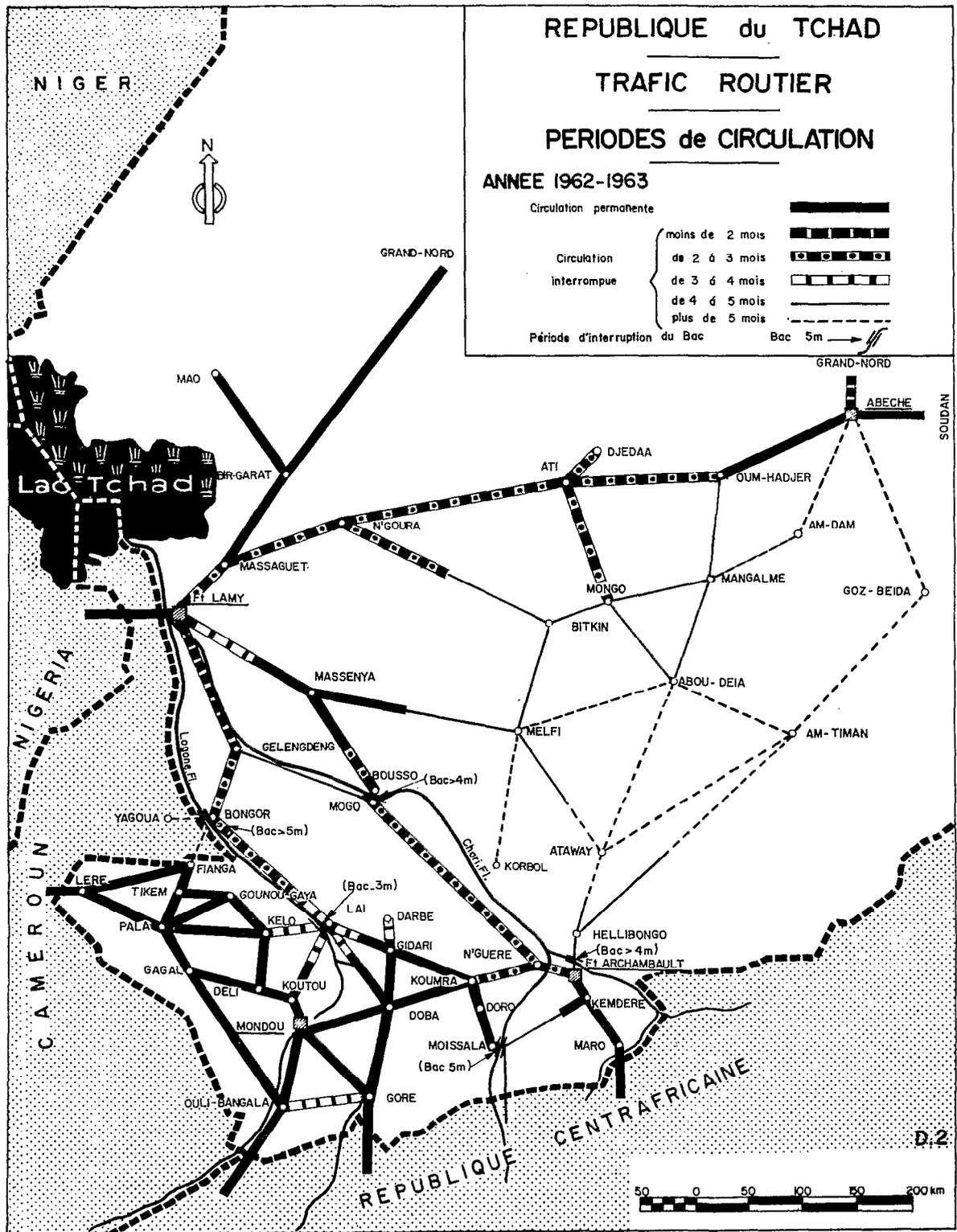
(2) 1 120 000 avec la Bénoué, d'après le recensement effectué en 1960 par la MISOENCAM (Enquête démographique par sondage Nord-Cameroun, déc. 1960).

(3) Pour tout un département camerounais, le Margui-Wandala, la densité est supérieure à 40 hab/km².

(4) Etude du trafic routier, enquête 1962-1963, BCEOM.



CARTE 4



Source : BCEOM

CARTE 5

Moundou. Y. HOCQUET (1) note que « la circulation des véhicules est pratiquement interdite pendant la saison des pluies (15 juillet-15 novembre) notamment dans la Mésopotamie Tchadienne ». Pratiquement, il y a interdiction légale de circuler du 15 juillet au 15 octobre ; la circulation est tolérée dans le sud pour les véhicules de moins de 10 t mais les attentes aux barrières de pluie sont très longues (2).

Il en est assurément de même au Cameroun mais dans ce dernier pays les pêcheurs disposent pendant la décrue de marchés de dégagement tous situés à moins de 100 km de Maroua : Zagaré, N'Diguina, et surtout Guirvidig (3) ; en outre, le détour par la Nigéria reste en principe possible toute l'année. Par ailleurs, dès que les camions ont quitté le Logone-et-Chari, ils trouvent un réseau dense de routes quasi permanentes et de pistes très bien entretenues ; la route est même goudronnée entre Figuil et Garoua. Les pistes tchadiennes sont beaucoup moins bonnes (4).

— Toutefois, le Tchad dispose de deux voies navigables. Le Chari est utilisable de fin juillet à mi-décembre pour des tirants d'eau de 80 cm, et d'août à décembre pour des tirants d'eau de 130 cm. Des trains de péniches de 200 t circulent de Fort-Lamy à Fort-Archambault. Le Logone n'est guère navigable que de juillet à octobre (péniches de 30 t). Les installations portuaires sont « laissées à l'initiative des exploitants du trafic fluvial » (5). Les coûts de transport sont élevés : 12 000 F la tonne de Fort-Lamy à Moundou, soit 960 F la balle de 80 kg de salanga (contre 500 F par camion) (6).

3 — Moyens de transport. Depuis 5 ans, le parc automobile s'accroît, de sorte que le Tchad est suréquipé en moyens de transport : la capacité dépasse le tonnage à transporter, et les entreprises recherchent le frêt par tous moyens. La charge utile totale des camions serait de 6 400 t en 1963 (soit un excédent de capacité évalué à 1 500 t).

Une Coopérative groupe presque tous les transporteurs et joue le rôle d'un bureau de fret qui centralise les demandes de transport et les répartit entre ses adhérents suivant un système de quotas. Toutefois, la Coopérative n'intervient pas dans le transport du poisson, sauf lorsqu'elle traite avec la SCPBC (7) pour l'évacuation du salanga vers le Sud.

La capacité de transport fluvial est évaluée à 2 000 t environ, réparties entre quatre sociétés. Il arrive que celles-ci transportent du poisson séché à l'intérieur du Tchad, mais le banda du lac navigue essentiellement sur des baleinières nigériennes, ou à bord de pirogues.

Ainsi renseignés sur la localisation des marchés potentiels et sur leurs possibilités de liaison avec la zone de production, il nous reste à chercher comment s'effectue pratiquement cette liaison.

2. LA PÊCHE A L'INTÉRIEUR DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE GÉNÉRALE

Les flux commerciaux qui relient le secteur de la pêche au reste de l'économie rendent le développement de ce secteur très dépendant du taux de monétarisation de l'activité économique. Après avoir tenté

(1) HOCQUET Y., 1964.

(2) Programme intérimaire de développement économique et social 1964-1965 (Commissariat Général au Plan).

(3) COUTY Ph. — 1964 a, pp. 92, 94 et 95.

(4) HOCQUET Y. — 1964, p. 9, note que « seule la région SO offre un bouclier latéritique qui a permis l'établissement des routes permanentes (?) existantes ». Le programme intérimaire signale que la latérite n'apparaît qu'au sud d'une ligne Fort-Archambault-Fianga.

(5) HOCQUET Y. — 1964. En fait, il n'y a pas d'installations.

(6) Le transport routier lui-même est très coûteux : 6 à 10 F la tonne kilométrique (14 F pour le coton) d'après le Programme Intérimaire. En effet, la moyenne annuelle de parcours d'un camion n'est que de 25 000 km (pendant les 6 mois de saison sèche). Le même document note la difficulté qu'il y a à trouver du fret de retour, les périodes de montée des denrées d'importation et de descente du coton ne coïncidant pas ; par ailleurs, les camions citernes en provenance de Kano sont inutilisables au retour.

(7) Voir Chapitre IV.

de situer la pêche dans l'ensemble de l'économie, nous nous interrogerons sur la solvabilité des marchés dont elle dispose.

a — LES DONNÉES DE LA COMPTABILITÉ NATIONALE (1)

Ces données n'ont bien entendu qu'une valeur indicative, en particulier parce que l'appréciation en termes de prix est rendue malaisée par le taux élevé d'autoconsommation.

1 — Place de la pêche dans l'ensemble de l'économie

Le tableau suivant renseigne sur l'importance de la pêche par rapport à l'ensemble des activités nationales. La valeur de la production apparente des pêcheurs est estimée à 3 840 millions CFA, alors que la production apparente totale serait de 50 887 millions (2).

TABLEAU 2

Produit National Tchadien en 1958 en millions de francs CFA

Production apparente	
Exploitants tchadiens	33 456
Entreprises	16 043
Administrations	1 338
	50 887
Dans ce total, la production apparente des pêcheurs tchadiens compterait pour :	
Production commerciale	1 840
Production non commerc.	2 000
	3 840

Production intérieure brute	
	36 162
dont 48 % non commercialisés.	
La P.I.B. est obtenue en déduisant de la production apparente les consommations intermédiaires (16 746) et en ajoutant les marges.	

Produit National	
	38 700
soit 14 900 F par habitant (dont 6 000 F provenant de l'autoconsommation).	
Le P.N. est obtenu après addition des salaires non productifs et déduction :	
— des services rendus à l'extérieur ;	
— des amortissements.	

N.B. — « Le Secteur des « Exploitants tchadiens » puise l'essentiel de ses facilités dans le travail de l'individu, alors que les entreprises font appel à une gamme plus variée de facteurs de production ».

Source : BASTIANI, L. — 1960.

(1) BASTIANI L. — 1960 et bulletin de la Banque Centrale, n° 70 (juillet 1962).

(2) Le prix retenu pour évaluer le produit de la pêche est donc environ de 40 F le kg, appliqué à une production de 100 000 t.

2 — La production de poisson et les autres productions alimentaires

La production de viande, d'après BASTIANI, s'élèverait à 21 300 t commercialisées, et 14 000 t non-commercialisées (1). Les chiffres exacts importent peu ; il convient seulement de retenir que cette production a une incidence considérable sur les possibilités d'écoulement du poisson. Surtout dans le nord du Tchad, il est courant d'entendre les gens exprimer une préférence très marquée pour la viande ; il arrive même d'en rencontrer qui déclarent ne jamais consommer de poisson — chose presque impensable dans le Nord-Cameroun.

Toutefois, viande et poisson ne sont que des denrées d'assaisonnement, l'aliment principal demeure le mil, avec environ 650 000 t produites annuellement (2) et autoconsommées en majeure partie.

b — LES MARCHÉS

Tous ces chiffres sont extrêmement discutables, et ne sont reproduits que pour mémoire ; aussi bien, le vrai problème est de voir comment la pêche s'insère organiquement dans l'économie tchadienne. Pour cela, il faut rechercher les débouchés propres aux différents types de produit, décrire les circuits d'acheminement, repérer les mouvements de fonds qui sont la contre-partie des déplacements de marchandise. Dans ce premier chapitre, il n'est évidemment possible que d'énoncer quelques idées générales. Et d'abord, il convient d'insister sur la distinction entre deux types de marchés :

1 — Le marché tchadien. On a cherché à délimiter le marché potentiel en repérant les grandes zones de peuplement. Au Chapitre III, on quittera le domaine des virtualités pour celui des faits. Précisons simplement ici que les régions du sud ont vocation à consommer du poisson pour deux raisons (outre le nombre élevé de consommateurs potentiels) :

— Elles ne disposent pas de produits de remplacement à la fois savoureux et riches en protéines, comme c'est le cas pour les régions du nord productrices de viande.

— La culture du coton y assure aux populations un certain revenu monétaire. Notons à ce sujet que la période des paiements aux planteurs précède d'assez peu celle de production du salanga (3), ce qui facilite probablement l'écoulement de cette denrée.

Nous examinerons à la fin de cet ouvrage quelles sont les perspectives de la production cotonnière. Signalons seulement que la culture du coton, jusqu'ici limitée au Mayo-Kebbi, aux deux Logones, à la Tandjilé et au Moyon-Chari, s'est récemment étendue vers l'est, dans les sous-préfectures de Masséna, Bouso, Melfi, Am-Timan, Harazé, Abou-Deïa, Goz-Beïda. Le tonnage produit a augmenté, ainsi que les sommes versées aux planteurs (4). On remarque toutefois que la masse des revenus des planteurs n'a guère augmenté depuis 1960-1961 (5).

(1) La valeur attribuée par BASTIANI à cette production serait de 2 403 millions CFA.

(2) Chiffre du Programme Intérimaire.

(3) Il n'a pas été possible d'isoler pour le Tchad des statistiques sur l'évolution de la masse monétaire, et en particulier de la circulation fiduciaire. Celles-ci sont établies pour l'ensemble de l'ancienne A.E.F. (voir notamment Bulletin de la Banque Centrale, n° 92, p. 407). Néanmoins, on sait :

— que la part du Tchad dans l'émission fiduciaire est d'environ 1/3 du total (5 037 500 113 sur 14 742 610 273 F CFA au 30-4-1963) ;

— que la circulation fiduciaire passe, pour l'ensemble de l'ex-AEF, par un maximum en mars, diminue ensuite, jusqu'à ce qu'une reprise s'amorce en octobre.

Il est permis de penser que la périodicité ainsi dégagée est bien conforme à ce qui se passe au Tchad.

(4) 57 000 t en 1950, 105 000 t en 1964 ; pour les mêmes dates, les sommes versées sont de 684 et 2 730 millions.

Source : Programme Intérimaire 1964-1965 et Bulletin Banque Centrale, n° 92 (juillet 1964).

(5) 2 547 512 682 F CFA en 1960-1961

2 730 000 000 F CFA en 1963-1964 (Chiffre exact non encore connu)

On note aussi que le prix d'achat au producteur n'a pour ainsi dire pas varié depuis 1951, alors que l'argent a beaucoup diminué de valeur. Or la conjoncture actuelle interdit de relever ce prix d'achat (1); c'est donc en augmentant le rendement à l'hectare (grâce à l'introduction de la culture attelée et aux engrais) qu'il serait possible d'améliorer le niveau de vie des planteurs. En fait, le rendement moyen à l'hectare a augmenté en longue période, mais il stationne actuellement autour de 300 kg/ha (2) (contre 1 000 kg/ha dans les zones où des actions de productivité ont pu être vulgarisées depuis 1955).

Les autres sources de revenu au Tchad sont minces : 80 % des exportations tchadiennes sont constituées par le coton (le pourcentage est exactement le même que pour l'Égypte) (3). La culture de blé dans les polders du lac, et surtout la vente obligatoire de cette céréale au Semablé, ne provoquent pas l'enthousiasme des populations. En ce qui concerne les arachides, 4 150 t seulement ont été commercialisées en 1964, surtout dans la région de Bokoro (4). On est donc parfaitement justifié, lorsqu'on parle du marché tchadien, à reprendre la distinction proposée par BASTIANI entre zone cotonnière (Mayo-Kebbi, Tandjilé, Logones, Moyen-Chari) et zone d'élevage (tout le reste). La première est par excellence la zone où l'on consomme du poisson séché venu du nord; elle est toutefois bordée à l'est par une région où la production locale suffit presque aux besoins. La zone d'élevage consomme peu ou pas de poisson (5).

2 — Les marchés extérieurs. Si le poisson séché est surtout écoulé au Tchad, il n'en va pas de même du poisson fumé. Le banda du lac est à peu près exclusivement exporté en Nigéria, et les livres ainsi obtenues servent à se procurer dans le Bornou des denrées d'importation. En un certain sens, les circuits du bandan sont donc extérieurs à l'économie tchadienne.

Depuis juillet 1962 toutefois, des droits de douane (6) se sont ajoutés aux droits fiscaux perçus auparavant; certaines importations — celle de sucre par exemple — ont alors perdu leur caractère avantageux, et la contrebande a trouvé de nouvelles raisons de s'exercer.

Les autorités semblent avoir récemment intensifié la répression douanière, à la fois en ce qui concerne la sortie du poisson pêché dans les eaux tchadiennes, et l'entrée des produits achetés en contrepartie. Les résultats n'ont pas été très positifs : les pêcheurs Boudouma, qui pêchaient déjà dans les eaux nigériennes ont eu tendance à se fixer hors du Tchad, et ceux qui exploitaient les eaux tchadiennes ont souvent pris le parti d'aller rejoindre les premiers. A la limite, on risquerait de provoquer une émigration de pêcheurs au terme de laquelle la production de banda serait encore moins tchadienne qu'auparavant; cette émigration priverait d'une partie de leur sens les projets de mise en valeur du lac (7).

Les courants d'exportation à destination de la RCA sont beaucoup moins importants que ceux qui alimentent la Nigéria.

(1) Il est de 26 F le kg (1964).

(2) Rendement moyen à l'ha (toutes préfectures) :

1954-1955	319 kg/ha
1962-1963	277 kg/ha

(3) PAIRAULT A. — Rapport sur la régularisation des marchés de produits de base dans les pays en voie de développement. Afrique Contemporaine, n° 12, p. 18.

(4) A titre de comparaison, rappelons que la Nigéria exportait annuellement une moyenne de 500 000 t d'arachides pendant la période 1955-1960.

(5) Le produit par habitant est à peu près le même dans les deux zones, mais les disponibilités monétaires sont évidemment plus importantes en zone sud.

(6) Tarif extérieur commun aux quatre pays de l'Union Douanière Equatoriale : Tchad, Gabon, Congo, R.C.A.

(7) Toutes ces questions seront exposées en détail au chapitre VIII.

3. CARACTÈRES GÉNÉRAUX DE L'ÉCONOMIE TCHADIENNE

Il est banal d'écrire que l'économie tchadienne est sous-développée. On y retrouve très exactement les sept critères économiques du sous-développement énumérés par ALEXANDER (1), sauf peut-être le dernier. En fait, de très nombreux Tchadiens n'ont certainement pas conscience que leur niveau de vie est très bas (2), et l'on pourrait presque dire qu'à ce point de vue, le pays se situe *en-deçà* de l'état de sous-développement. Cette vue aurait d'ailleurs quelque chose d'excessif, car il existe au Tchad des groupes animés par un désir de s'enrichir qui fait d'eux des porteurs de développement. Le rôle des pêcheurs Haoussa et Massa par exemple est très important dans ce domaine (3).

Il est certain néanmoins que la masse ne s'inquiète guère de faire progresser l'économie. Certains, bien sûr, s'en préoccupent à sa place, mais — et l'on retrouve ici un trait propre à ce genre de pays — la conception, voire même la réalisation des efforts de développement, sont le fait de personnes qui, de par leur statut, ne sont pas directement (c'est-à-dire financièrement) intéressées au résultat. Au contraire, les personnes qui participent — au moins théoriquement — au risque, se sentent peu ou pas concernées par des projets qui ne doivent rien à leur initiative. Le rôle traditionnel de l'entrepreneur se trouve ainsi partagé. On en verra un exemple chapitre IV, consacré aux Coopératives.

La multiplication des groupes porteurs de développement et l'affermissement de leurs appétits, seront sans doute seuls capables de changer quelque chose à cette situation. Le rôle de certains étrangers fixés dans le pays (par ex. les pêcheurs Haoussa) peut avoir une grande portée dans ce domaine, de même que les contacts entre telle ou telle région et un pays plus avancé.

A ce point de vue, et à cause des liens qu'il entretient avec la Nigéria, le lac Tchad mérite de retenir l'attention.

Les incitations administratives devraient naturellement jouer un rôle décisif en ce qui concerne la coordination et l'orientation des initiatives de la base, mais il faudrait convenir que sans ces initiatives, on ne pourra rien construire de sérieux. De toute façon, la planification économique au Tchad commence à peine. Elle se résume pour le moment à un programme intérimaire de développement économique et social (1964-1965), qui couvre la période nécessaire à l'achèvement des études de base (le recensement du pays en particulier) et à leur exploitation future au sein d'un véritable Plan. En ce qui concerne plus particulièrement le lac Tchad, il faut mentionner l'existence, depuis novembre 1963, d'un Secrétariat Permanent de la Conférence du Lac, qui a provoqué et préparé la réunion à Maiduguri d'un Comité Inter-Etats d'Experts. Ce comité a mis sur pied un projet de convention qui affirme la volonté des quatre pays riverains du Lac Tchad d'œuvrer en commun pour la coordination de leurs économies. Des statuts joints à la convention

(1) Voici ces critères :

- Low per capita real income,
 - Unbalanced economy,
 - Natural resources not exploited for local benefit,
 - Traditional (versus market) economy,
 - Production based on labor (versus capital),
 - Structural underemployment,
 - Local belief that the area is underdeveloped (hence rising expectations and discontent),
- ALEXANDER, Primer of economic Development, New York, 1962.

(2) Très bas, et cependant ayant atteint un certain degré de perfection à ce niveau même. La variété et le nombre de produits (alimentaires surtout) mis en vente sur les marchés sont un signe de cette perfection relative.

(3) Encore que les motivations Massa soient inextricablement liées aux traditions ethniques ; les jeunes pêcheurs travaillent pour acheter les vaches avec lesquelles ils obtiendront une femme.

ont défini la zone à l'intérieur de laquelle s'exercera la coopération des quatre Etats, et ont fondé une Commission du Bassin Tchadien. On en reste pour le moment aux projets et à la recherche des fonds. Il y a lieu de noter que la pêche ne paraît pas figurer au premier rang des préoccupations de la Commission.

*
* *

Telles sont les données de départ. Le tableau d'ensemble est provisoirement connu, il reste à explorer les détails et à rectifier peu à peu ce que la première esquisse pouvait avoir de hâtif. Pour le moment, c'est vers ce qui suscite et entretient le commerce du poisson que nous allons nous tourner, à savoir la demande.

Chapitre II

LA DEMANDE DE POISSON

L'analyse de la demande est devenue courante dans les recherches sur la commercialisation. Il semble utile de joindre aux données concernant la consistance et le tracé des circuits commerciaux, des renseignements sur les préférences des consommateurs et sur leur solvabilité. Toutefois, il est assez difficile de donner à ces renseignements le caractère exhaustif qui serait souhaitable.

— En premier lieu, l'étude de la demande d'un produit ne devrait pas se séparer de celle de tous les autres. Au lieu de chercher quelle sorte de poisson les consommateurs préfèrent acheter, et quelle somme ils sont disposés à payer pour l'obtenir, il faudrait étudier les diverses affectations de tout le revenu disponible (par enquête de budgets familiaux) ; on devrait d'ailleurs compléter cette étude par une enquête de nutrition, seule capable de saisir l'autoconsommation.

— En second lieu, la demande étudiée est une demande actuelle dont on néglige nécessairement l'aspect dynamique. Attribuer à telle ou telle ethnie une préférence pour telle ou telle denrée est évidemment intéressant ; cela permet de donner quelques indications sur l'évolution probable de la demande étant donné par exemple les migrations particulières à l'ethnie considérée, ou son mouvement démographique. Il ne s'agit là cependant que d'une projection dans l'avenir de données valables au seul moment de l'enquête. Les préférences repérées recèlent des possibilités d'évolution. Découvrir ces possibilités, apprécier les chances qu'elles ont de se développer, voilà qui permettrait de passer de la demande actuelle à la demande future ; malheureusement, le caractère extensif de notre enquête était peu propre à nous permettre d'atteindre à de tels résultats.

C'est donc avant tout une description limitée au consommateur d'aujourd'hui que nous donnons ici. Cette description est fondée sur l'exploitation de deux types de documents :

— d'une part, les fiches d'acheteurs remplies au cours de deux passages effectuées sur 63 marchés tchadiens, d'octobre 1963 à septembre 1964.

— d'autre part, les questionnaires remplis au cours de visites à domicile dans les villes ou villages suivants : Bokoro, Fort-Lamy, Massaguet, Massakory, Moundou et Tourba.

On s'étonnera peut-être que des efforts assez grands aient été consacrés à l'étude de la demande au nord du 11^e parallèle, alors que le dépouillement des carnets de taxes de circulation montre que les quantités de poisson commercialisées dans cette partie du Tchad sont très peu importantes. La raison est la suivante : les projets de mise en valeur du lac commandaient qu'une attention particulière fût portée aux régions immédiatement adjacentes, même si, à première vue, celles-ci semblaient peu capables d'absorber un surplus de production de poisson. Il y avait lieu notamment d'élucider si la viande concurrençait véritablement le poisson dans ces régions. Le rôle du Fitri devait aussi être examiné.

Ce chapitre comportera trois parties. La première contiendra une présentation des consommateurs de poisson, de leurs préférences et de leurs répugnances. La seconde examinera quelles sont les catégories de produit plus particulièrement demandées. Dans la troisième, on cherchera quels sont les principaux aspects commerciaux et financiers de cette demande.

I. LES CONSOMMATEURS DE POISSON

1. LES ETHNIES

Envisager les phénomènes dans le cadre de l'ethnie qu'ils concernent est très souvent en Afrique le meilleur moyen sinon de les expliquer, du moins de les éclairer très vivement. La notion d'ethnie qui sera utilisée ici est extrêmement empirique : on considère comme appartenant à une ethnie donnée les gens qui s'en réclament (1), sans se préoccuper de la consistance exacte du concept utilisé. Ce qui ne résout pas, bien entendu, toutes les difficultés. Le cas des Sara mérite d'être signalé. Il s'agit de « populations qui, si elles présentent entre elles des ressemblances certaines, se considèrent comme distinctes les unes des autres ; différence marquée notamment par le nom que chacune d'elles se donne dans sa propre langue, nom qui n'est pas toujours celui que les étrangers emploient ni celui qui est généralement adopté par l'administration... » (2) Nous avons simplifié le problème en regroupant en une seule catégorie toutes les ethnies du Sud, pour les opposer à une autre catégorie qui inclut les gens du Nord et les Islamisés. La plupart du temps, cette ventilation très grossière correspond déjà, à elle seule, à d'intéressantes différences de comportement.

L'énumération des ethnies est facilitée par la distinction, à l'intérieur du territoire d'enquête, de deux zones : l'une située au nord du 11^e parallèle et s'étendant de Gambarou à l'ouest (frontière du Cameroun et de la Nigéria) jusqu'à Bokoro à l'est ; l'autre située au sud du 11^e parallèle, et s'étendant de Léré à Fort-Archambault.

a — ETHNIES DES CONSOMMATEURS DE POISSON EN ZONE NORD

1 — Ville de Fort-Lamy

La répartition ethnique des interrogés diffère suivant que la population étudiée consiste en personnes rencontrées à leur domicile, on en acheteurs de poisson rencontrés et interrogés exclusivement sur le marché de Fort-Lamy. Cette différence va nous mettre sur la voie d'une constatation importante.

α) Il a été procédé, pendant la saison des pluies 1964, à une enquête sur les habitudes de consommation et d'achat dans cinq quartiers du centre de Fort-Lamy (3). Les gens étaient visités à leur domicile.

(1) La réponse est en général donnée sans hésitation. Comme le notent les auteurs du rapport sur le recensement de 1962 à Fort-Lamy, « les personnes interrogées connaissent parfaitement leur ethnie, elles ont même désigné dans certains cas les groupes auxquels il fallait les rattacher ». Recensement démographique de Fort-Lamy, mars-juillet 1962, p. 15.

(2) LEBEUF J.P. — 1950. L'auteur cite le cas des Goula, des Mbanga et des Koufou, que les Arabes appellent collectivement Mbay ; ou encore des Sara Kaba Goula (du Salamat), qui disent être des Koufou.

(3) La méthode retenue a consisté à prendre deux (ou trois) cases dans chacun des blocs réguliers que définissent les rues de la ville. 467 concessions ont été ainsi visitées, soit 3 340 personnes. La population des cinq quartiers choisis étant de 32 019 personnes, le taux de sondage se trouvait égal à 10 %.

Les quartiers retenus étaient les suivants : Merdjane Dafec, Gardolé, Sénégalais, Champ de courses, Kabalaï. Trois d'entre eux (Merdjane Dafec, Sénégalais et Champ de Courses) sont traditionnellement considérés comme des quartiers arabes ; Gardolé est Sara, du moins en sa partie Est ; Kabalaï est entièrement Sara.

Le choix qui a été fait de ces cinq quartiers ne nous a pas empêchés de retrouver dans notre échantillon une structure ethnique reflétant celle de la population totale de la ville telle qu'elle ressort du recensement de 1962. Notre échantillon comporte une proportion d'Islamisés plus élevée, mais l'ordre dans lequel se rangent les catégories significatives n'est pas faussé :

	Recensement INSEE 1962 (Ensemble de Ft-Lamy)	Enquête dans 467 concessions de 5 quartiers (1964)
Nord et Islamisés	47,7 %	73,7 %
Tchadiens du Sud	28,1 % (1)	19,1 %
Divers	3,3 %	—
Etrangers	20,9 %	7,2 %
Total des recensés	80.228	3.340

β) Au contraire, si l'on étudie non plus un échantillon d'acheteurs prélevé sur la population de la ville, et reflétant nécessairement la structure ethnique de celle-ci, mais un échantillon prélevé sur la population des acheteurs de poisson au marché, on constate que les gens du Sud passent en première place. D'octobre 1963 à février 1964, 411 acheteurs de poisson ont été interrogés sur le marché de Fort-Lamy et leur répartition ethnique est la suivante :

Nord et islamisés	: 27,73 %
Sud	: 58,87 %
Etrangers	: 12,89 %
Non identifiés	: 0,48 %

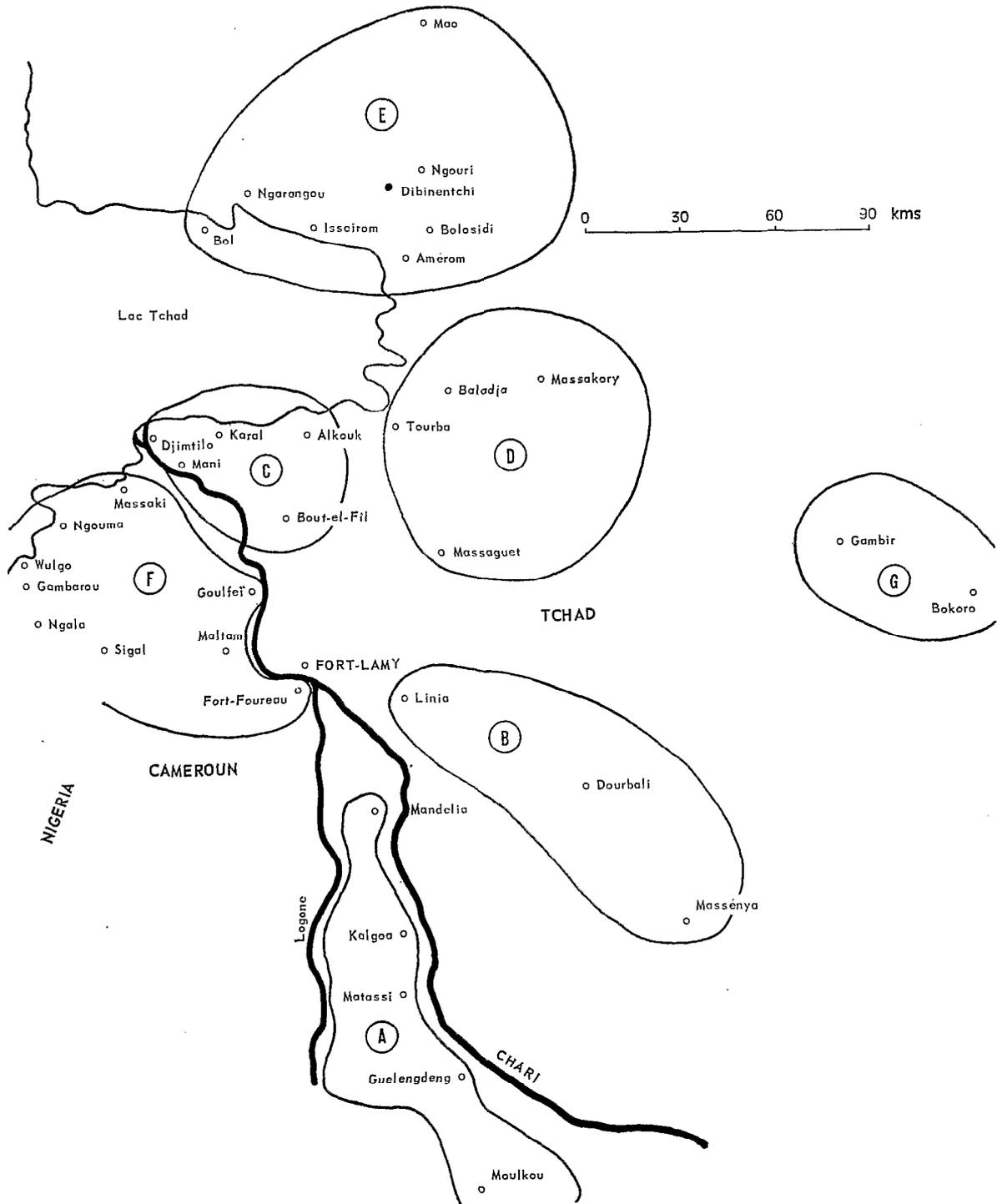
Pendant l'enquête à domicile, les gens étaient interrogés non pas parce qu'ils achetaient du poisson plus ou moins souvent, mais parce qu'ils se trouvaient habiter en un certain endroit. Dans le second cas, au contraire, il fallait acheter du poisson pour être interrogé, et des achats fréquents entraînaient la possibilité d'interviews nombreuses ; d'où l'on peut conclure que chez les gens du Sud, acheter du poisson est une pratique beaucoup plus répandue que chez les gens du Nord (2).

2° Trente-trois marchés de la zone nord ont été étudiés de novembre 1963 à septembre 1964. Ils ont été regroupés en sept ensembles où la composition ethnique des acheteurs varie considérablement. On a indiqué ci-après pour chaque ensemble quelles étaient (en ordre décroissant) les trois ethnies majoritaires ; le chiffre placé entre parenthèses après chaque ethnie indique le pourcentage de ressortissants de cette ethnie dans le total des acheteurs interrogés dans la zone de référence (3).

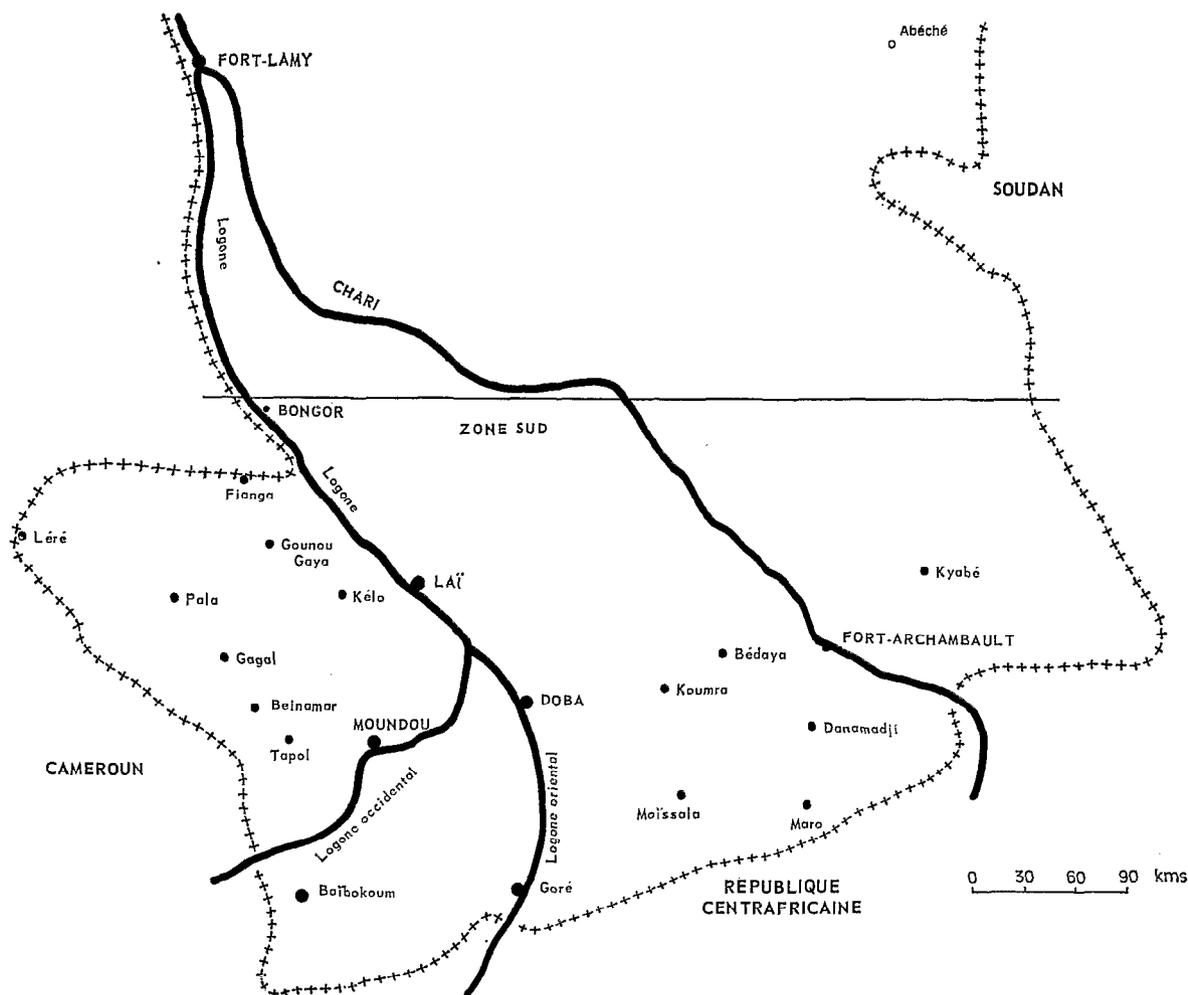
(1) Cet afflux de gens du sud à Fort-Lamy est très récent ; le recensement de 1962 donne 24 % de Sara : « Ce chiffre-clé met particulièrement en relief la transformation profonde de la structure ethnique de la cité depuis 3 ans. Le fait que le Président et la plupart des fonctionnaires appartiennent à cette ethnie n'est pas étranger à la progression remarquable du nombre des Sara ». Recensement 1962, p. 16.

(2) Ce résultat est d'ailleurs abondamment confirmé par ailleurs. Signalons seulement que la prédominance de gens du sud parmi les acheteurs de poisson interrogés sur le marché n'a guère de chance d'être due à l'ethnie des enquêteurs. Ceux-ci étaient deux : un Sara et un Arabe. Le Sara parlait arabe et sara, mais l'Arabe ne connaissait pas le Sara.

(3) Lorsqu'un même % concerne plusieurs ethnies, cela signifie que celles-ci arrivent à égalité. Ex. Zone E : 1 % de Kouri et 1 % de Gouranes. Le total des acheteurs interrogés dans toutes les zones est de 556.



CARTE 6. — Localisation des marchés étudiés (zone Nord)



CARTE 7. — Carte de situation des principaux marchés étudiés dans la zone Sud

Zone A	Massa (31 %) ; Arabes (25 %) ; Bornouans (17 %)
Zone B	Arabes (42 %) ; Baguirmiens (22 %) ; Sara (14 %)
Zone C	Arabes (83 %) ; Kotoko (8 %) ; Bornouans (5 %)
Zone D	Kanembou (47 %) ; Arabes (29 %) ; Sara (5 %)
Zone E	Kanembou (91 %) ; Haddad (5 %) ; Kouri, Gouranes (1 %)
Zone F	
(Cameroun)	Kotoko (29 %) ; Arabes (19 %) ; Bornouans (14 %)
Zone G	(Bokoro) Arabes (48 %) ; Bilala (22 %) ; Ouaddaï, Fellata, Sara (6 %)

On remarquera que les Sara occupent souvent une place sans proportion avec leur nombre réel ; cela vient de ce qu'un assez grand nombre de marchés se tenaient dans des villes où résidaient quelques fonctionnaires du Sud, dont les épouses figurent inmanquablement parmi les acheteurs interrogés. Dans certaines de ces villes d'ailleurs, une enquête a pu être effectuée à domicile ; elle donne toujours un pour-

centage de Sara moins élevé que sur le marché (1), et l'on peut tirer de cette constatation la même conclusion qu'à Fort-Lamy.

b — ETHNIES DES CONSOMMATEURS DE POISSON EN ZONE SUD

La répartition des ethnies, calculée pour l'ensemble de la zone, indique naturellement une très forte majorité de Sara et assimilés. Ceux-ci forment 90 % des acheteurs interrogés sur les marchés, et cette fois, on observe une parfaite concordance entre la structure ethnique de l'échantillon d'acheteurs, et celle de la population dans son ensemble. Comme à Fort-Lamy en effet, une enquête à domicile a été réalisée à Moundou ; elle fait apparaître 75 % de Sara. Ngambay et assimilés, contre 9,9 % d'Islamisés.

Voici d'ailleurs quelle est la composition exacte de l'échantillon d'acheteurs de poisson interrogés :

Etrangers (181) : 15,1 %.

Ethnies du Sud (901) : 75 %, dont : Ngambay (54,2), Mbay (11,5), Madjingay (6,7), Kabalay (4,6), Goulay, Kaba, Massa, Karo, Moundang, Kim, Toupour (ensemble : 22,8 %).

Ethnies du Nord (11) : 9,9 % dont : Foulbé 31,3 %, Bornouans : 20,4, Arabes : 16,1, Haoussa : 11,1, Kotoko et divers : 21,1.

2. LES HABITUDES DE CONSOMMATION

Par définition, tous les acheteurs interrogés sur les marchés consomment du poisson, eux ou leur famille : les personnes interrogées à domicile en consomment également, mais la situation n'est pas la même dans le Nord que dans le Sud.

TABLEAU 3
FRÉQUENCE DE LA CONSOMMATION DE POISSON
(en % du nombre total de familles interrogées à domicile)

Consommation de poisson	NORD					SUD
	Bokoro	Tourba	Massaguet	Massakory	Fort-Lamy	Moundou
Chaque jour	—	12,7 %	—	—	0,4 %	2,9 %
Souvent	69 %	61,9 %	4,7 %	1,1 %	48,6 %	55,3 %
Quelquefois	31 %	25,4 %	92,2 %	91,0 %	48,6 %	40,3 %
Jamais	—	—	3,1 %	7,8 %	2,4 %	1,4 %
Total concessions visitées	71	47	64	90	467	538

(1) A Bokoro, les Sara forment 4,7 % de l'échantillon interrogé à domicile et 6,4 % de ceux interrogés sur le marché. A Massaguet, 3,1 % de Sara dans les concessions, 9 % sur le marché.

A Massakory, 2,2 % de Sara dans les concessions, 7,1 % sur le marché.

La précision du sondage effectué dans les concessions était faible, mais il est intéressant de constater que les différences jouent toujours dans le même sens.

Le tableau 3 fait apparaître deux modèles de consommation :

— à Moundou et à Fort-Lamy, la grande majorité des gens consomme souvent ou quelquefois du poisson. Certains en consomment chaque jour. La situation paraît à peu près semblable à Bokoro et à Tourba, agglomérations situées l'une à proximité du Fitri, l'autre du lac Tchad, et où les disponibilités en poisson sont plus élevées qu'à Massaguet ou Massakory.

— dans ces deux dernières agglomérations, la consommation semble beaucoup moins intense, et le nombre de gens qui ne mangent jamais de poisson est même loin d'être négligeable à Massakory.

Toutefois, ces renseignements sont très imprécis, vu le caractère vague de la question posée. Il importe donc de les compléter par les précisions suivantes obtenues dans les mêmes concessions visitées (familles ayant consommé du poisson à leur dernier grand repas) :

	Bokoro	Tourba	Massaguet	Massakory	Ft-Lamy	Moundou
N'ont pas consommé de poisson	65 %	40 %	53 %	92,2 %	63,5 %	37,4 %
Ont consommé du poisson	35 %	60 %	47 %	7,8 %	36,5 %	61,7 %

Une différence apparaît cette fois entre Fort-Lamy et Moundou : la consommation de poisson est nettement moins intense dans la première ville que dans la seconde. Cette consommation demeure très faible à Massakory, elle est plus forte à Massaguet (qui est en fait relié au lac ou au Chari par des circuits commerciaux secondaires), elle est toujours assez élevée à Tourba ; à Bokoro, il ne s'est pas confirmé qu'elle soit particulièrement importante.

Nous verrons plus loin ce qu'il faut penser de ces constatations dont l'utilité est de mettre en lumière l'effet important qu'exerce la disponibilité pure et simple du produit sur les niveaux de consommation (opposition entre Tourba et Massakory notamment). Il y a lieu de se demander toutefois si le jeu de ce facteur peut être contrarié par l'effet des préférences de consommation, que nous abordons maintenant.

3. LES PRÉFÉRENCES DE CONSOMMATION

Il s'agit de préférences qui ne sont pas nécessairement destinées à s'exprimer par un achat qui les satisfasse. On demandait aux gens s'ils ressentiaient une préférence ou une répugnance marquée pour un état donné du poisson (frais, fumé, séché), ou pour une espèce donnée. Nous examinerons successivement ces deux ordres de préférences et de répugnances. Il importe toutefois de mentionner que certains interrogés ont éludé la question posée en déclarant qu'ils ne consommaient jamais de poisson (1). Le cas était surtout fréquent dans le Nord où de toute façon, une préférence marquée pour la viande était très généralement affirmée.

a — PRÉFÉRENCES POUR UN ÉTAT DU POISSON

En zone nord, il n'y a guère qu'à Fort-Lamy que la question ait un sens, puisqu'ailleurs on ne trouve

(1) Ceci s'est produit notamment à Massakory ; voici quelques raisons données par les intéressés :

- Cordonnier Kanembou : le poisson donne la lèpre.
- Cultivateur Kanembou : n'a pas l'habitude d'en consommer.
- Cultivateur Bornouan : n'aime pas le poisson.
- Commerçant Toundjour : Ne mange que de la viande.
- Cultivateur Gourane : les Gouranes n'en mangent pas ; il n'y a pas de poisson dans le désert...

pratiquement que du poisson séché (sauf à proximité du lac et du Chari). De toute façon, l'ordre des préférences est exactement semblable à Fort-Lamy et à Moundou.

Sur 194 réponses obtenues à Fort-Lamy, et 538 à Moundou, nous trouvons, en faveur :

- du poisson frais 76,9 % à Fort-Lamy, et 61,0 % à Moundou.
- du poisson séché 19,0 % à Fort-Lamy, et 19,0 % à Moundou.
- sans opinion 19,0 % à Fort-Lamy, et 2 % à Moundou.

Il semble bien, en fait, que cette préférence pour le poisson frais soit générale, dès que celui-ci est disponible et que son prix n'est pas prohibitif.

On a pu d'ailleurs à Moundou se faire indiquer les raisons trouvées par les intéressés à la préférence qu'ils venaient d'exprimer (1).

Sur 331 personnes ayant répondu :

- 68 % trouvent le poisson frais nourrissant.
- 24 % l'apprécient pour son goût.
- 2 % le préfèrent pour son prix,
- 6 % donnent des motifs divers ou ne savent pas.

Les résultats obtenus mettent clairement en évidence que le poisson frais est en général considéré comme un aliment, qui peut même être préparé à titre de plat indépendant (2). Il n'en est nullement de même du poisson séché, comme en témoignent les motifs de préférence suivants (également notés à Moundou) : sur 103 réponses :

- 15 % sont en faveur du goût,
- 80 % en faveur du prix.
- 5 % représentent des opinions diverses.

C'est maintenant la considération du prix qui semble surtout motiver les préférences. En effet, le poisson séché est utilisé surtout à titre de condiment, et pour 10 ou 20 F, il est très possible de se procurer la faible quantité susceptible de donner à la boule de mil la saveur désirée. Par contre, il en coûte beaucoup plus d'acquérir du poisson frais, toujours vendu entier, ou en assez gros morceaux.

En ce qui concerne le poisson fumé, et à Moundou tout au moins, c'est le goût spécifique de ce produit qui semble surtout attirer certains consommateurs (62 % des réponses). L'aspect d'aliment nourrissant réapparaît (36 % des réponses) : le poisson fumé semble avoir, dans la cuisine africaine, un rôle intermédiaire entre le séché (condiment) et le frais (aliment) (3) :

b — PRÉFÉRENCES OU RÉPUGNANCES POUR UNE ESPÈCE PARTICULIÈRE

1° La question des répugnances est intéressante, parce qu'elle se rapproche du problème des interdits. Disons tout de suite que nous ne prétendons nullement faire la lumière sur ce problème difficile qu'il n'est d'ailleurs pas question d'aborder sur un marché, au milieu d'une foule de curieux. Nous nous contenterons d'indiquer quelques espèces qui semblent assez universellement répugner aux consommateurs.

(1) A Fort-Lamy, les amateurs de séché font ressortir son prix apparemment modéré ; les amateurs de fumé insistent sur le fait que ce produit ne présente pas « la mauvaise odeur » du frais ou du séché.

(2) Dans quelques budgets familiaux relevés à Fort-Lamy, on note assez souvent la consommation du capitaine rôti accompagné de pain.

(3) Du moins ce type de poisson fumé (en gros morceaux). Le banda du lac n'a certainement qu'un rôle de condiment.

A Fort-Lamy, 49 % des répugnances exprimées concernent le silure (1) ; quelquefois, à ce poisson particulier sont ajoutés « tous les poissons sans écailles », ou bien les « anguilles ». En brousse, la répugnance pour le silure est également très répandue, avec semble-t-il deux types de motivations :

— un premier type est traditionnel : le silure fait vomir ; les Bornouans n'en mangent pas ; le silure donne la lèpre...

Cette dernière croyance est extrêmement fréquente, et se retrouve au Cameroun. D'autres poissons sont d'ailleurs également accusés de provoquer cette maladie, mais moins souvent que le silure : am kur (*Protopterus annectens*), garga (*Auchenoglanis* et *Synodontis*), abû nar (*Malapterurus electricus*).

— Un second type de motivations apparaît chez les évolués : le silure est sale, il a mauvais goût.

Ce dégoût pour le silure est certainement provoqué en partie par l'aspect déplaisant et la couleur verdâtre de ce poisson. Toutefois il est possible qu'il s'agisse d'une disposition assimilable à un reste d'interdit. J. DAGET a attiré notre attention sur une règle du Deutéronome qui semble de nature voisine (2). Quoi qu'il en soit, le silure est néanmoins fréquemment consommé, en particulier lorsqu'il est le seul poisson disponible (par exemple à Bokoro). Il est peu apprécié dans le Sud (où les Sara l'appellent guru) ; toutefois, d'autres espèces le sont encore moins. Voici, par ordre décroissant de répugnance, quelles sont les espèces les moins prisées :

le toum (*Gymnarchus*) et le lô (*Heterobranchus*) font perdre beaucoup de sang aux femmes pendant leurs règles, ont mauvais goût, donnent la lèpre.

le kibi (*Malapterurus electricus*) : a mauvais goût, donne la lèpre.

le guru (*Silure*) : donne la lèpre, provoque des démangeaisons, des boutons de fièvre, fait tousser.

le ngonon (*Heterotis*) : a mauvaise odeur, donne la lèpre.

le salanga : fait tousser.

2° Préférences

α — Préférences en matière de poisson frais

A Fort-Lamy, sur 149 réponses :

68 %	sont en faveur du capitaine,
21,4 %	— de l'abusnun (<i>Hydrocyon</i>),
6,7 %	— du doro (<i>Citharinus</i>).
3,9 %	— d'autres espèces.

(1) Pour lequel on avait déjà noté en 1960-1961 une forte répugnance au Cameroun (Garoua et Maroua)

(2) Deutéronome XIV 9 et 10 : « Parmi tout ce qui vit dans l'eau, vous pourrez manger ceci : tout ce qui a nageoires et écailles... Mais vous ne mangerez pas de ce qui n'a pas nageoires et écailles. Vous le tiendrez pour impur ».

Par contre, le Koran (Sourate de la Vache, verset 168 ; Sourate de la Table, verset 14) n'interdit, à notre connaissance, que les animaux morts, le sang, la chair du porc, les animaux suffoqués... ceux qui sont devenus la proie d'une bête féroce...

La règle coranique n'est d'ailleurs pas suivie en ce qui concerne les animaux morts. Sur le lac Tchad, les piroguiers musulmans ne manquent jamais de faire un détour pour recueillir les capitaines morts flottant à la surface de l'eau. Ils les font ensuite sécher au soleil.

On voit que le capitaine occupe, et de loin, la première place. Il la doit à son goût agréable, à l'abondance et au caractère nourrissant de sa chair, et aussi au fait que « les arêtes sont faciles à voir » (1). Signalons d'ailleurs que c'est, avec le makalélé (*Eutropius niloticus* et *Schilbe mystus*) à peu près le seul poisson consommé par les Européens (2).

A Moundou, par contre, sur 331 réponses :

29,1 %	sont en faveur du gâg (<i>Chrysichtys</i> et espèces diverses),
21,7 %	— — capitaine,
15,4 %	— — nîr (<i>distichodus</i>).
11,5 %	— — yoâ (<i>hydrocyon</i>),
22,3 %	— — d'autres espèces.

β — Préférence en matière de poisson séché

A Fort-Lamy, l'abusnun' est nettement préféré aux autres poissons séchés (il recueille 78 % des suffrages, alors que le salanga en obtient à peine 11 %). Il se trouve néanmoins quelques personnes pour préférer les silures séchés ; l'argument invoqué fait état de quelque chose qui ressemble à de la résignation (Manœuvre ouaddaïen : « J'y suis habitué »), ou bien se fonde sur le prix très peu élevé.

Très généralement d'ailleurs, les gens font remarquer que les divers poissons séchés coûtent moins cher que s'ils étaient achetés à l'état frais ; en réalité, comme on l'a vu plus haut, ce sont les quantités achetées qui sont beaucoup moins importantes (3), d'où l'impression de bon marché.

En brousse, et en zone nord, les préférences en matière de poisson séché vont universellement au capitaine, sauf toutefois à Bokoro, où le silure est pratiquement le seul poisson disponible. Il est certain d'ailleurs que la disponibilité est un facteur qui compte pour beaucoup dans la préférence que les gens montrent pour le capitaine à Massaguet (« C'est le seul poisson qu'on trouve au marché ») ; l'argument du prix peu élevé concerne alors le silure ou — exceptionnellement — le salanga. A Tourba, et à Massakory, même arsenal d'arguments : le capitaine séché est meilleur, mais le forfô (*Tilapia*) est moins cher (4).

TABLEAU 4

(% du total des réponses dans chaque ville - zone Nord)				
Poissons séchés préférés	Tourba	Massakory	Massaguet	Bokoro
capitaine	21,3	57,8	80,1	17,4
ngôlô (<i>Heterotis</i>)	14,9	—	—	—
forfô (<i>Tilapia</i>)	17	3,6	—	—
abusnun' (<i>Hydrocyon</i>)	—	1,2	1,6	—
balbut (<i>Silure</i>)	—	—	1,6	50,7
salanga	—	—	1,6	—
ne savent pas	46,8	36,2	15,1	18,8
Total des réponses	47	83	60	69

(1) Il est caractéristique que les gens qui préfèrent le doro n'avancent plus l'argument du bon goût, mais se fondent sur le prix moins élevé.

(2) Le *Gymnarchus* est pourtant excellent.

(3) Voir plus loin « mesure de l'achat moyen » (p. 54).

(4) On verra au chapitre 8 que les arguments touchant aux prix sont fondés.

On a remarqué que le salanga séché est à peu près inconnu dans le Nord ; dans le Sud au contraire, il est universellement préféré par les consommateurs aux autres espèces séchées ; à Moundou, sur 103 réponses, 73,7 % sont pour le salanga, 16,5 % pour le yoâ (*Hydrocyon*), 4,8 % pour le capitaine.

γ — Préférence en matière de poisson fumé

A Fort-Lamy, l'échantillon de consommateurs ayant déclaré préférer le poisson fumé était trop peu considérable pour qu'on puisse y déceler une hiérarchie des espèces les plus appréciées (1).

A Moundou, c'est le capitaine fumé que les consommateurs préfèrent (40,4 % des réponses) devant le nîr 21,5 %, et l'urru (*Labeo*) 16,6 %; le *Gymnarchus* ne paraît pas être particulièrement recherché.

4. CARACTÉRISTIQUES DIVERSES DES ACHETEURS DE POISSON

On donnera ici quelques brèves indications destinées à compléter nos connaissances sur les acheteurs qu'on rencontre sur les marchés. Il y a lieu de signaler en premier lieu que ces acheteurs sont surtout des femmes, comme en témoigne le tableau suivant :

A Fort-Lamy : 84 % (411 enquêtes); sur les marchés de zone nord : 95,16 % (556 enquêtes); sur les marchés de zone sud : 98 % (1 201 enquêtes).

On peut également remarquer que l'origine de ces acheteurs n'est pas la même suivant qu'il s'agit du marché d'une ville assez importante ou du marché d'un village : dans le premier cas, on aura affaire à une majorité de femmes habitant la ville elle-même, alors que dans le second, presque toutes viennent de l'extérieur (2).

	Autres villes			Pays	
	Fort-Lamy	zone nord (3)	Moundou	Brousse nord	ngambay
Originaires de la localité	97 %	64 %	86 %	37 %	40 %
Venues d'ailleurs	3 %	36 %	14 %	63 %	60 %
Total des réponses	411	187	315	432	224

Enfin, il est intéressant de rechercher quels sont, parmi les acheteurs de poisson, ceux qui sont de véritables consommateurs et ceux qui n'ont acheté que dans le but de revendre.

	Fort-Lamy	Marchés zone nord	Marchés zone sud
Consommateurs	90 %	98,6 %	96,6 %
Revendeurs	10 %	1,4 %	3,4 %
Total des réponses	411	556	1 203

(1) Voir au Chapitre VIII la hiérarchie des préférences en matière de banda. Le banda le plus apprécié est préparé avec des *Gymnarchus* (Arabe : am tshalendo).

(2) Le problème de la zone d'attraction des marchés sera traité aux Chapitres V et VI.

(3) Massénaya, Massaguet, Massakory, Ngouri, Bokoro et Kousseri.

Cette distinction recoupe d'ailleurs approximativement la distinction selon le sexe : ainsi, sur les marchés du Sud, les hommes achètent en vue de la revente dans 87,5 % des cas, les femmes dans 1,7 % des cas.

* * *

Les préférences de consommation sont difficiles à isoler à l'état pur. Pour qu'une préférence soit ressentie et exprimée, il faut qu'il y ait possibilité véritable de choix ; or, deux raisons font que cette possibilité est assez rare :

— Le climat et la géographie rendent le poisson frais pratiquement inconnu dans de nombreuses régions et villes du Tchad, où la considération du prix interdit évidemment d'acheminer cette denrée en employant des moyens de réfrigération.

— Même dans les villes ou régions où le poisson frais est disponible sur le marché (1), son prix ou plus exactement le fait qu'il doit être acheté en quantités assez importantes interdisent à une certaine partie de la population d'en consommer.

Néanmoins, la préférence pour le poisson à l'état frais est latente, et se manifeste partout dès qu'elle a un sens. Il n'y a donc pas *a priori* indépendance des débouchés respectifs du poisson frais, du poisson séché et du poisson fumé. Cette indépendance n'existe que *dans les faits*, et elle résulte en fin de compte d'une donnée fondamentale : le transport frigorifique, grâce auquel on pourrait lever la contrainte géographique, a un coût prohibitif eu égard aux ressources de la population.

En résumé :

— Entre viande et poisson, la préférence joue à n'en pas douter en faveur de la viande ; cependant, elle n'a rien d'exclusif notamment lorsque le poisson frais est abordable. Toutes les ethnies riveraines des lacs et des fleuves consomment du poisson frais (en quantités variables bien entendu), et cela même dans le nord du Tchad.

— Entre les différents états du poisson, la préférence pour le poisson frais est générale. La préférence pour le séché (ou le fumé) est inspirée surtout par des motifs économiques — accessoirement par des habitudes de consommation qui n'ont rien de définitif.

— Entre les différentes espèces, les préférences sont inspirées par toutes sortes de motifs. On trouve même des répugnances qui pourraient témoigner de la persistance d'anciens interdits.

Une dernière remarque : l'ethnie des consommateurs ne détermine pas intrinsèquement les préférences. La considération du facteur ethnique traduit simplement une démarche elliptique de la pensée utilisant l'ethnie comme un repère commode. Cette démarche est parfaitement justifiée, mais on ne doit jamais oublier que l'ethnie n'est qu'un cadre — cadre d'habitudes, cadre de comportements — et rien davantage.

(1) En fait, et surtout en zone sud, le poisson frais fait l'objet d'une forte auto-consommation.

II. LES POISSONS ACHETÉS

Certains poissons sont plus demandés que d'autres ; le simple dénombrement des achats de capitaine, de salanga, de tilapia renseigne déjà sur la hiérarchie qui règne entre ces poissons. Cependant, de nombreux achats de salanga peuvent coûter au consommateur une somme très inférieure à celle qui sera la contrepartie d'achats moins nombreux de capitaine frais. Au simple dénombrement des achats, il faut donc ajouter une mesure de la répartition de la somme totale dépensée pour l'achat de poisson.

Ces deux points de vue nous aideront à analyser dans les deux paragraphes suivants :

- la répartition de la demande effective entre poisson frais, fumé et séché ;
- la répartition de cette demande entre les différentes espèces.

1. RÉPARTITION DE LA DEMANDE EFFECTIVE ENTRE LES DIFFÉRENTS ÉTATS DU POISSON

a — LES DONNÉES DE FAIT

1° Dans le nord, à Fort-Lamy, la fréquence respective des achats de poisson frais, séché et fumé concorde parfaitement avec l'échelle des préférences que nous avons indiquées. Par contre, si les sommes consacrées aux achats de poisson frais sont bien les plus importantes (59 % du total), on s'aperçoit que la contrepartie des achats de fumé est plus élevée que celle des achats de séché. Deux facteurs interviennent évidemment ici : le prix, et surtout la quantité achetée.

Etats du poisson	Nombre d'achats (en % du total)	Valeur des achats (en % du total)
Frais	45,7 %	59 %
Fumé.....	21,5 %	24,7 %
Séché	31,2 %	16,3 %
(dont salanga)	(15,6)	(6,8)
Nombre et valeur des achats	787	70 030 F

Sur les marchés de la zone nord, le modèle de consommation est entièrement différent de celui qui prévaut à Fort-Lamy. Le poisson séché est le produit qu'on achète le plus fréquemment, et l'on y consacre 81 % de la somme totale dépensée. On remarquera que le frais ne vaut pas cher en brousse (1) : il n'est d'ailleurs vendu qu'occasionnellement sur de rares marchés très proches du lac ou du fleuve (par exemple Tourba) :

(1) Voir Chapitre VII.

Etats du poisson	Nombre d'achats (% du total)	Valeur des achats (% du total)
Frais	6,1 %	5,1 %
Fumé et grillé	11,8 %	13,8 %
Séché	82,1 %	81,1 %
(dont salanga)	(13,2 %)	(10,7 %)
<hr/>		
Nombre et valeur des achats	635	37 195 F

2° En zone sud, on peut également distinguer entre les marchés de brousse et ceux des centres urbains (assez nombreux cette fois); il convient cependant de compliquer un peu cette distinction afin d'éclairer la réalité au maximum.

α) Marchés de brousse

On peut distinguer schématiquement deux régions (1) : en pays Ngambay, les sommes dépensées le sont surtout pour l'achat de poisson séché, alors que dans la région de Fort-Archambault, le poisson fumé prend la première place.

Etats du poisson	Valeur des achats	
	Pays Ngambay	Région de Ft-Archambault
Séché	79,3 %	14,4 %
(dont salanga)	(54,3 %)	(0)
Frais	17,7 %	30,2 %
Fumé	2,9 %	55,3 %
<hr/>		
Valeur totale des achats	26 865 F	4 020 F

On remarquera l'importance du salanga en pays Ngambay et son absence à Fort-Archambault.

β) Marchés urbains

Les marchés urbains sont de deux sortes :

— Dans une première région (partie ouest de la zone sud), la demande se porte soit sur le poisson séché, soit sur le poisson frais au cas où celui-ci est commercialisé sur le marché (2).

— Dans la région de Fort-Archambault, les centres urbains sont tous approvisionnés en poisson frais, et le reste de la demande se porte sur le poisson fumé.

(1) Pour la liste des marchés étudiés dans chaque sous-région, voir Chapitre VI.

(2) Pour la liste de ces centres urbains, voir Chapitre VI.

TABLEAU 5

Etats du poisson	Valeur des achats (en % du total)		
	Région sud-ouest		Région de Fort-Archambault
	Centres approvisionnés en poisson frais	Centres non approvisionnés en poisson frais	
Séché	17,4 % (10,5 %)	80,9 % (43,9 %)	6,3 % (0)
Frais	77,3 %	—	70,4 %
Fumé	5,3 %	19,0 %	23,2 %
Valeur totale des achats	118 220 F	9 915 F	9 180 F

b — INTERPRÉTATION

Les origines des acheteurs de séché, de frais et de fumé à Fort-Lamy, en % du total d'acheteurs interrogés, sont les suivantes :

	Séché	Fumé	Frais	Grillé
Nord et Islamisés	67 %	20,7 %	6,9 %	5,5 %
Sud	33,0 %	64,0 %	81,5 %	94,5 %
Etrangers	—	15,3 %	11,6 %	—
Nombre total des réponses ...	103	153	173	18

Cette ventilation fait apparaître que le poisson frais est consommé surtout par les gens du sud, et le séché par ceux du nord. Constatation intéressante, mais qui traduit :

- soit la persistance à Fort-Lamy d'habitudes de consommation dues aux contraintes géographiques ;
- soit des différences de capacités financières ;
- soit, mais dans une faible mesure, des préférences de consommation fondées sur les goûts.

En réalité, dès que le poisson frais est disponible, il est demandé par la majorité des consommateurs ; c'est ce qui se produit à Fort-Lamy, et sur de nombreux marchés urbains du sud.

Il est intéressant, à ce sujet, d'opposer les marchés urbains et les marchés de brousse. Aussi bien dans le nord que dans le sud, la demande de poisson frais se manifeste surtout sur les marchés urbains. C'est seulement dans les villes qu'il existe un débouché *commercial* pour le poisson frais. Les gens qui désirent consommer du poisson frais en brousse (en particulier dans le sud) le pêchent très souvent eux-mêmes.

Les consommateurs qui se contentent de poisson séché sont ceux qui résident dans une ville ou dans une région où le poisson frais est absent, ou ceux qui, pour des raisons surtout économiques, choisissent le séché bien que le frais soit disponible. C'est ce qui explique la présence d'une minorité d'acheteurs de séché à Fort-Lamy et dans les villes du Sud, où l'on trouve du frais. Si le poisson fumé est également disponible, les acheteurs qui ne peuvent acheter du frais se tourneront soit vers le séché soit vers le fumé (région de Fort-Archambault).

Les disponibilités en poisson frais, séché ou fumé — c'est-à-dire en dernière analyse, la situation

géographique (1), apparaissent donc comme le facteur déterminant en matière de demande ; c'est ce facteur, qui contrecarre la satisfaction de la préférence universelle pour le poisson frais.

Cela étant, il reste à préciser certains détails ; par souci de brièveté, nous nous contenterons de donner un exemple de facteur secondaire pouvant modifier la répartition de la demande au point de vue qui nous occupe. On a pu constater à Fort-Lamy, d'octobre 1963 à février 1964, que cette répartition n'était pas la même suivant que la demande émanait de revendeurs ou de consommateurs ; on trouve, en % des dépenses totales :

	Consommateurs finals	Revendeurs
Séché	12,88 %	4,33 %
(dont salanga) ,.....	(7,27 %)	(2,39 %)
Fumé.....	29,08 %	93,99 %
Frais	56,08 %	1,61 %
Grillé.....	1,89 %	—
Valeur totale des achats	42 160 F	89 725 F

Les achats effectués par les revendeurs (2), à Fort-Lamy, concernent donc à peu près uniquement du fumé. La revente s'effectue la plupart du temps à Fort-Lamy également, soit sur le même marché, soit sur l'un des marchés secondaires.

2. RÉPARTITION DE LA DEMANDE EFFECTIVE ENTRE LES DIFFÉRENTES ESPÈCES DE POISSON

a — RÉPARTITION DE LA DEMANDE DE POISSON SÉCHÉ EN ZONE NORD

Le tableau 6, qui concerne les marchés de brousse, fait apparaître, comme on pouvait s'y attendre, que le capitaine est le plus demandé. Le reste du tableau appelle peu de commentaires, si ce n'est sur un

TABLEAU 6

Espèces achetées	% du nombre total d'achats		% de la valeur totale des achats	
	1 ^{er} passage	2 ^e passage	1 ^{er} passage	2 ^e passage
capitaine	31 %	22,9 %	43,8 %	53,7 %
forfô	31,4 %	12,8 %	11,6 %	7,2 %
abusnun'	6,8 %	6,3 %	17,3 %	7,7 %
balbut	9,2 %	27,2 %	6,7 %	9,9 %
salanga	7,2 %	24,9 %	7,5 %	17,4 %
gumsala	6,1 %	—	3,4 %	—
divers	8,0 %	5,9 %	9,6 %	4,1 %
Nombre d'achats	248	271		
Valeur des achats			12 085 F	18 025 F

1^{er} passage : 12 novembre 1963 au 1^{er} avril 1964.

2^e passage : 1^{er} avril 1964 au 15 septembre 1964.

(1) Situation géographique qui apparaît comme une donnée définitive en raison du coût trop élevé des transports frigorifiques.

(2) Achats assez considérables puisqu'ils ont constitué, pour la période et dans l'échantillon considérés, 68 % de la valeur totale des achats.

point : on remarque que le salanga est beaucoup plus demandé lors du second passage sur les marchés qu'à l'époque du premier. Inversement, le gumsala n'est acheté que lors du premier passage.

Cependant, l'échantillon de marchés visités n'ayant pas été rigoureusement le même à chaque passage, il importe de limiter la comparaison concernant la demande de salanga à une série de marchés qui demeure constante. L'opération a été faite pour les marchés suivants : Moulkou, Kalgoa, Guelengdeng, Mandélie, Matassi, Bout-el-Fil, Dourbali, Massaguet. On constate alors que le nombre d'achats de salanga sur ces marchés passe de 9,2 % à 40 % du nombre total d'achats, la valeur globale de ces achats passant de 7,65 % à 26,2 % de la valeur totale des achats (1).

Le phénomène est évidemment lié à la période de production et d'écoulement du salanga, qui a coïncidé en gros avec le second passage des enquêteurs sur les marchés. La question était alors de savoir si l'on pouvait constater, au fur et à mesure qu'apparaissait le salanga, une disparition des variétés qu'on regroupe habituellement sous le nom de vrac de décrue. On sait que c'est ce qui se passe au Cameroun, où l'on voit surtout du vrac de décrue sur les marchés jusqu'à février, et surtout du salanga à partir de mars.

Au Tchad, le vrac de décrue est plus difficile à isoler qu'au Cameroun, et le test n'a pu porter que sur le gumsala, qui ne constitue qu'une des variétés de vrac. Pour quatre marchés (Kalgoa, Guelengdeng, Mandélie et Kousseri) les achats de gumsala constituent 14 % du nombre total d'achats (5 % de la valeur totale) au premier passage (2) ; on ne note *aucun* achat de gumsala au second passage.

Le phénomène d'alternance entre vrac de décrue et salanga est donc beaucoup moins net au Tchad qu'au Cameroun, au moins au niveau de la demande. Nous verrons au Chapitre V s'il en va différemment au niveau de l'offre.

Quoiqu'il en soit, l'explication est facile : le tableau 6 montre nettement que les achats de gumsala et même ceux de salanga ne constituent en toute hypothèse qu'une faible partie du nombre total des achats. Le capitaine séché est bien plus fréquemment demandé ; il ne l'est d'ailleurs pas uniformément partout, et il a paru intéressant de chercher sur quels marchés les achats de *Lates* sont particulièrement fréquents. Pour cela, on a regroupé les marchés étudiés en deux ensembles :

— le premier ensemble comprend les marchés voisins du lac (3) ; sur ces marchés, sur 171 achats de poisson séché, 79 portent sur du capitaine soit 46 %. La valeur des achats de capitaine constitue environ 80 % de la valeur totale des achats (4), le capitaine séché étant beaucoup plus cher que le silure ou le tilapia.

— le second ensemble comprend les marchés proches du Chari, ou situés entre Chari et Logone (5). La proportion d'achats de *Lates* tombe à 7,8 % du total des achats de poisson séché (17 sur 218) ; les achats de *Lates* valent au total 3 080 F sur 13 160 F, soit 23 % de la valeur totale des achats de poisson séché.

Il semble donc certain que la demande de capitaine séché soit particulièrement intense dans les régions immédiatement voisines du lac, et il n'existe qu'une seule raison à cet état de choses : c'est que le capitaine séché y est le produit le plus fréquemment disponible. Il appartient aux hydrobiologistes d'expliquer si cela tient à une richesse particulière de la faune lacustre en capitaines, ou aux techniciens de démontrer que les méthodes de pêche dans cette région sont particulièrement adaptées à la capture de ces poissons.

En ce qui concerne Fort-Lamy, les tableaux suivants font nettement apparaître que c'est l'abusnun' (*Hydrocyon*) et non plus le capitaine, qui est le plus demandé par les consommateurs de poisson séché.

(1) L'échantillon observé comportait 195 et 160 achats, valant au total 9 380 F et 10 935 F.

(2) Echantillon de 107 achats valant 7 515 F.

(3) Tourba, Baladja, Massakory, Karal, Ngouri, Amérom, Bolosidi, Dibinentchi, Isseïrom et Ngarangou.

(4) 9 415 F sur 11 675 F.

(5) Kalgoa, Matasi, Guelengdeng, Moulkou, Mandélie, Bout-el-Fil, Kousseri.

On remarquera que le salanga n'occupe qu'une place secondaire, bien que 50 % des relevés aient été effectués de juin à août, c'est-à-dire à une époque où le salanga abonde à Fort-Lamy (et où la Coopérative de Milézi, notamment, est encombrée de stocks). Le capitaine frais est le poisson le plus massivement acheté par les amateurs de frais. Quant au fumé, le capitaine occupe également la première place.

Ces résultats concordent exactement avec ceux qui concernent les préférences des consommateurs.

TABLEAU 7

Répartition par espèces de la demande de poisson à Fort-Lamy		
(I) <i>Demande de poisson frais.</i>		
Echantillon : 360 achats valant 41 250 F		
Espèces	% N d'achats	% valeur des achats
(<i>Citharinus</i>) Capitaine	39 %	59,53 %
(<i>Hydrocyon</i>) Dorô	12,8 %	8,31 %
(<i>Tilapia</i>) Abusun'	9,7 %	17,29 %
(<i>Heterotis</i>) Forfô	8,6 %	5,10 %
(<i>Distichodus</i>) Ngolo	4,2 %	3,99 %
	Am Guesh	2,63 %
	Divers	17,29 %
(II) <i>Demande de poisson séché.</i>		
Echantillon : 253 achats valant 11 445 F		
(<i>Hydrocyon</i>) Abusun'	48,8 %	50,98 %
(<i>Alestes</i>) Salanga	35,0 %	33,26 %
	Capitaine	7,24 %
(<i>Tilapia</i>) Forfô	1,5 %	0,82 %
(<i>Silures</i>) Balbut	0,8 %	0,56 %
	Divers	7,02 %
(III) <i>Demande de poisson fumé.</i>		
Echantillon : 174 achats valant 17 335 F		
(<i>Hydrocyon</i>) Abusun'	25 %	19 %
	Capitaine	41 %
(<i>Citharinus</i>) Doro	23 %	15 %
	Divers	25 %

b — RÉPARTITION DE LA DEMANDE A MOUNDOU

A Moundou également, la demande se répartit entre les différentes espèces conformément aux préférences annoncées par les consommateurs au moins en ce qui concerne l'espèce occupant la *première place* dans les choix et les préférences. Ceci n'est pas vrai toutefois pour le poisson fumé. Si en effet les capitaines fumés sont l'espèce la plus appréciée ils n'occupent néanmoins que la quatrième place dans le tableau des fréquences d'achat. La petite taille de l'échantillon étudié rend toutefois les résultats obtenus assez sujets à caution pour que nous n'en fassions pas autrement état.

TABLEAU 8

Répartition par espèces de la demande de poisson à Moundou	
(I) Demande de poisson frais Echantillon : 270 réponses	
Espèces	% du N. de réponses
Gag (<i>Chrysichtys</i>)	35,2 %
Capitaine	16,3 %
Nîr (<i>Distichodus</i>)	20,0 %
Yoâ (<i>Hydrocyon</i>)	10,4 %
Divers	17,9 %
(II) Demande de poisson séché Echantillon : 219 réponses	
Salanga (<i>Alestes</i>)	85,3 %
Dor (<i>Citharinus</i>)	5,9 %
Yoâ (<i>Hydrocyon</i>)	4,1 %
Nîr (<i>Distichodus</i>)	2,7 %
Divers	1,8 %

Après avoir ainsi fait connaissance avec les consommateurs et les produits consommés, il nous reste à revenir à des points de vue plus proprement commerciaux, et à examiner comment la demande s'exprime sur les marchés.

III. ASPECTS FINANCIERS DE LA DEMANDE DE POISSON

Nous examinerons ici, en premier lieu la manière dont la demande se fractionne en achats isolés, (importance de ces achats et facteurs de variation), en second lieu, l'ordre de grandeur de la dépense par tête pour le produit considéré et finalement, l'origine des ressources permettant cette dépense.

1. LES ACHATS MOYENS

Etant donné un certain nombre d'achats de poisson effectués sur un marché, ou sur un ensemble de marchés pendant une période, que peut-on dire de la distribution de ces achats (rangés par ordre d'importance) ?

Le graphique de la figure 1 représente cette distribution. On voit immédiatement que le mode des distributions concernant le frais et le fumé se situe dans la deuxième ou la troisième classe d'achat, alors qu'il est toujours dans la première classe pour le poisson séché.

Pour chaque état de poisson, les profils de la distribution des achats sont très caractéristiques, et semblables en brousse et à Fort-Lamy. Toutefois, la partie droite des profils est plus étalée à Fort-Lamy qu'en brousse, où les achats importants sont évidemment plus rares.

Ces données se résument dans le tableau suivant :

TABLEAU 9

Etats du poisson	Valeurs les plus fréquentes de l'achat		Valeurs moyennes de l'achat	
	Fort-Lamy	Brousse Nord	Centres urbains Sud	Brousse Sud
frais	85 F	35 F	135 F	94 F
fumé	35 F	35 F	103 F	58 F
séché :				
— Salanga	15 F	15 F	31 F	61 F
— autres	15 F	15 F	54 F	72 F

Pour chacune des zones de référence (sauf pour les marchés du Nord où les rares ventes de poisson frais s'effectuent à prix très réduits), on observe une décroissance régulière des valeurs de l'achat moyen quand on passe du frais au fumé, puis du fumé au séché. Bornons-nous à indiquer que la hiérarchie des prix relatifs n'explique nullement cette décroissance, bien au contraire (1) ; celle-ci tient donc à la différence des *quantités* achetées, et, au bout du compte, à l'emploi qu'on fait des différents produits. Comme nous l'avons déjà signalé, le frais, et dans une certaine mesure le fumé, qui servent d'aliment, sont achetés en quantités relativement plus grandes que le séché, qui ne sert qu'à assaisonner les plats. Des relevés effectués à Fort-Lamy de novembre 1963 à août 1964 donnent pour chaque type d'achat le *poids moyen suivant* :

Poisson frais	1 588 g	Echantillon pesé :
Poisson fumé	791 g	202 achats de frais
Poisson séché	{ Salanga 260 g { Autres 276 g	221 — fumé
		224 — séché

Cela dit, il est intéressant de replacer cette structure des achats dans le cadre général du marché. On note par exemple qu'à Fort-Lamy, dans chacun des cinq quartiers étudiés, l'achat moyen des gens du sud est régulièrement supérieur à celui des gens du nord et des Islamisés.

Quartiers	M. Dafec	Gardolé	Sénégalais	C. Courses	Kabalai
Sud	108 F	48,5 F	90 F	99 F	47,5 F
Nord et Islamisés	89	37,8	52	68,5	10
Etrangers	100	60	46	154	—

Constatation qu'il faut rapprocher de celle faite plus haut : c'est parmi les gens du Sud que les achats de poisson frais sont les plus fréquents. On peut d'ailleurs tenter de dépasser cette approche d'ordre « ethnique », et voir si l'achat moyen varie suivant la catégorie socio-professionnelle. Ce genre de ventilation posant de nombreux problèmes, on s'est contenté de regrouper les achats moyens d'une catégorie de salariés de Fort-Lamy aisément repérables : les fonctionnaires (2). Dans tous les quartiers, l'achat

(1) Le problème des prix sera traité en détail au Chapitre VIII.

(2) Y compris les militaires et les Anciens combattants.

DISTRIBUTIONS D'ACHATS DE POISSON A FORT-LAMY ET EN BROUSSE (NORD)

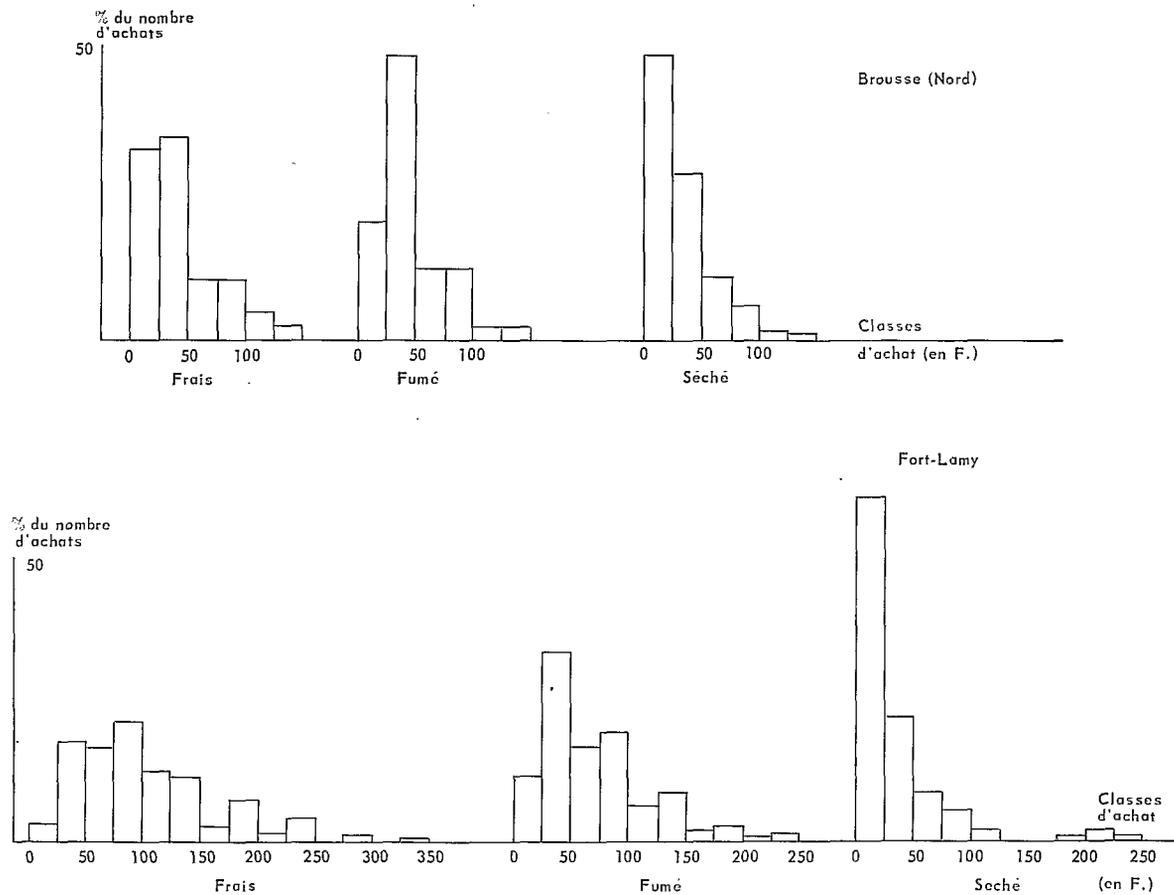


FIG. 1. — Distributions d'achats de poisson à Fort-Lamy et en Brousse (Nord)

moyen du fonctionnaire est supérieur à l'achat moyen de la population du quartier ; cette conclusion recoupe la constatation précédente, puisque la majorité des fonctionnaires viennent du Sud :

Valeur de l'achat moyen (frais, séché et fumé)

Quartiers	Fonctionnaires	Population totale de l'échantillon
M. Dafec	111 F	92 F
Gardolé	74 F	42 F
Sénégalais.....	73 F	53 F
C. Courses	118,5 F	76 F
Kabalai.....	78,5 F	46 F

Sur les autres marchés de la zone Nord, la seule ventilation qui ait donné des résultats intéressants est celle qu'on peut faire entre l'achat moyen du consommateur final et celui du revendeur. Comme on pouvait s'y attendre, le second est de beaucoup supérieur au premier. Mais alors que l'achat du consommateur final a lieu en moyenne tous les 6,4 jours, celui du revendeur n'a lieu que tous les 11,7 jours :

	Valeur de l'achat moyen sur les marchés de la zone nord	
	1 ^{er} passage	2 ^e passage
Consommateurs finals	43 F	51,9 F
Revendeurs	348	965

2. LA DÉPENSE PAR TÊTE

a — MÉTHODE DE CALCUL ET RÉSULTATS

Nous avons calculé cette dépense par tête selon diverses méthodes. Voici celle qui a finalement semblé la plus sûre :

— Parmi les groupes de consommateurs prenant leurs repas en commun et couverts par l'enquête à domicile, on relève tous ceux où un achat de poisson a été effectué le jour même de l'interview (1).

— La valeur totale de ces achats peut être considérée comme la valeur totale de la dépense en poisson pour la population touchée par l'enquête (y compris bien entendu celle des groupes de consommateurs où aucun achat n'a été effectué le jour de l'interview).

Autrement dit, sur une population de 1 000 personnes étudiée pendant une journée, soit 200 d'entre elles pour la nourriture de qui un achat de poisson a été effectué au cours de cette journée. Le total des achats s'élève à 2 000 F. Nous disons que pour la journée de référence, la dépense en poisson est de 2 000 F pour 1 000 personnes, soit 2 F par tête.

Cette méthode a l'inconvénient de minorer les résultats, puisque les achats du jour ne sont pas *tous* saisis par les enquêteurs (en particulier dans les concessions où l'enquête a eu lieu en début de matinée). Inconvénient toutefois beaucoup moins grave que ceux de la méthode rétrospective fondée sur l'exploitation des déclarations des interviewés ; cette seconde méthode, la seule qui pouvait être employée dans les villes où le marché n'est pas quotidien (2), a donné des résultats manifestement exagérés, et qui n'ont pu être retenus.

On constate en tout cas que la dépense journalière par tête est beaucoup plus élevée à Moundou qu'à Fort-Lamy ; elle est de 6,9 F à Moundou, de 1,8 F à Fort-Lamy. Ce résultat, qui ne vaut bien entendu que pour la période considérée (saison des pluies 1964) concorde parfaitement avec :

— l'importance respective de la consommation de poisson frais et de poisson séché dans les deux villes ;

— la valeur respective des achats moyens de frais et de séché.

(1) L'enquête a duré environ 2 mois dans chacune des 2 villes considérées. On suppose évidemment que toutes les interviews ont eu lieu le même jour et que le poisson est consommé dans la journée. Connaissant les habitudes des acheteurs africains, on peut soutenir que cette dernière hypothèse est réaliste.

(2) Bokoro, Massakory, Tourba, Massaguet.

b — ESSAIS D'EXPLICATION

A titre d'hypothèse, on a retenu trois facteurs pouvant exercer une influence sur le niveau de la dépense journalière par tête (D.J.T.).

— 1^{re} hypothèse : La DJT est plus élevée dans les groupes où le nombre de consommateurs est réduit que dans ceux où il est élevé.

— 2^e hypothèse : La DJT est plus élevée chez les fonctionnaires que chez les non-fonctionnaires.

— 3^e hypothèse : La DJT est plus élevée dans les groupes de consommateurs où les achats de capitaine frais sont fréquents que dans ceux où ils sont rares.

Comme on le voit, les deux premières hypothèses concernent l'effet du niveau de revenu sur la dépense ; la troisième concerne l'effet du prix des denrées achetées (plus exactement : du prix *et* de la quantité des denrées achetées).

1 — Liaison entre le nombre de consommateurs et la dépense journalière par tête

Pour permettre les comparaisons, les consommateurs sont ici transformés en unités théoriques, en utilisant des coefficients très simples (1). On constate qu'en gros, la liaison posée par hypothèse est vérifiée dans tous les quartiers de Fort-Lamy sauf Kabalâi, mais qu'elle ne semble pas certaine à Moundou.

à Fort-Lamy :

Importance de la D.J.T. (en francs)	Effectifs théorique moyen du Groupe de Consommateurs				
	M. Dafec	Gardolé	C. Courses	Sénégalais	Kabalâi
0- 2,5 F	5,6	5,8	5,9	5,8	5,2
10- 15 F	—	3,2	4,3	3,9	5,4
+ 15 F	4,7	—	—	—	—

à Moundou :

Importance de la D.J.T. (en francs)	Effectif théorique moyen du G.C.
0- 5 F	3,95
+ 30 F	3,52

En réalité, et même à Fort-Lamy, la liaison entre la taille du G.C. et l'importance de la D.J.T. est loin d'être univoque. Si l'on établit un graphique par nuage de points pour étudier la nature de la corrélation, on s'aperçoit que sans doute les DJT élevées ne se rencontrent que dans les petits G.C. ; par contre, les DJT faibles se rencontrent aussi bien dans les petits que les grands G.C. (2).

Ces résultats s'accordent bien avec ceux d'une enquête effectuée par la S.U.T. à Fort-Lamy en 1963 (3) ; l'enquête concluait à la faible influence de la taille du ménage sur les dépenses de nourriture, mais à la forte influence du niveau de revenu.

(1) Voici ces coefficients : Homme = 1
Femme = 0,7
Enfant de moins de 15 ans = 0,5

(2) Ce type de liaison a été rencontré à Maroua chez les Foulbé, acheteurs de mil.

Cf. Ph. COURTY, Notes provisoires sur le Commerce du Mil dans le Département du Diamaré, IRCAM, 1964, pp. 37-39.

(3) L'opération de la Cuvette St-Martin à Fort-Lamy. Sous-dossier Economique. Société d'Urbanisation du Tchad. oct. 1963.

2 — La liaison entre l'importance de la DJT et la qualité de fonctionnaire (c'est-à-dire celle de salarié privilégié) semble beaucoup plus certaine, et cela aussi bien à Fort-Lamy qu'à Moundou.

— à Fort-Lamy

Importance de la DJT (en francs)	Groupes de consommateurs comportant un fonctionnaire en % du N. total de G.C. pour chaque classe de DJT				
	M. Dafec	Gardolé	C. Courses	Sénégalais	Kabalaï
0-2,5	17 %	11 %	5 %	0 %	0 %
10-15	—	50 %	18 %	42 %	50 %
+15	31 %	—	—	—	—
Total unités de consommation	182	111	81	65	28

— Moundou

Importance de la DJT (en francs)	% de fonctionnaires dans l'effectif total de consommateurs pour chaque niveau de DJT
0- 5	2,3 %
+30	19,0

L'effectif est de 43 consommateurs dans la 1^{re} tranche, de 52 dans la seconde.

3 — Le fait de consommer du capitaine frais (1) a un effet très net sur le relèvement de la DJT, comme en témoignent les pourcentages suivants :

— à Fort-Lamy :

Nombre de G.C. consommant habituellement du capitaine frais

Importance de la DJT (en francs)	(en % du N. total de G.C. à chaque niveau de DJT)				
	M. Dafec	Gardolé	C. Courses	Sénégalais	Kabalaï
0- 2,5 F	27 %	32 %	25 %	12,5 %	—
10-15	—	50 %	45 %	57 %	100 %
+15	63 %	—	—	—	—

c — PLACE DES DÉPENSES DE POISSON DANS L'ENSEMBLE DES DÉPENSES DE NOURRITURE (Fort-Lamy)

On peut rapprocher la D.J.T. de poisson et la dépense totale de nourriture. Celle-ci ne nous est connue que par ménage, grâce à l'enquête de la S.U.T., mais on connaît d'autre part la taille moyenne des ménages à Fort-Lamy : 2,8 personnes pour les ménages domiciliés, 2,1 pour la population de passage (2).

Armés de ces données, nous pouvons indiquer que pour un ménage disposant d'un revenu mensuel de 5 à 10 000 F (ce qui paraît être le niveau de revenu le plus fréquent), les dépenses mensuelles de première nécessité (eau, électricité, pétrole, nourriture) s'élevaient à 6 600 F dont 151 F seulement pour le poisson.

(1) Le capitaine symbolise ici le poisson frais en général. Cf. ce que nous avons dit plus haut sur les habitudes et préférences de consommation.

(2) Recensement INSEE, p. 37.

Cette moyenne est beaucoup trop générale mais il y a tout lieu de croire qu'elle ne sous-estime pas gravement l'importance des dépenses de poisson (1).

Rappelons que pour BASTIANI, et au niveau de l'ensemble du Tchad, la consommation individuelle moyenne est de 10 700 F par an, dont 8 400 F pour l'alimentation (la valeur de l'auto-consommation étant de 5 400 F).

Lorsque nous avons introduit une différence entre les modèles de consommation des fonctionnaires et des non-fonctionnaires, nous avons implicitement posé le problème de la demande solvable. C'est ce problème qui doit être brièvement traité dans un dernier paragraphe.

3. ORIGINE DES FONDS CONSACRÉS AUX ACHATS DE POISSON

La lecture des questionnaires de marché a très vite suggéré une première ventilation susceptible d'éclairer le problème de l'origine des fonds consacrés aux achats de poisson.

A la question : « Comment vous êtes-vous procuré l'argent nécessaire à votre achat », un certain nombre d'acheteuses répondent : « Cet argent m'a été donné par mon mari » ; d'autres au contraire indiquent qu'avant d'acheter le poisson, elles ont vendu du mil, des oignons ou toute autre denrée.

Il était facile de classer tous les achats faits sur encaisse et tous ceux qui ont nécessité une vente précédant immédiatement l'achat.

Le premier type d'achat suppose déjà un certain degré d'insertion dans le secteur monétaire de l'économie, puisqu'il implique la disposition d'une encaisse. Le second type, au contraire, traduit une appartenance au secteur de subsistance, où il est typique que pour acheter ce qu'on ne produit pas, on doit d'abord réaliser une vente (dont le produit se trouve ainsi presque entièrement affecté d'avance à une dépense ou à un type de dépenses données).

A cette première ventilation, il est donc légitime d'en superposer immédiatement une autre, et d'opposer les achats faits en ville et ceux faits en brousse ; il est évident, en effet, que la monétarisation de l'économie est plus avancée dans les villes.

— Zone nord :

Origine des fonds	Fort-Lamy	Brousse
Encaisse	83,2 %	19,3 %
Vente préalable	16,8 %	80,7 %
Echantillon : 41 280 F d'achats à Fort-Lamy 26 394 F d'achats en brousse		

— Zone sud :

Origine des fonds	Centres Urbains	Brousse
Encaisse	90,7 %	37,4 %
Vente préalable	9,3 %	62,6 %
Echantillon : 39 125 F d'achats dans les centres urbains 24 755 F d'achats en brousse		

(1) A Bol, les dépenses en poisson sont encore bien moindres.

Voici les moyennes *annuelles* établies au cours de l'enquête du BDPA sur l'aménagement des polders de Bol :

Dépenses totales par G.C.	17 513 F.
Alimentation	10 180 F.

Dans ces dépenses d'alimentation, on compte seulement 971 F consacrés au poisson *et* à la viande (9,5 %) contre 2 226 F (21,9 %) consacrés au sucre et au thé.

Il se vérifie bien que la proportion d'encaisse est plus forte en ville qu'en brousse ; on remarquera d'ailleurs que cela n'est vrai que d'une seule ville dans le nord, de plusieurs dans le sud. En fait on a essayé de corrélérer en zone nord la population de l'agglomération où se tenait le marché et le pourcentage d'encaisse dans la masse des fonds consacrés aux achats. Ces essais ont été dépourvus de succès, et l'on a constaté qu'il y avait une rupture subite — et non un changement graduel — entre :

— le milieu urbain (Fort-Lamy exclusivement, en ce qui concerne la zone nord) où la majorité des acheteuses de poisson dépense de l'argent qui leur a été donné par leur mari salarié, artisan ou commerçant, et

— le milieu rural (tout le reste, y compris des « villes » comme Bokoro ou Massakory) où la majorité des acheteuses dépense de l'argent provenant d'une vente préalablement effectuée sur le même marché.

Dans le sud au contraire, plusieurs villes témoignent de ce qu'on peut appeler un taux de monétarisation relativement élevé. Il est d'ailleurs très net que ce taux de monétarisation est plus important qu'à Fort-Lamy, et qu'il est également plus important en brousse du sud qu'en brousse du nord. A tous les points de vue par conséquent, le sud du Tchad apparaît comme une région plus monétarisée que le nord.

Cette constatation est banale ; encore importe-t-il de distinguer entre plusieurs parties de cette zone nord, et entre plusieurs périodes de l'année. Nous avons donc regroupé les marchés étudiés en zone nord en deux ensembles, l'un situé au nord du douzième parallèle, et l'autre au sud (1). On s'aperçoit alors que si le rapport encaisse/vente préalable reste à peu près constant pour les marchés du premier groupe entre le premier et le second passage (2), il n'en va pas de même pour ceux du second groupe :

Evolution de l'origine des fonds en zone nord :

— N du douzième parallèle.

	novembre à avril	avril à septembre
Encaisse	24,2 %	21,2 %
Ventes préalables	75,8	78,8
Echantillon : 7 503 F d'achats de novembre à avril		
6 324 F d'achats d'avril à septembre		

— S du douzième parallèle

	novembre à avril	avril à septembre
Encaisse	22 %	10 %
Vente préalable	78 %	90 %
Echantillon : 5 374 F d'achats de novembre à avril		
7 193 F d'achats d'avril à septembre		

La stabilité intra-annuelle du taux de monétarisation dans le nord, son instabilité dans le Sud paraissent dues, jusqu'à preuve du contraire, au fait qu'on ne cultive du coton que dans le Sud. A l'époque du premier passage, les consommateurs de Moulkou, de Guelengdeng, etc. disposaient de liquidités consécutives à la vente de leur récolte de coton ; il n'en était plus de même au second passage.

(1) Au nord du 12^e parallèle : Massaguet, Tourba, Baladja, Massakory, Karal, Ngouri, Amérom, Bolosidi, Dibinentchi, Isseïrom, Ngarangou et Bout-el-Fil.

Au sud du 12^e parallèle : Kalgoa, Matassi, Guelengdeng, Moulkou, Mandéla, Dourbali, Linia, Massénya.

(2) Rappelons les dates de ces passages : 1^{er} passage, novembre à avril, 2^e passage avril à septembre.

Il a semblé intéressant de faire connaître sur quoi portent les ventes préalables effectuées par les acheteuses de brousse. Sur un échantillon de 14 950 F de ventes préalables, 50,1 % concernent le mil, 16,2 % la farine de mil et la bière, 9,6 % le riz, 16,3 % des produits vivriers secondaires, et le reste, des produits divers.

Il en va de même dans le Nord, avec certaines disparités toutefois entre les marchés situés au nord et au sud du 12^e parallèle. Au sud, en plus du mil, on trouve du piment, du gombo, du manioc, du riz, du tabac, des patates. Au nord, le mil garde la première place mais on trouve du maïs, des dattes, du natron, de la viande séchée, des nattes. On sent nettement que le poisson s'échange contre les petits excédents de production locale, cet échange pouvant d'ailleurs être très direct puisque les cas de troc ne sont pas rares. Inévitablement, certains types de vente préalable prennent ainsi une coloration ethnique : les ventes de lait ou de beurre sont faites par les Arabes, celle de tabac par les Massa. Ainsi naissent une multitude de petits marchés juxtaposés qui sont le théâtre d'une circulation monétaire réduite. Ces flux monétaires s'organisent pour ainsi dire en frange autour d'un secteur de subsistance qui demeure primordial.

Une étude détaillée de la proportion des fonds d'encaisse et du produit des ventes dans la masse totale des fonds affectés à l'achat de poisson à Fort-Lamy permet de préciser certains aspects intéressants des comportements économiques décrits au cours de ce chapitre. Voici quelques résultats significatifs portant sur un échantillon de

23 655 F d'achats de poisson frais,
12 185 F d'achats de poisson fumé,
5 440 F d'achats de poisson séché.

	Poisson frais	Poisson fumé	Poisson séché
Encaisse personnelle	73,8 %	73,5 %	29,5 %
Encaisse des boys	19,2 %	10,7 %	0,9 %
Total encaisse	93,0 %	84,2 %	30,4 %
Ventes préalables	7,0	15,8	69,6

On constate immédiatement :

— que la proportion des fonds provenant d'une vente préalable est beaucoup plus élevée en ce qui concerne les achats de poisson séché que les achats de frais et de fumé ;

— que la proportion des fonds dépensés par les boys est élevée en ce qui concerne les achats de poisson frais, médiocre pour les achats de fumé, et presque nulle pour les achats de séché.

Ainsi se définissent à Fort-Lamy deux modèles qui ne sont plus seulement des modèles de consommation mais de comportement économique.

1^o Un modèle traditionnel, dans lequel :

— l'achat porte sur de petites quantités de poisson séché, destinées essentiellement à assaisonner la nourriture quotidienne (1).

— éventuellement, il y a préférence pour le poisson séché ; cette préférence peut être fondée sur le goût, ou inspirée par des motifs économiques, auquel cas il y a plutôt résignation que véritable préférence.

— ces dépenses sont acquittées en majorité (dans l'agrégat) par le produit de ventes préalables effectuées par les acheteuses elles-mêmes.

— l'emploi d'un boy est très rare.

(1) Ces achats représentent 4,6 % des dépenses alimentaires, dans un budget familial étudié à Fort-Lamy.

— les consommateurs se recrutent en majorité dans les ethnies du nord et les Islamisés. Le pourcentage de fonctionnaires est peu élevé.

2° Un modèle moderne, dans lequel :

— l'achat porte sur des quantités assez importantes de poisson frais (1).

— la préférence pour le poisson frais trouve à se satisfaire.

— les dépenses sont acquittées en majorité grâce au produit d'une activité salariée, artisanale, ou commerciale. Dans le cas d'une activité commerciale, la différence avec le modèle traditionnel réside dans le fait que les ventes ne sont pas effectuées par l'épouse, et que leur produit n'est pas affecté à une dépense certaine provoquant la vente.

— l'emploi de boys n'est pas rare.

— les consommateurs se recrutent en majorité parmi les gens du sud. Tous les Européens participent à ce modèle de comportement.

Ce schéma est évidemment beaucoup trop tranché, et en réalité, on passe imperceptiblement d'un modèle à l'autre ; la consommation de poisson fumé notamment, semble caractériser un modèle intermédiaire.

Toujours en ce qui concerne Fort-Lamy, on a essayé de répartir l'encaisse personnelle en deux masses suivant qu'elle provenait de l'exercice d'une activité de secteur public ou de secteur privé. Cette répartition a posé quelques problèmes, car il est souvent assez difficile de distinguer entre fonctionnaires et artisans, par exemple. Ainsi, un menuisier employé par les Travaux Publics indique, soit son métier de menuisier, auquel cas il sera classé parmi les artisans, soit son appartenance aux Travaux Publics, auquel cas il devient fonctionnaire. Même difficulté pour de nombreux chauffeurs et magasiniers. Toutes ces difficultés peuvent être élucidées au cours d'une visite de recensement, mais non pendant une brève conversation sur un marché.

Quoiqu'il en soit, et pour un échantillon de 29 350 F d'achats de poisson, la ventilation est la suivante :

Activité d'où provient la détention d'une encaisse	Part de l'encaisse totale
Secteur public	
Armée, Police	28,4 %
Autres	24,3 %
Secteur privé	
Domestiques (2)	2,1 %
Autres	45,2 %

CONCLUSION

Cette étude a mis en lumière le rôle joué par la disponibilité du poisson dans la détermination du choix, et même des préférences des consommateurs. Nous avons vu que cette disponibilité reflète les données de la géographie, ce qui ne veut pas dire toutefois que les hommes n'aient pas tenté de modifier ces données, notamment grâce au transport. C'est à cette activité fondamentale que sera consacré le chapitre suivant, qui traitera de la circulation du poisson au Tchad.

(1) 13 % des dépenses alimentaires, dans un budget familial étudié à Fort-Lamy.

(2) Il s'agit évidemment des domestiques dépensant une partie de leur salaire pour leur consommation personnelle.

Chapitre III

LA CIRCULATION DU POISSON A L'INTÉRIEUR DU TCHAD

L'article 2 de la loi du 27 janvier 1961 stipule que « la circulation de poissons secs ou fumés à l'intérieur de la République du Tchad ainsi que l'exportation de ces mêmes produits sont subordonnés à la délivrance d'un titre spécial dit : « Autorisation de Transport ». Cette autorisation donne lieu à la perception de droits fixés à 5 F par kg pour les poissons séchés et à 10 F par kg pour les poissons fumés.

Le paiement de ces droits est effectué à des contrôleurs de pêche qui conservent, sur un carnet à souche, le double de chaque « autorisation de transport » délivrée. L'ensemble de ces carnets est centralisé — après versement des fonds perçus aux Agents du Trésor — dans les bureaux du Service des Pêches où nous avons pu les consulter. Les matériaux, ainsi mis à notre disposition, étaient très nombreux : pour chaque lot taxé, nous obtenions, entre autres, les renseignements suivants : nom et domicile de l'expéditeur ; provenance, nature, poids et destination des produits..., mode de transport et itinéraire prévu.

En principe, l'ensemble de ces données devrait permettre de repérer les différents flux existant aussi bien à l'intérieur du Tchad qu'à l'exportation, et d'estimer leur importance respective. Les chercheurs ont donc jugé inutile d'organiser de nouveaux comptages.

Le regroupement matériel, puis l'exploitation des documents ont néanmoins posé toutes sortes de difficultés. Par ailleurs, la nature fiscale de ces documents interdit de leur accorder une confiance illimitée. Il ne faudrait pas, par exemple, prétendre trouver dans les totaux généraux autre chose qu'un ordre de grandeur ; quant aux totaux partiels, leur justesse varie selon les époques et les régions (1). Néanmoins, nous avons toutes raisons de penser que l'image fournie par le dépouillement d'ensemble concorde avec la réalité, c'est-à-dire que la carte dressée à partir des tableaux chiffrés donne une idée correcte de la circulation du poisson en République du Tchad. L'image fournie a en effet le mérite de témoigner d'une certaine cohérence interne, et ne contredit nullement ce qu'on savait déjà.

L'essentiel de ce chapitre se divisera tout naturellement en trois parties : les régions productrices et les lieux de destination, la commercialisation du poisson dans les centres de consommation les plus importants et les transports.

(1) A titre d'exemple, on peut signaler que le Sultan de Mani s'oppose à la perception des taxes.

I. LES RÉGIONS DE PRODUCTION ET LES DESTINATIONS DU POISSON

Il y a lieu tout d'abord de localiser les régions de production. Il serait évidemment souhaitable d'utiliser pour ce faire des critères définissant des zones homogènes du point de vue de la pêche. L'étude de cette activité en tant que telle n'entrant toutefois pas à proprement parler dans le cadre de nos recherches, nous nous contenterons de considérer comme zone de production la zone plus ou moins étendue d'où rayonnent un certain nombre de circuits. Pratiquement, le dépouillement lui-même montrera de quelle façon il convient de réviser les hypothèses provisoires qu'on est forcé de faire au sujet des limites à donner à ces zones.

On peut adopter le cadre suivant, avec trois régions de production :

1^o Une région centrée autour de Fort-Lamy et comprenant : la partie basse du Chari entre Dougia et Fort-Lamy, le confluent Chari-Logone, le Bas-Logone en aval de Logone-Gana.

2^o Une région centrée autour de Fort-Archambault que l'on peut délimiter de la façon suivante : le Moyen-Chari entre Niellim et Moussafoyo, les affluents du Chari : Bahr Salamat, Bahr Keita (rive droite) et Bahr Sara ou Ouham (rive gauche).

3^o Le Logone dans sa partie moyenne située entre Bongor et Kim.

On remarquera que cette énumération exclut les lacs Tchad et Léré, régions que l'on a pourtant considérées dans le chapitre précédent comme des zones de pêches industrielles. Cette omission est volontaire. La production du Lac Tchad et celle du Lac de Léré sont exportées presque totalement, sans acquitter de droits de douane ou de taxes de circulation (1).

1. DESTINATIONS DU POISSON PÊCHÉ DANS LA « RÉGION DE FORT-LAMY »

Les mouvements de poisson au départ de ce que nous appellerons, par commodité de langage, la « région de Fort-Lamy », sont taxés dans deux centres : Fort-Lamy et Logone-Gana. Nous indiquerons quelles sont, pour chacun de ces deux centres, les principales destinations et les quantités correspondantes : (poisson séché, fumé et salanga). Les carnets de taxe pour 1961 étant incomplets, nous nous limiterons aux années 1962 et 1963.

(1) Sur ces deux points on se reportera, d'une part, au Chapitre VIII, d'autre part, à l'ouvrage de COUTY Ph., 1964a.

a — DESTINATIONS DU POISSON TAXÉ A FORT-LAMY

TABLEAU 10

Poisson séché Destinations	Année 1962		Année 1963	
	Quantités en kg	%	Quantités en kg	%
Moundou	30 179	18,1	20 360	17,7
Fianga	44 890	26,9	2 470	2,2
Maiduguri	19 036	11,5	1 350	1,2
Doba	11 771	7,1	25 230	22,0
Pala	10 850	6,5	—	—
Fort-Lamy	10 685	6,4	46 536	40,6
Bangui	10 531	6,3	—	—
Kélo	10 280	6,2	6 160	5,4
Bongor	4 644	2,8	—	—
Cameroun	2 460	1,5	3 110	2,7
Gounou-Gaya	2 246	1,4	—	—
Digarga	—	—	2 150	1,9
Kousseri	—	—	1 510	1,3
Lai	—	—	1 306	1,1
Diverses	9 130	5,1	4 493	3,8
Total	166 702	99,8	114 675	99,9

A titre indicatif, relevons parmi les destinations « diverses » les centres suivants : Brazzaville, Fort-Archambault, Goré et Koumra.

TABLEAU 11

Salanga Destinations	Année 1962		Année 1963	
	Quantités en kg	%	Quantités en kg	%
Moundou	214 680	53,8	360 220	55,6
Pala	100 780	25,3	103 550	16,0
Doba	29 220	7,3	60 961	9,4
Koumra	9 680	2,4	—	—
Baïbokoum	7 640	1,9	10 640	1,6
Fianga	5 520	1,4	21 804	3,4
Bongor	—	—	24 765	3,8
Bangui	—	—	14 720	2,3
Bol	—	—	10 000	1,5
Gounou-Gaya	—	—	7 360	1,1
Fort-Archambault	—	—	6 920	1,0
Diverses	30 896	7,5	26 912	4,1
Total	398 416	99,6	647 852	99,8

Signalons les destinations « diverses » suivantes : Abéché, Largeau, Brazzaville et Libreville.

TABLEAU 12

Poisson fumé	Année 1962		Année 1963	
	Quantités en kg	%	Quantités en kg	%
Destinations				
Maïduguri	142 428	88,0	116 471	76,3
Kousseri	5 824	3,5	2 830	1,8
Bangui	5 234	3,1	22 023	14,4
Lamy	2 320	1,4	—	—
Ngoma	—	—	2 960	1,9
Archambault	—	—	2 398	1,6
Garoua	—	—	1 746	1,1
Doba	—	—	1 668	1,0
Diverses	6 982	3,9	2 558	1,7
Total	168 788	99,9	152 654	99,8

Les principales destinations regroupées dans la ligne « diverses » sont les suivantes : Moundou, Paoua, Abéché et Doba.

Ce dernier tableau exprime un changement complet de direction, par rapport aux expéditions de poisson séché et salanga : la majeure partie du poisson fumé taxée au départ de Fort-Lamy (82 % en moyenne pour les années 1962 et 1963) est expédiée en Nigéria.

b — DESTINATIONS DU POISSON TAXÉ A LOGONE-GANA

TABLEAU 13

Poisson séché	Année 1962 (1)		Année 1963	
	Quantités en kg	%	Quantités en kg	%
Destinations				
Moundou	29 790	35,1	83 827	65,0
Kelo	10 530	12,4	—	—
Pala	7 040	8,3	5 435	4,2
Lamy	6 070	7,1	9 184	7,1
Fianga	5 990	7,0	3 790	2,9
Maroua	5 310	6,3	—	—
Baïbokoum	3 280	3,9	5 280	4,1
Guirvidig	2 300	2,7	—	—
Moussougou	2 120	2,5	5 660	4,4
Mazéra	1 980	2,3	—	—
Gounou-Gaya	—	—	2 673	2,1
Bongor	—	—	1 826	1,4
Diverses	10 370	12,3	11 197	8,7
Total	84 780	99,9	128 872	99,9

(1) Non compris les mois de mai, juin, juillet.

Parmi les destinations « diverses » on note particulièrement : Doba, Kousseri, Maïduguri, Laï et Guelengdeng.

TABLEAU 14

Salanga	Année 1962 (1)		Année 1963	
	Quantités en kg	%	Quantités en kg	%
Moundou	34 574	80,6	16 210	57,6
Mousgougou	3 400	8,0	—	—
Baïbokoum	1 810	4,2	4 180	14,8
Kélo	1 600	3,7	—	—
Guirvidig	450	1,0	—	—
Pala	—	—	7 300	25,9
Diverses	1 040	2,5	460	1,7
Total	42 874	100,0	28 150	100,0

Destinations « diverses » du salanga taxé à Logone-Gana : Bongor, Fianga, Kélo et Maroua.

Les tableaux 13 et 14 n'apportent aucun changement d'ordre qualitatif par rapport aux tableaux établis pour le poisson taxé à Fort-Lamy. Ceci explique pourquoi nous avons pu intégrer Fort-Lamy et Logone-Gana dans une même région de production dont nous avons indiqué les limites ci-dessus.

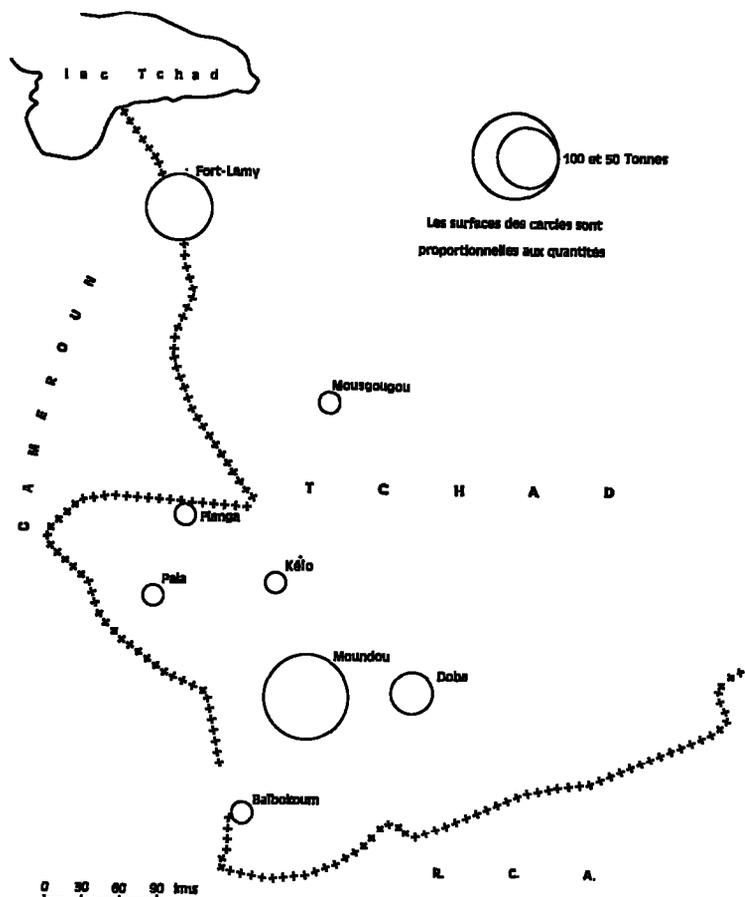
Du point de vue quantitatif, on notera, d'une part, une diminution très nette des quantités taxées à Logone-Gana par rapport aux quantités taxées à Fort-Lamy ; d'autre part, un changement dans l'importance respective du poisson séché et du salanga : les quantités de poissons séchés expédiées au départ de Logone-Gana sont plus importantes que les quantités de salanga.

TABLEAU 15

Poisson fumé	Année 1962		Année 1963	
	Quantités en kg	%	Quantités en kg	%
Lamy	2 910	64,7	5 170	46,3
Kousseri	830	18,4	1 030	9,2
Maïduguri	510	11,3	—	—
Moundou	250	5,5	800	7,1
Nigéria	—	—	2 670	23,9
Mousgougou	—	—	820	7,3
Doba	—	—	300	2,7
Diverses	—	—	380	3,4
Total	4 500	99,9	11 170	99,9

L'importance relative des quantités de fumé acheminées sur Fort-Lamy ne doit pas surprendre. En réalité, la quasi-totalité du poisson fumé expédié de Logone-Gana vers Fort-Lamy est réexportée en Nigéria.

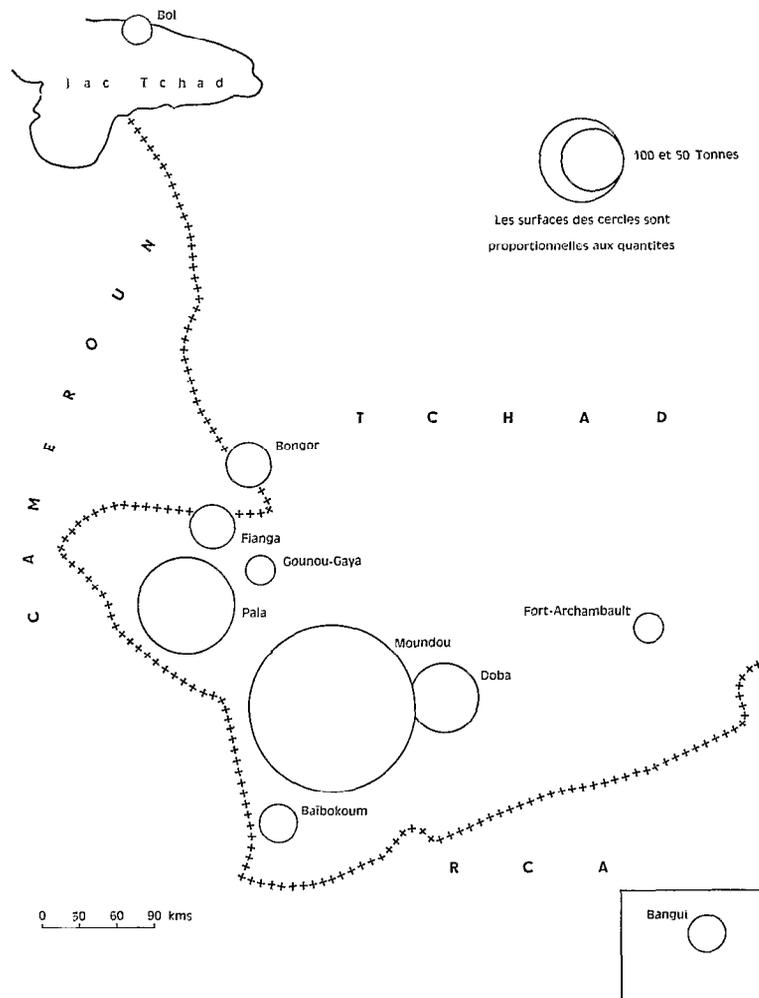
(1) Non compris les mois de mai, juin, juillet.



CARTE 8. — Destinations du poisson séché taxé à Fort-Lamy et Logone-Gana en 1963

c — ETUDE QUANTITATIVE DES MOUVEMENTS DU POISSON PARTANT DE LA RÉGION DE FORT-LAMY

Le dépouillement des carnets de taxes de circulation perçues à Fort-Lamy et à Logone-Gana confirme ce que nous avons déjà de manière très empirique : 1° la plus grande partie du poisson séché (y compris le salanga) expédié de la région de Fort-Lamy est commercialisée dans la « zone cotonnière » du Tchad. 2° la plus grande partie du poisson fumé expédié de la même région est commercialisée en Nigéria. Les tableaux ci-dessus nous permettent de quantifier ces deux résultats importants. Ils concernent désormais l'ensemble de la production taxée aussi bien à Fort-Lamy qu'à Logone-Gana — ensemble qu'il n'y a plus aucune raison de dissocier.



CARTE 9. — Destinations du Salanga taxé à Fort-Lamy et Logone-Gana en 1963

1 — Les mouvements du poisson séché (y compris le salanga) au départ de la région de Fort-Lamy

La récapitulation des données chiffrées précédentes nous donne les quantités globales suivantes :

Poisson séché.....	1962	250 t	1963	244 t	Moyenne 62-63	247 t
Salanga (dont ventes de la SCPBC)		441 t		676 t		558,5 t
		(397)		(577)		(487)
Totaux		691 t		920 t		805,5 t

En regroupant les quantités expédiées dans les zones cotonnières et dans les « autres » destinations, on obtient les résultats suivants :

	1962	1963	Moyenne 1962/1963
Zones cotonnières	632 t	837 t	734,5
Autres destinations	59 t	83 t	71,0
Totaux	691 t	920 t	805,5

On voit donc que pour la moyenne des années 1962 et 1963 le poisson séché (y compris le salanga) expédié de la région de Fort-Lamy est commercialisé à raison de 91 % dans les zones cotonnières du Tchad méridional. Précisons, en outre, que les pourcentages respectifs des expéditions de salanga et de poissons séchés sont très inégaux : 95 % du salanga sont envoyés dans le Sud ; ce pourcentage tombe à 56 % pour les autres poissons séchés.

Quelles fractions des mouvements réels expriment les quantités absolues indiquées dans le tableau ci-dessus ? Sur ce point on distinguera entre le salanga et les autres poissons séchés d'une part, et entre les quantités expédiées vers les zones cotonnières et vers d'autres destinations d'autre part.

En premier lieu, il est probable que la Coopérative de Fort-Lamy contrôle environ les 3/4 du salanga commercialisé dans la région. La quantité de salanga pouvant échapper à la taxe ne représente donc que 25 % du total. Par ailleurs, le salanga constitue à peu près 70 % des quantités totales de poisson séché partant de la région de Fort-Lamy. Donc au moins la moitié du poisson séché (toutes catégories) expédié vers le Sud ne peut pas ne pas être taxée à la Coopérative.

Est-ce à dire que le reste n'est pas taxé en fait ? Apparemment non, puisque la quantité totale de salanga taxé est déjà supérieure de 10 % à celle que commercialise la Coopérative. Il est probable qu'en réalité les 3/4 des envois de poisson séché (toutes catégories) sont taxés.

D'autre part, les possibilités d'échapper au contrôle de la taxe sont beaucoup moins élevées pour le poisson expédié dans le Tchad méridional que dans les autres destinations, car la présence dans les principaux centres de commercialisation du Sud de contrôleurs de pêche est connue des transporteurs. Ces derniers savent qu'à défaut de la présentation du titre de transport ils risquent d'être astreints aux diverses pénalités prévues par la loi.

De fait, le dépouillement des carnets de taxes perçues à Moundou, Fort-Archambault, Bongor, Pala et Kélo montre que les quantités taxées en provenance de la région de Fort-Lamy sont négligeables.

Etant donné que 91 % des mouvements de poisson séché au départ de la région de Fort-Lamy prennent la direction du sud du Tchad, les chiffres absolus indiqués ci-dessus constituent donc une bonne approximation des quantités réelles expédiées.

2 — Les mouvements de poissons fumés partant de la « région de Fort-Lamy »

La récapitulation des tableaux 12 et 15 nous donne les quantités globales suivantes :

$$\left. \begin{array}{l} \text{en 1962 : 173 t} \\ \text{en 1963 : 164 t} \end{array} \right\} \text{moyenne 62/63 : 168,5 t.}$$

En isolant les quantités exportées directement en Nigéria, on obtient les résultats suivants :

	1962	1963	Moyenne 1962/1963
Nigéria (1)	143 t	119 t	131 t
Autres destinations	30 t	45 t	37,5 t
Total	173 t	164 t	168,5 t

Pour la moyenne des années 1962 et 1963, 77 % du poisson fumé expédié de la région de Fort-Lamy sont exportés en Nigéria.

La détermination de la fraction des mouvements réels représentée par les chiffres absolus indiqués ci-dessus étant inséparable de l'étude d'ensemble des circuits extérieurs, nous renvoyons sur ce point au chapitre VIII de la présente étude.

(1) Il ne s'agit, répétons-le, que du poisson fumé provenant de la région de Fort-Lamy. La production du Lac Tchad et du delta du Chari est entièrement laissée de côté.

2. DESTINATIONS DU POISSON PÊCHÉ DANS LA RÉGION DE FORT-ARCHAMBAULT

Contrairement à la région de Fort-Lamy, les centres de taxation de la région de Fort-Archambault sont nombreux et itinérants. Si cette dispersion et cette mobilité accroissent l'efficacité du contrôle, elles rendent difficiles la centralisation des carnets de taxation. De fait, la série de carnets de taxe mis à notre disposition dans les bureaux du Service des Eaux-et-Forêts était incomplète, et le caractère partiel des données disponibles a contraint les chercheurs à constituer une *année moyenne* à partir de résultats prélevés dans une période qui va de mars 1961 à février 1964.

Destinations	Fumé (en tonnes)	%	Séché (en tonnes)	%
Bangui	326 t	57	1,3 t	4,9
Fort-Archambault....	202 t	36	4,2 t	15,5
Koumra	11 t	1,9	15 t	55,5
Kyabé	9,1 t	1,5	4,5 t	16,6
Doba.....	8,4 t	1,4	1,1 t	4,0
Diverses	13 t	2,2	0,9 t	3,3
Total	569,5 t	100,0	27,0 t	99,8

Ce tableau reflète la spécialisation de la région de Fort-Archambault dans la production du poisson fumé puisque 95 % du poisson taxé dans cette région appartient à cette catégorie.

Les quantités totales taxées (596 t) doivent être rapprochées de la moyenne 1962-1963 du poids total taxé (974 t) dans la région de Fort-Lamy. La différence entre ces deux chiffres (378 t) peut surprendre dans la mesure où l'on considère la région de Fort-Lamy comme la seule zone du Tchad où l'on pratique la pêche industrielle. Or, nous montrerons que la région de Fort-Archambault constitue elle aussi une zone de production.

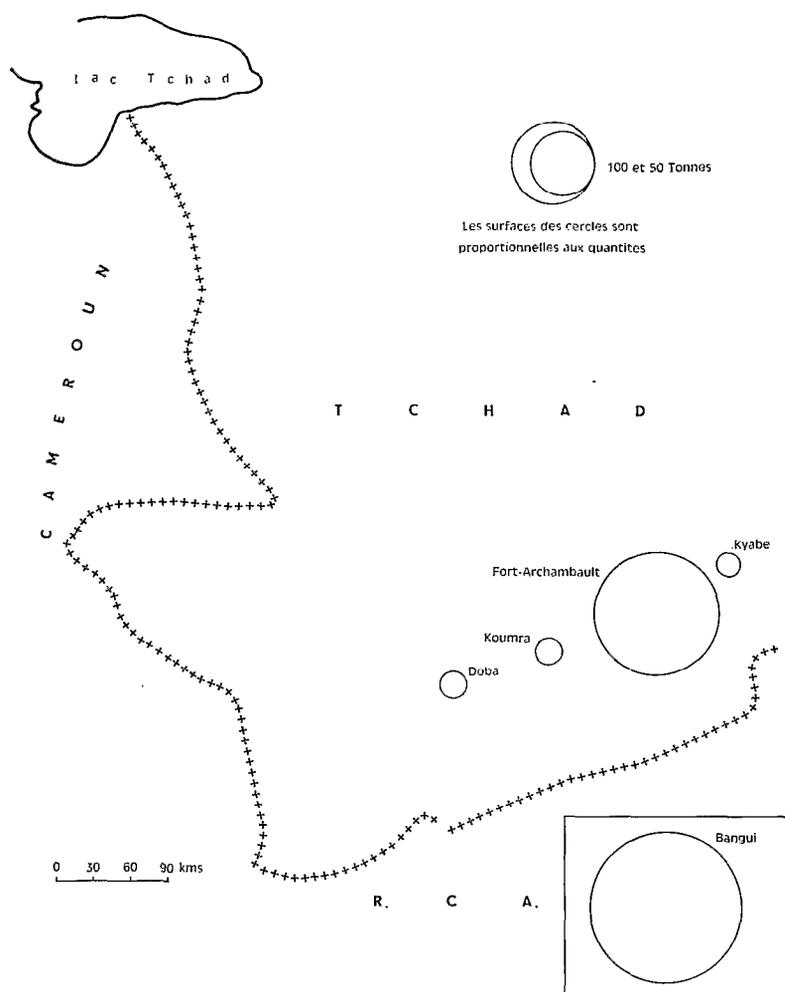
Cependant nous devons ajouter que l'efficacité du contrôle de la circulation mis en place à Fort-Archambault, permet de considérer les chiffres de cette région comme beaucoup plus proches de la réalité que ceux de la région de Fort-Lamy.

3. DESTINATIONS DU POISSON PÊCHÉ DANS LA RÉGION DU MOYEN-LOGONE

La présence permanente de contrôleurs de pêche dans les centres de Kim, Eré et Bongor nous a permis de déterminer quantitativement les différents mouvements de poisson en provenance de ce que nous avons appelé le Moyen-Logone. Les quantités transportées sont — ainsi qu'on le verra — sans commune mesure avec celle des régions de Fort-Lamy et de Fort-Archambault. Le désir d'être aussi complets que possible nous a cependant conduits à faire état de ces chiffres.

La période annuelle de référence utilisée ci-dessous se situe entre mars 1963 et février 1964. En-deçà de cette période les résultats du dépouillement des carnets de taxes étaient trop fragmentaires pour être publiés.

Destinations	Année 1963-1964			
	Séché Quantités en kg	%	Fumé Quantités en kg	%
Laï.....	6 180	26,0	—	—
Kélo	3 460	14,0	850	21,0
Gounou-Gaya	2 130	8,9	—	—
Moundou	2 120	8,8	1 080	26,7
Bongor	1 950	8,1	940	23,3
Doba.....	1 310	5,4	190	4,7
Diverses	6 720	28,1	980	24,2
Total	23 870	99,3	4 040	99,9



CARTE 10. — Destinations du poisson fumé taxé à Fort-Archambault

On voit donc que le montant total des quantités taxées (28 t) est négligeable par rapport à l'importance des chiffres donnés dans les paragraphes précédents. Encore doit-on préciser que ce montant total serait encore beaucoup plus faible si les contrôleurs de pêche avaient interprété strictement les termes de la loi. En effet, celle-ci ne soumet à taxation que « la circulation des poissons secs et fumés non destinés à la consommation familiale ». Et l'article premier précise : « sont présumés effectués en vue de la satisfaction des besoins de consommation familiale les transports de poissons secs et fumés ne dépassant pas 25 kg ». Or l'on constate que plus de la moitié des lots taxés à Kim, Eré et Bongor sont inférieurs à ce poids.

L'importance relative des quantités regroupées dans les « destinations diverses » du tableau 47 reflète précisément l'existence de ces « micro-déplacements » entre les villages de pêcheurs situés au bord du fleuve et les nombreux villages de l'intérieur.

II. LES CENTRES DE CONSOMMATION ET LES ORIGINES DU POISSON

Dans cette seconde partie, nous adopterons un point de vue inverse et complémentaire : les principaux centres de consommation seront les éléments premiers à partir desquels nous présenterons les différentes provenances et les quantités correspondantes de poisson commercialisé dans chacun de ces centres. Il est clair que ce renversement de perspective s'applique aux mêmes flux que précédemment et que la modification porte sur la seule présentation. Il se justifie par la nécessité de faire apparaître pour les régions « importatrices » les plus importantes un lien de dépendance plus ou moins étroit avec les différentes zones de production.

Les centres de consommation retenus sont les suivants : Fort-Lamy, Moundou, Fort-Archambault, Koumra, Doba, Laï, Bongor, Pala, Fianga et Kélo. Les mouvements de poisson aboutissant à ces centres sont évidemment inséparables de leur population. Nous avons utilisé les chiffres publiés par le « Bureau de la Statistique » de la république du Tchad (mis à jour en 1962) (1). D'autre part, afin de pouvoir comparer utilement les résultats obtenus pour chacun des centres, les quantités indiquées en provenance de la région de Fort-Lamy représentent la moyenne des années 1962-1963, les poids sont exprimés en tonnes, et les quantités de salanga ne sont pas dissociées de l'ensemble du poisson séché.

1. DONNÉES QUANTITATIVES

a — ORIGINES DU POISSON PARVENANT A FORT-LAMY (88 162 HABITANTS)

De Fort-Lamy même : 36,0 t de séché, 5,2 t de fumé. rien de Fort-Archambault du et Moyen-Logone.

Ces quantités taxées sont évidemment négligeables par rapport à l'importance de la population de la capitale tchadienne. Encore doit-on préciser qu'une partie du poisson fumé en provenance de Logone-Gana n'est pas consommé sur place mais exporté en Nigéria.

b — ORIGINES DU POISSON PARVENANT A MOUNDOU (21 866 HABITANTS)

De Fort-Lamy : 382,0 t de séché, 0,6 t de fumé ; de Fort-Archambault : rien ; du Moyen-Logone : 2,1 t de séché et 1,1 t de fumé ; soit au total : 384,1 t de séché et 1,7 t de fumé.

99 % du poisson expédié à Moundou proviennent de la région de Fort-Lamy. De plus, l'importance du chiffre absolu exprime bien le rôle essentiel joué par la capitale du Tchad méridional dans la commercialisation du poisson produit dans la région de Fort-Lamy. Toutefois, les habitants de Moundou ne consomment pas la totalité des quantités expédiées. Nous donnerons au chapitre VI quelques indications sur les circuits secondaires qui s'établissent à partir de Moundou.

(1) Une enquête démographique a été effectuée en 1964 par la SEDES. Les chiffres relatifs aux centres urbains ne sont pas encore connus (février 1965).

c — ORIGINES DU POISSON PARVENANT A FORT-ARCHAMBAULT (22 228 HABITANTS)

De Fort-Lamy : 3,0 t de séché et 2,4 t de fumé ; de Fort-Archambault : 4,2 t de séché et 202,0 t de fumé ; du Moyen-Logone : rien ; soit au total : 7,2 t de séché et 204,4 t de fumé.

La ville de Fort-Archambault constitue le seul centre important de consommation de poisson fumé dans tout le Tchad méridional. Près de 99 % de ce poisson sont produits dans le Moyen-Chari et ses affluents.

Etant donné les limites relativement vastes de la « région de Fort-Archambault » nous préciserons, à titre indicatif, quelles sont, à l'intérieur de cette région, les provenances et les quantités correspondantes de poisson commercialisé dans la ville de Fort-Archambault.

TABLEAU 16

Origines	Fumé		Séché	
	Quantités en tonnes	%	Quantités en tonnes	%
Bahr Salamat	98	48,5	4,2	100
Moyen-Chari	69	34,2	—	—
Bahr Keita	21	10,3	—	—
Bahr Sara	4,5	2,2	—	—
Diverses	9,5	4,8	—	—
Total	202	100,0	4,2	100

Ce tableau nous donne l'occasion de souligner que les Arabes du Salamat doivent être considérés comme des pêcheurs actifs.

d — ORIGINES DU POISSON PARVENANT A KOUMRA (6 351 HABITANTS)

De Fort-Lamy : 4,3 t de séché (salanga) ; de Fort-Archambault : 15,0 t de séché et 11,0 t de fumé ; rien du Moyen-Logone ; soit au total : 19,3 t de séché et 11,0 t de fumé.

Koumra est approvisionné à 80 % par la région de Fort-Archambault.

e — ORIGINES DU POISSON PARVENANT A DOBA (7 375 HABITANTS)

De Fort-Lamy, 63,5 t de séché, 0,9 t de fumé ; de Fort-Archambault, 1,1 t de séché, 8,4 t de fumé ; du Moyen-Logone, 1,3 t de séché et 0,2 t de fumé ; soit au total : 65,9 t de séché et 9,5 t de fumé.

La ville de Doba est le seul centre de consommation recevant du poisson en provenance des *trois* régions de production que nous avons distinguées. Elle constitue, de plus, la limite ouest atteinte par le poisson en provenance de la région de Fort-Archambault. Ce double phénomène s'explique facilement par la position géographique de Doba qui se trouve au centre du Tchad méridional.

f — ORIGINES DU POISSON PARVENANT A LAI (4 787 HABITANTS)

De Fort-Lamy : 1,3 t de séché ; de Fort-Archambault, rien ; du Moyen-Logone : 6,2 t de séché ; soit au total : 7,5 t de séché.

Laï constitue le principal centre de commercialisation du poisson pêché dans le Moyen-Logone. En outre, signalons que le Chef-lieu de la Préfecture de la Tandjilé est un important centre de consommation de poisson frais. Parmi les expéditions de poisson séché en provenance de Fort-Lamy, il convient de noter l'absence de salanga.

g — ORIGINE DU POISSON PARVENANT A BONGOR (4 112 HABITANTS)

Sur un total de 18,5 t de séché, 16,5 t viennent de Fort-Lamy et 2,0 t du Moyen-Logone ; 0,9 t de fumé vient du Moyen-Logone.

La proximité de Fort-Lamy explique ces expéditions relativement importantes de salanga. Cependant, comme Laï, le Chef-lieu de la Préfecture du Mayo-Kebbi est un important centre de consommation de poisson frais.

h — ORIGINE DU POISSON PARVENANT A FIANGA (1 952 HABITANTS)

Fort-Lamy expédie 42,1 t de séché ; ce chiffre surprend par son importance ; il faut en chercher l'explication dans le fait que, les populations locales ne pêchant quasiment pas, le poisson séché n'est pas concurrencé par le poisson frais (1).

i — ORIGINE DU POISSON PARVENANT A PALA (7 451 HABITANTS)

117 t viennent de la seule région de Fort-Lamy.

Le marché de Pala se caractérise également par l'absence de poisson frais. Toutefois, contrairement à la ville de Fianga, il n'existe pas de cours d'eau à proximité de Pala. On nous a signalé des transports clandestins de salanga en direction de l'arrondissement de Tcholliré (Cameroun). Il est évidemment impossible d'apprécier l'importance des quantités ainsi exportées. Mais il est certain que, compte non tenu de ces exportations, le poids total des expéditions de poisson séché dans la ville de Pala serait inférieur à 117 t. Ajoutons, pour être complet, qu'une petite partie de la production du poisson fumé du lac Léré est commercialisée à Pala. Le dépouillement de quelques carnets de taxes de circulation perçues à Pala nous permet d'évaluer à une dizaine de tonnes par an l'importance de ces mouvements.

j — ORIGINE DU POISSON PARVENANT A KÉLO (6 067 HABITANTS)

17,6 t de séché viennent de Fort-Lamy (14,1) et du Moyen-Logone (3,5) qui envoie aussi 0,9 t de fumé.

Le marché de Kélo constitue le second centre de destination du poisson pêché dans le Moyen-Logone. Bien que n'ayant pas l'importance de Bongor et de Laï, Kélo est un gros centre de consommation de poisson frais.

(1) Une certaine partie du salanga expédié à Fianga, et traversant le Cameroun en franchise de droits, est peut-être réintroduite en fraude dans le Diamaré et le Mayo-Danaï (notamment par le marché de Hounyo). Voir COUTY Ph. — 1964a, p. 185.

2. CONCURRENCE DU POISSON FRAIS ET DU POISSON SÉCHÉ

Il nous a paru intéressant de comparer les quantités de poisson séché et fumé parvenant au cours d'une année d'une part dans les centres urbains où l'on commercialise du poisson frais, et d'autre part dans les centres où les consommateurs ne trouvent pas ce produit. Une telle comparaison n'est possible que si l'on rapporte le poids total de ces arrivages à la population de chaque centre. Etant donné l'imprécision de ces deux données, les résultats obtenus ne peuvent être que très grossiers. Ils n'en restent pas moins très significatifs.

Consommant du poisson frais	}	Bongor	0,45 kg	Moyenne : 0,30 kg
		Kélo	0,30 kg	
		Laï.....	0,15 kg	
Ne consommant pas de poisson frais	}	Fianga	2,1 kg	Moyenne : 1,8 kg
		Pala	1,6 kg	

Ainsi le rapport entre les quantités de poisson séché et fumé expédié par habitant et par an vers Bongor, Kélo, Laï — importants centres de commercialisation de poisson frais — et vers Fianga et Pala est, en moyenne, de 1 à 6. Ce rapport met en évidence un phénomène essentiel dans les zones où l'on consomme du poisson frais ; la préférence pour ce produit semble très forte : nous y reviendrons plus loin.

III. LE TRANSPORT DU POISSON

1. SITUATION DU TRANSPORT DE POISSON DANS LE TRAFIC ROUTIER DE LA RÉPUBLIQUE DU TCHAD

Dans le volumineux rapport publié conjointement en 1964 par le Ministère des Travaux Publics de la République du Tchad et le B.C.E.O.M., et auquel il a déjà été fait allusion, on trouve des tableaux relatifs aux flux de trafic autour des principales villes du pays.

Ces tableaux, très précieux, permettent de déterminer quelles sont les quantités de marchandises qui arrivent à : Fort-Lamy, Moundou et Fort-Archambault et quelles sont celles qui en partent. Les flux de poisson n'y sont malheureusement pas indiqués ; nous préciserons donc, à partir de nos propres résultats, l'importance relative des mouvements de poisson dans l'ensemble du trafic routier de ces villes. En outre, nous comparerons les quantités de poisson transportées avec celles des autres produits alimentaires cités par les auteurs du rapport.

a — EN PROVENANCE DE FORT-LAMY

TABLEAU 17

	Tonnage total	Poisson	Mil	Riz	Natron	Sucre
Totaux annuels en tonnes.....	38 777	974	2 581	251	2 414	8 128
%	—	2,5 %	6,6 %	0,64 %	6,2 %	21 %
dont vers Moundou	1 624	313 t	93,7 t	—	225,5 t	—
%	—	19,2 %	5,7 %	—	13,8 %	—

b — ABOUTISSANT A MOUNDOU

	Tonnage total	Poisson	Mil	Riz	Natron	Sucre
Totaux annuels en tonnes.....	27 440	386 t	501 t	415 t	249 t	999 t
%	—	1,40 %	1,82 %	1,51 %	0,90 %	3,64 %
dont en provenance de Fort-Lamy en %	5,9 %	81 %	18,7 %	—	90,3 %	—

c — ABOUTISSANT A FORT-ARCHAMBAULT

	Tonnage total	Poisson	Mil	Riz	Natron	Sucre
Totaux annuels en tonnes.....	52 773	212	1 260	198	110	6 039
%	—	0,8	2,3	0,3	0,2	11,0

On voit que la place occupée par les mouvements de poisson dans l'ensemble du trafic autour des trois principales villes du Tchad est extrêmement faible : la moyenne ne dépasse pas 1,2 % de la totalité des marchandises transportées. Si on se limite aux mouvements des produits alimentaires ce pourcentage s'élève à 7,4 %.

2. LA PÉRIODICITÉ DES MOUVEMENTS DE POISSON A L'INTÉRIEUR DE L'ANNÉE

Une présentation par mois des résultats du dépouillement des carnets de taxes de circulation donne une bonne image de la périodicité des mouvements de poisson à l'intérieur de l'année. Parmi les nombreuses données en notre possession, il a fallu choisir ; nous nous sommes limités :

- à l'année 1962 ;
- aux expéditions de poisson séché et salanga à partir de la région de Fort-Lamy ;
- aux expéditions de poisson fumé à partir de la région de Fort-Archambault.

a — RÉGION DE FORT-LAMY

	J	F	M	A	M	J	Jt	A	S	O	N	D
Masses transportées en kg (salanga)	27 838	3 720	4 159	73 630	158 624	253 444	59 037	22 640	68 720	3 760	560	—
%	4,1	0,5	0,6	10,8	23,4	37,4	8,9	3,3	10,1	0,5	—	0

Plus de 60 % des expéditions sont concentrés dans les mois de mai et juin. Durant une moitié de l'année, d'octobre à mars, les expéditions de salanga représentent moins de 5 % de la masse totale transportée.

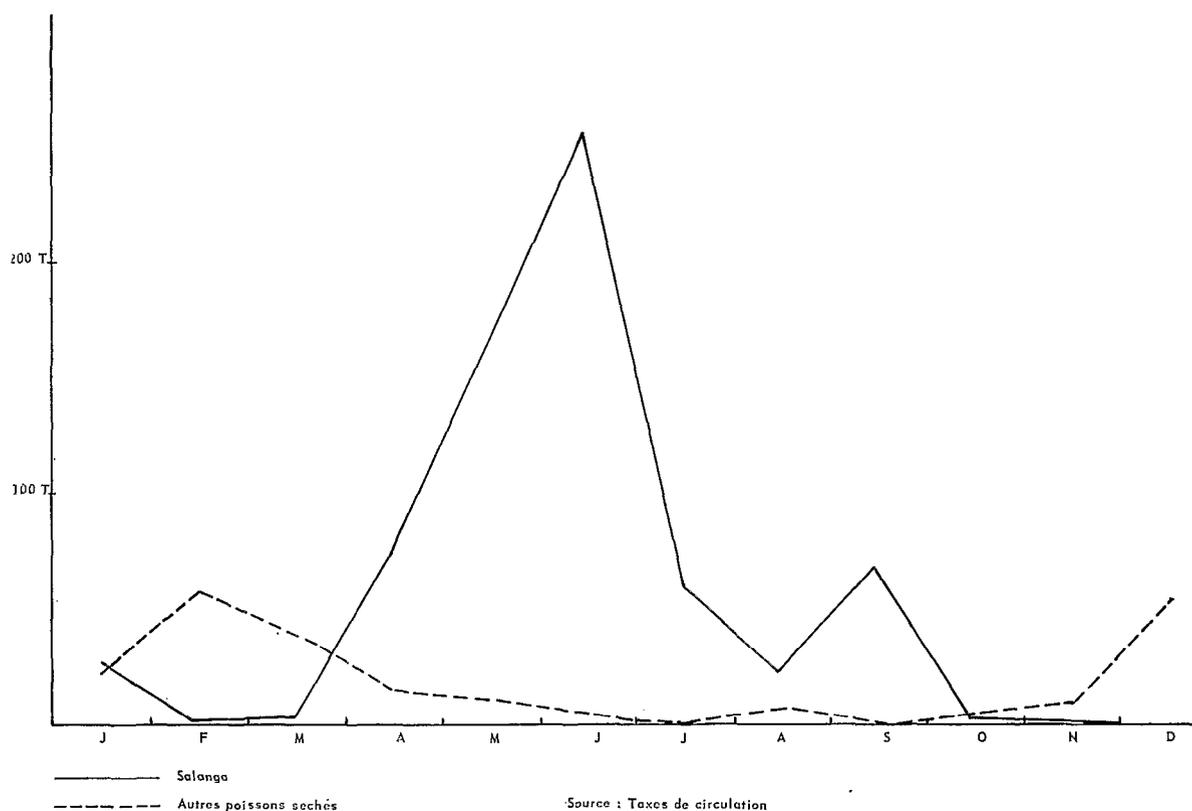


FIG. 2. — Périodicité des expéditions de poisson séché à partir de la région de Fort-Lamy en 1962

Cette répartition est liée à deux phénomènes : d'une part, « la campagne » de salanga se situe entre les mois de mars et juillet (maximum de la production en juin), d'autre part, les routes en direction du Sud sont coupées, par suite de la saison des pluies, de juillet à novembre.

	J	F	M	A	M	J	Jt	A	S	O	N	D
Masses transportées en kg (autres poissons séchés)	25 920	58 016	41 227	17 708	13 980	6 883	3 302	7 568	—	4 435	7 369	53 169
%	10,6	23,8	16,9	7,4	5,7	2,8	1,3	3,1	—	1,8	3,0	23,2

On observe un décalage très net de la période où les expéditions des « autres poissons séchés » atteignent leur maxima par rapport à celle du salanga : près de 75 % de la masse totale des « autres poissons séchés » sont transportés durant les mois de décembre à mars.

Ce décalage s'explique aisément : les mois de janvier et février correspondent au maximum de la production du vac de décrue. Toutefois, il convient de préciser que si la commercialisation de ce produit commence dès le mois de novembre, les quantités transportées à cette époque n'apparaissent pas dans notre tableau. En effet, les pêcheurs se rendent directement au Cameroun (Guirvidig) pour commercialiser leur production. Ces transports sont effectués en pirogue et, de ce fait, échappent au contrôle des agents du Service des Eaux-et-Forêts.

b — RÉGION DE FORT-ARCHAMBAULT

	J	F	M	A	M	J	Jt	A	S	O	N	D	Total
Masses transportées en kg (poisson fumé)	19 620	37 560	34 420	30 760	35 530	6 770	4 260	9 700	1 080	4 140	—	18 540	202 180
%	9,7	18,8	17,0	15,2	17,5	3,3	2,1	4,8	0,5	2,0	—	9,1	100,0

Durant les six mois de saison des pluies, les expéditions de poisson fumé représentent 10 % de la masse totale transportée au cours de l'année.

3. NATURE DES MOYENS DE TRANSPORT UTILISÉS

La répartition de la masse totale transportée suivant la nature du moyen de transport utilisé n'a de sens que si l'on spécifie la période de l'année correspondante. Nous adopterons donc, à nouveau une division mensuelle.

Pour le poisson expédié à partir de Fort-Lamy et de Logone-Gana notre période de référence sera l'année 1962, car de nombreuses omissions ont rendu les résultats de l'année 1963 inutilisables. Les quantités sont exprimées en kg.

On voit que le bateau constitue un moyen de transport secondaire utilisé uniquement en saison des pluies. La pirogue sert au transport du vrac de décrue (« autres poissons séchés »).

TABLEAU 18

FORT-LAMY

Mois	Pirogue	%	Camion	%	Bateau	%	Total
Janvier	3 370	11,2	26 809	88,8	—	—	30 179
Février	1 220	3,5	33 399	96,5	—	—	34 619
Mars.....	594	1,4	41 309	98,6	—	—	42 903
Avril	—	—	78 811	100,0	—	—	78 811
Mai.....	—	—	99 596	100,0	—	—	99 596
Juin	—	—	235 900	100,0	—	—	235 900
Juillet	—	—	27 180	100,0	—	—	27 180
Août	500	1,5	27 421	83,7	4 840	14,7	32 761
Septembre	650	1,2	18 419	33,3	36 297	65,5	55 366
Octobre	1 200	7,0	15 767	93,0	—	—	16 967
Novembre	1 940	10,8	16 063	89,1	—	—	18 003
Décembre	360	0,6	62 261	99,4	—	—	62 621

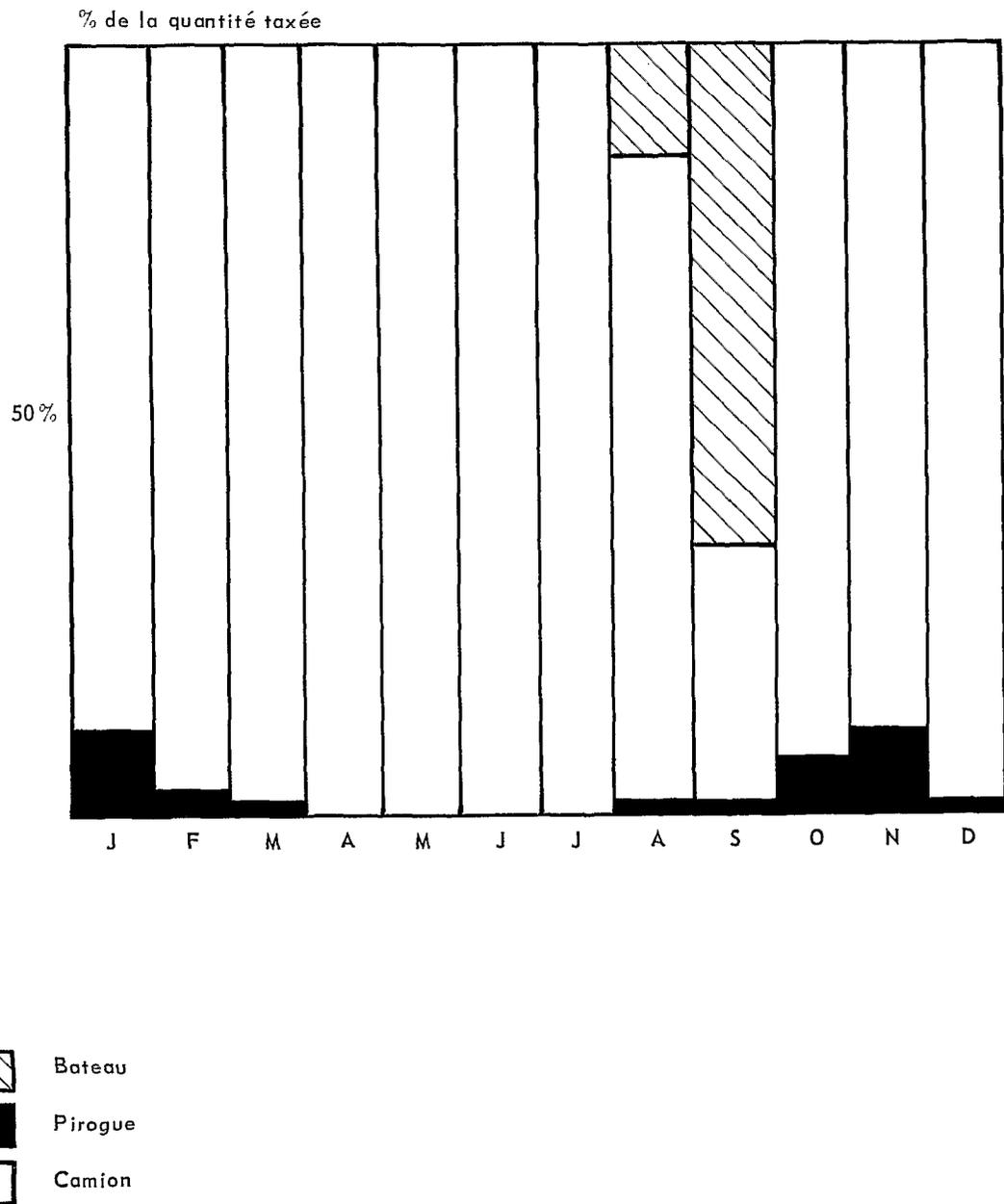


FIG. 3. — Moyens de transport du poisson taxé à Fort-Lamy en 1962
(en % de la quantité mensuelle taxée)

TABLEAU 19
LOGONE-GANA

Mois	Pirogue	%	Camion	%	Bateau	%	Total
Janvier	4 760	13,4	30 694	86,6	—	—	35 454
Février	2 610	6,4	38 330	93,6	—	—	40 940
Mars	540	2,0	25 490	98,0	—	—	26 030
Avril	60	0,6	9 650	99,4	—	—	9 710
Mai	Absence de données						
Juin							
Juillet							
Août	1 270	64,5	—	—	700	35,5	1 970
Septembre	2 560	100,0	—	—	—	—	2 560
Octobre	5 430	93,1	—	—	1 000	6,9	6 430
Novembre	2 480	100	—	—	—	—	2 480
Décembre	7 180	33,7	4 760	66,3	—	—	7 180

Le pourcentage des quantités expédiées en pirogue est plus élevé pour les lots taxés à Logone-Gana. Ce phénomène est lié à la situation géographique de ce centre, complètement coupé en saison des pluies.

TABLEAU 20
RÉGION DE FORT-ARCHAMBAULT (moyenne annuelle 1961-1964)

Mois	Camion		Pirogue		Traction animale (bœuf et âne)		Bicy- clette		à pied		Total
		%		%				%		%	
J	20 860	82,3	3 380	14,3	110	0,5	440	1,7	40	—	24 930
F	35 180	84,0	4 920	11,8	840	2,0	600	1,4	300	0,7	41 840
M	22 850	77,0	6 590	22,1	130	0,6	160	0,7	—	—	29 730
A	20 830	88,5	2 560	10,8	—	—	80	0,3	60	0,2	23 530
M	29 020	94,6	1 560	5,0	40	0,2	—	—	50	0,2	30 670
J	4 900	67,9	2 320	32,1	—	—	—	—	—	—	7 220
Jt	2 080	47,5	2 270	51,4	—	—	—	—	20	0,4	4 370
A	620	6,4	8 200	84,5	—	—	—	—	880	9,1	9 700
S	—	—	810	75,0	—	—	—	—	270	25,0	1 080
O	—	—	4 020	97,1	—	—	—	—	120	2,9	4 140
N	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
D	9 670	47,9	8,530	42,3	1 500	7,4	50	0,3	430	2,1	20 180

Durant les mois de septembre, octobre et novembre, la circulation routière est totalement interrompue. La totalité du poisson est transportée soit en pirogue, soit à pied.

CONCLUSIONS

En conclusion de ce chapitre, nécessairement encombré par les chiffres et les tableaux, il importe de dégager, sous une forme qualitative, les caractéristiques générales de la circulation du poisson en République du Tchad.

On considère communément qu'au point de vue qui nous occupe dans cet ouvrage, le territoire tchadien se compose de deux parties : une zone nord de production (Bas-Chari, Bas-Logone) (1) et une zone sud de consommation (région cotonnière), la première alimentant la seconde.

Une première correction doit être apportée à ce schéma. Le Moyen-Chari constitue une région autonome de production et de consommation et, de ce fait, doit être isolé de l'ensemble formé par les régions cotonnières. D'autre part, à l'intérieur de la zone sud de consommation, amputée ainsi du Moyen-Chari, on trouve des centres de production de poisson frais, produit qui concurrence le poisson séché en provenance de la zone nord.

Ces deux corrections nous conduisent à mettre en question l'importance des débouchés tchadiens susceptibles d'absorber le produit des pêches industrielles effectuées sur le Lac. Le chapitre VIII montrera qu'en fait une grosse partie de cette production est écoulee sur les marchés extérieurs.

Considérons maintenant le territoire tchadien dans son ensemble — compte non tenu toutefois des régions désertiques du Nord : Borkou, Ennedi, Tibesti. On constate que ce territoire se divise en deux parties, dont la superficie est à peu près égale :

— la première est celle où s'inscrivent les courants commerciaux décrits dans ce chapitre, c'est-à-dire l'espace économique où se déploient les activités de production, de distribution et de consommation du poisson.

— la seconde reste à peu près complètement en dehors de ces activités ; elle n'est en particulier sillonnée par aucun circuit originaire des zones de production.

Bien entendu, ces deux zones sont très inégalement peuplées ; on peut néanmoins s'étonner d'une coupure aussi nette. Pourquoi Bokoro, Melfi, Mongo, Abéché, Abou Deïa ne consomment-elles pas de salanga du confluent ? Pourquoi n'en voit-on même pas à Massakory ?

La suite de l'étude, et en particulier le chapitre V, tenteront d'apporter quelques éclaircissements à cette question.

(1) Le lac restant à part.

Chapitre IV

LES COOPÉRATIVES

La Société Coopérative des Pêcheurs du Bas-Chari (S.C.P.B.C.) fut créée le 16 avril 1960 par l'Administration des Eaux-et-Forêts. Celle-ci désirait regrouper les pêcheurs de salanga afin de leur faire obtenir pour leur produit un prix supérieur à celui que consentaient les intermédiaires habituels.

A ce premier motif officiel, s'en ajoutaient d'ailleurs d'autres, tels que l'amélioration de la qualité du produit par désinsectisation et stockage dans un magasin moderne situé à Milézi, et la baisse du prix de vente au détail sur les lieux de consommation.

Les statuts sont ceux d'une coopérative de type classique, c'est-à-dire de ce que BAUER et YAMEY appellent « une forme d'organisation commerciale dans laquelle les personnes qui fournissent le capital et organisent les activités sont également les fournisseurs ou les clients ; par exemple, une coopérative de commercialisation est une entreprise financée et dirigée par ses membres ; c'est aussi une entreprise qui fournit des services commerciaux à ses membres, en tant que clients... » (1). On compte environ 850 adhérents, détenteurs d'au moins une part sociale (2) qui donne droit à un intérêt de 6 % et à des ristournes. Pour les achats de la campagne, la Coopérative dispose d'un prêt consenti par la Banque de Développement (3).

Les quantités achetées s'accroissent régulièrement chaque année et les ventes suivent le même mouvement. Le prix d'achat du salanga est de 5 F l'unité (4) ; il est donc supérieur d'au moins 2 F au prix pratiqué avant 1960 (5). A Moundou, la natte de 1 000 poissons est revendue 7 200 F, contre 9 000 F auparavant.

Apparemment, l'entreprise est un succès. Comme n'hésitent pas à l'écrire BAUER et YAMEY, en cette sorte d'affaire c'est le succès qui est la meilleure justification économique. On peut sans doute s'interroger sur certains privilèges dont bénéficie la Coopérative : le prêt de campagne, par exemple, ou surtout les services rendus par le personnel des Eaux-et-Forêts ; mais au fond, tout observateur réaliste est prêt à reconnaître qu'une impulsion administrative est nécessaire non seulement pour créer une entreprise de ce

(1) BAUER P.T. et YAMEY B.S. — 1957, p. 223.

(2) La part sociale vaut 1 000 F, 5 000 F, à partir de 1963.

(3) 12 millions de F en 1964.

(4) Les non-adhérents pouvaient autrefois vendre du salanga à la Coopérative, mais à un prix légèrement inférieur : 4,50 F l'unité.

(5) P. JEANFAIVRE note qu'en ce qui concerne le Cameroun, le salanga n'aurait été payé que 1,50 à 2,50 F aux pêcheurs. Il est vraisemblable qu'il en était de même au Tchad. Par contre, la balle de 1 000 poissons se vendait 7 500 F à Maroua en juillet 1960. (JEANFAIVRE P. — 1964c, p. 1). Voir également COUTY Ph. — 1964a, p. 162.

genre, mais encore pour guider ses premières années d'activité. Et si les résultats sont bons, personne n'ira chicaner sur l'aide consentie.

En 1964 cependant, les choses se gâtent. Les stocks de l'année précédente ne sont pas encore écoulés au début de la nouvelle campagne. On remarque de plus en plus que les coopérateurs ne sont pas tellement des pêcheurs mais bien plutôt des intermédiaires, Kotoko pour la plupart, qui font d'excellentes affaires en vendant 5 F à la Coopérative le salanga qu'ils continuent à payer 3 ou 4 F au pêcheur massa. L'opération est d'autant plus facile que la Coopérative est engagée statutairement à acheter toute la « production » de ses adhérents. Plusieurs indices permettent de penser que la SCPBC bénéficie donc surtout à quelques négociants avisés, et non aux pêcheurs.

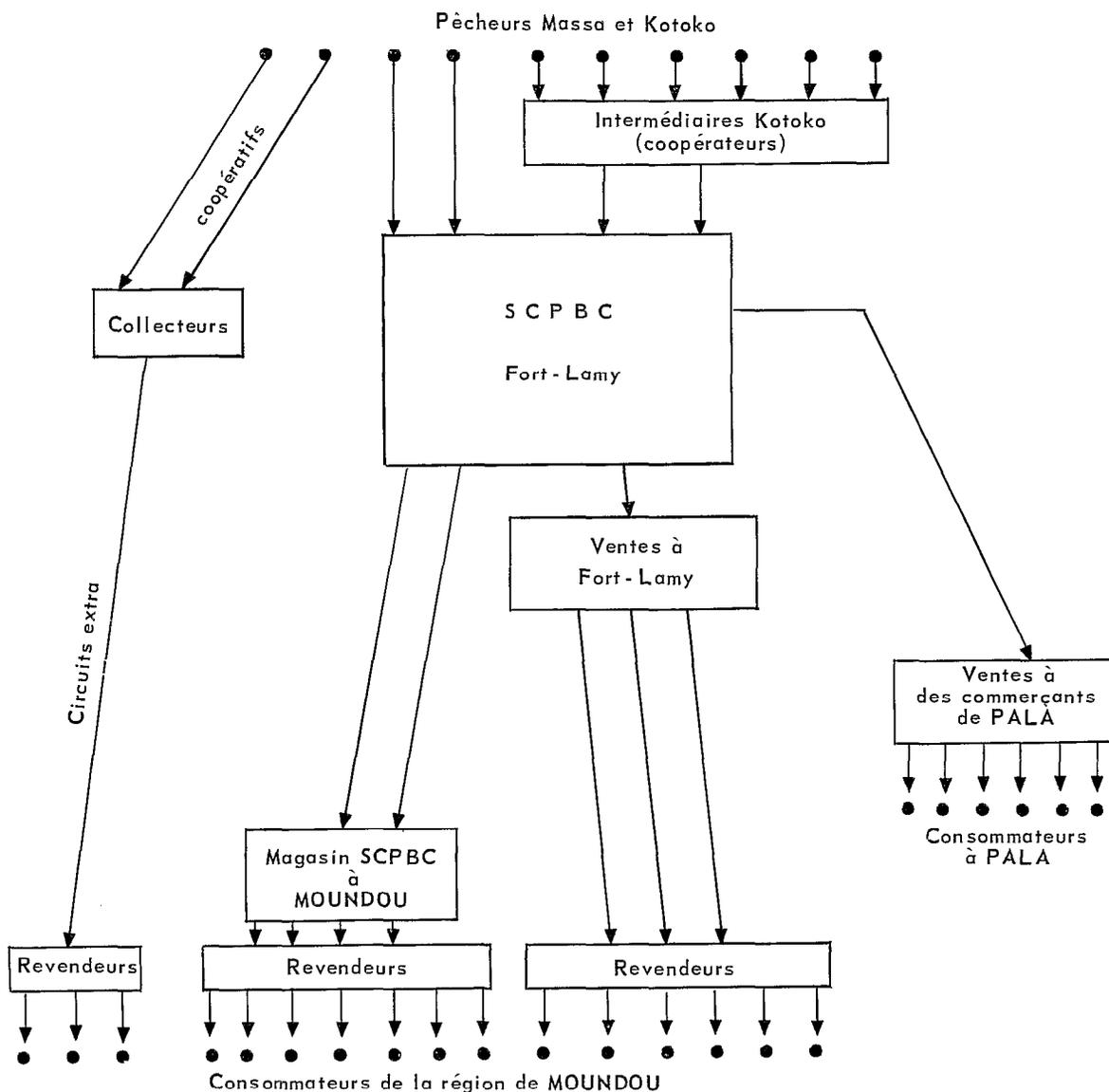


FIG. 4. — Circuits du salanga au Tchad

Nous voudrions dans ce chapitre proposer une image de la Coopérative qui s'appuiera sur une analyse aussi serrée que possible des documents auxquels nous avons eu accès tant à Fort-Lamy qu'à Moundou. Cette analyse sera présentée en trois parties :

— dans la première, après avoir donné quelques indications sur la question du recrutement, on décrira le fonctionnement de la Coopérative en suivant le produit tout au long du circuit.

— dans la seconde, l'analyse des véritables rôles de la Coopérative sera conduite à partir des données précédentes.

— dans la troisième, on en viendra aux problèmes surgis ces dernières années. Ces problèmes ne seront pas séparés de ceux qui ont assailli la Coopérative Camerounaise installée sur l'autre rive du Chari.

Une quatrième partie sera consacrée à la seconde Coopérative tchadienne. Installée à Fort-Archambault, cette Coopérative nécessite, pour diverses raisons, une étude à part.

I. ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA COOPÉRATIVE DE FORT-LAMY

1. LE RECRUTEMENT DES COOPÉRATEURS

Au cours d'un colloque organisé par la CCTA à Fort-Lamy en 1961, le créateur de la SCPBC s'exprimait en ces termes : « Toutes les actions sur les pêcheurs sont difficiles lorsqu'on a affaire à des individus isolés. Leur groupement en coopératives est donc souhaitable. Mais la constitution de celles-ci doit présenter au départ un certain nombre de conditions favorables, afin d'éviter un échec presque certain. Le premier est l'homogénéité des adhérents tant en ce qui concerne la race que la communauté des intérêts... Le nombre des adhérents doit généralement être assez élevé, pour que les frais généraux obligatoires ne soient pas prohibitifs... » (1).

L'orateur indiquait qu'il avait été possible de satisfaire à ces deux conditions dans le cas de la SCPBC. D'une part en effet, tous les membres de la société étaient au départ des Kotoko possédant une évidente communauté d'intérêts puisque tous se livraient à la pêche dans un secteur limité, et « transitaient la presque totalité du poisson séché et fumé par la ville de Fort-Lamy ». D'autre part, 500 adhérents avaient pu être persuadés de verser la cotisation demandée.

Il y a lieu de faire ici deux remarques :

1^o A partir du moment où l'administration groupe des pêcheurs pour pouvoir mieux agir sur eux, il devient difficile de parler de coopérative — quel que soit par ailleurs le résultat des actions envisagées. Cette question de terminologie n'est pas sans intérêt : avec l'étiquette coopérative, on est contraint d'accep-

(1) Compte rendu du 4^e Colloque CCTA/CSA sur les Bassins fluviaux à fortes crues saisonnières, Fort-Lamy. 4-10 mai 1961. Communication de LAVIGNE, p. 26.

ter toute une armature juridique qui, en principe, reste sans doute lettre morte, mais qui peut soudain se révéler fort gênante.

2° L'homogénéité ethnique pouvait à première vue être considérée comme un avantage ; mais qu'advenait-il alors des pêcheurs qui n'étaient pas kotoko ? Même en 1960, il est à peu près certain qu'une forte proportion du salanga destiné à transiter par la SCPBC n'était pas pêchée par des Kotoko, mais par des Massa venus du Sud pour la durée de la campagne. C'est encore plus vrai en 1964 (1). Les Kotoko continuent assurément à pêcher, mais ils s'intéressent surtout, et de plus en plus, au commerce du poisson. On pouvait donc craindre, dès 1960, que le recrutement de la coopérative portât surtout sur des intermédiaires, et non sur les véritables pêcheurs. Dans ces conditions, l'objet social risquait de n'être pas atteint.

On verra plus loin dans quelle mesure ces craintes étaient fondées. Il suffira d'indiquer ici que le nombre des adhérents était de 831 en avril 1964 ; parmi les nouveaux coopérateurs on compte une certaine proportion de Massa, et il est à propos de faire remarquer que leur petit nombre ne doit pas faire illusion : il s'agit souvent de Massa fixés de façon permanente au bord du fleuve afin d'accueillir chaque année les migrants, et de jouer un rôle d'intermédiaires avec les autorités coutumières kotoko. Ces Massa vendent ensuite à la Coopérative du poisson appartenant à tous les pêcheurs qu'ils dirigent ou représentent. C'est ainsi que le 5 mai 1964, le gérant de la SCPBC achetait pour 1 100 000 F de salanga au chef massa de Mara.

Toutefois, les coopérateurs kotoko jouent également ce rôle de collecteurs, et forment toujours la majorité du nombre des adhérents.

2. LE CIRCUIT COMMERCIAL COOPÉRATIF

a — EN AMONT DE LA COOPÉRATIVE

Un coopérateur kotoko, interrogé à Milézi en avril 1964, déclare acheter le salanga 4 F pièce, en moyenne. Il collecte le produit auprès des pêcheurs massa installés « de Mandjafa à Djimtilo » (2). Les

(1) Dans leur ouvrage « Population du Moyen-Logone », qui date de 1955, J. CABOT et R. DIZIAIN ne mentionnent les migrations de Massa que très brièvement.

I. de GARINE (1964) au contraire, leur consacre des développements étendus. Ces migrants viennent dans la région de Bongor et Yagoua : leur nombre s'accroît chaque année, et la zone de migration s'étend de plus en plus vers le nord. Les campagnes intéressent la majorité des hommes valides en bordure du Logone qui doivent se procurer de l'argent pour acheter du mil, et aussi les jeunes gens obligés d'acheter des vaches pour se constituer une dot. On se rend sur les lieux de pêche en camion pour venir occuper chaque année les mêmes bancs de sable. I. de GARINE parle de conflits avec les Kotoko propriétaires des droits de pêche, et ceux-ci ne doivent pas en effet manquer de surgir bien que l'informateur cité à la page 92 de la présente étude les attribue surtout aux Kim et Kabalaï.

Un pêcheur moyen obtiendrait une recette de 10 à 15 000 F par campagne, mais les chiffres donnés par l'auteur valent pour 1958. Il est signalé que ces profits peuvent être triplés lorsque les pêcheurs se chargent eux-mêmes d'acheminer leur poisson vers l'intérieur, au lieu de le céder aux intermédiaires islamisés. En fait, l'IRCAM a constaté à Maroua en 1961 que certains Massa venaient en effet jusque dans cette ville pour écouler leur salanga ; il est probable qu'au Tchad comme au Cameroun c'est dans cette voie que se seraient orientés les pêcheurs : association plus ou moins explicite, et nomination de mandataires auxquels on aurait confié le produit. L'institution de Coopératives — et notamment de celle de Fort-Lamy, qui a consolidé l'emprise kotoko sur le circuit — a contrecarré cette évolution.

(2) Il semble que ce soit là une pratique exceptionnelle : les intermédiaires kotoko, d'après le gérant de la SCPBC, achètent surtout à proximité du lieu de leur résidence personnelle (cf. p. 92).

frais exposés seraient les suivants :

— location de la pirogue (1)	1 500 F
— salaire des pagayeurs	2 000 F
— salaire du porteur entre le fleuve et le hangar de la SCPBC	50 F par colis de 1 000
— salaire du manœuvre compteur	50 F par colis de 1 000

Soit, pour la charge totale de la pirogue, un prix de revient qui peut s'établir ainsi :

Achat 9 000 salangas à 4 F	36 000 F
Frais de transport etc.	4 400 F
Total	<u>40 400 F</u>

Le poisson est acheté 5 F pièce par la Coopérative, ce qui donne un bénéfice de 4 600 F pour l'opération toute entière, ou 0,51 F par salanga. De ce bénéfice, il faudrait déduire un cadeau (montant non précisé) fait à un chef massa pour obtenir le droit d'acheter les salangas ; mais inversement, le prix d'achat est souvent inférieur à 4 F.

On remarquera que c'est le coopérateur qui supporte individuellement les frais de transport entre le banc de sable et le hangar de Milézi (2). Au Cameroun par contre, les camions de la SOCOPELI vont collecter le salanga sur des marchés éloignés de Fort-Foureau, tout en l'achetant au même prix que la SCPBC (3). Nous aurons à revenir sur ce problème lorsque nous chercherons s'il est possible d'améliorer le circuit commercial dépendant de la Coopérative (III, 3).

b — A LA COOPÉRATIVE

Le poisson est emballé dans des « nattes » contenant 1 000 poissons ; les colis sont ensuite désinsectisés, selon un procédé qui assure une conservation satisfaisante, et n'altère pas le goût du produit. Le coût de ces services est évalué à 1 F par poisson, ce qui porte le prix de la natte à 6 000 F. En plus de ce prix, l'acheteur éventuel acquittera une taxe de circulation de 400 F. Pratiquement, la natte de 1 000 poissons (80 kg environ) vaut donc 6 400 F au départ de Fort-Lamy.

Cette question du conditionnement a provoqué certaines difficultés.

Il avait d'abord été décidé que tout le salanga produit dans la région devrait subir une désinsectisation avant d'être commercialisé, et cela même au cas où il ne transiterait pas par la Coopérative. Les propriétaires de salanga étaient donc contraints d'apporter leur marchandise à Milézi pour la faire traiter en acquittant le prix de l'opération, c'est-à-dire 1 000 F. Peu à peu, on toléra que les gens viennent payer les 1 000 F sans apporter de poisson ; ils économisaient ainsi le prix du transport des colis. La marchandise n'était pas désinsectisée, mais l'argent était versé. La pratique revenait donc à une simple perception de taxe, et l'on prit en effet l'habitude de parler de « taxe de reconditionnement ».

(1) Elle peut contenir 9 000 poissons.

(2) L'existence d'un centre d'achats dépendant de la SCPBC installé à Logone-Gana n'infirme pas cette remarque ; on verra plus loin que les achats et ventes de Logone-Gana sont des opérations fictives.

(3) Voir à ce sujet les observations de BAUER P.T. et YAMEY B.S., 1957, p. 228 et les arguments donnés pour déconseiller l'attribution d'un monopole aux coopérateurs.

Par la suite, cette taxe fut jugée illégale — ce qu'elle était bien certainement — et abolie. La Coopérative cessa alors de trouver des acheteurs pour son poisson ; elle vendait en effet 6 000 F le colis qu'il devenait désormais possible d'acheter directement au pêcheur pour un prix définitif de 5 000 ou même 4 000 F.

Pour remédier à cette gênante disparité des prix, la SCPBC demanda et obtint le rétablissement de la « taxe » (1). Même après achat direct au pêcheur, le commerçant restait obligé de faire désinsectiser son poisson à Milézi avant de l'expédier à Moundou ; de toute façon, il lui fallait payer 1 000 F, et perdre ainsi une grande partie de l'avantage obtenu.

La Coopérative retrouva donc ses clients, mais on ne saurait évidemment donner un plus bel exemple d'infraction aux règles énoncées par BAUER et YAMEY, et rappelées dans l'introduction de ce chapitre. La SCPBC jouit de privilège exorbitants, et il devient difficile d'apprécier la valeur exacte des services qu'elle rend.

Ajoutons que la « taxe de reconditionnement » n'est que de 600 F à Logone-Gana, où la natte n'est pas fournie. Cette perception de taxe est passée en comptabilité comme un achat à 5 000 F, suivi de revente immédiate à 5 600 F. Ces « achats » et ces « ventes » sont évidemment des opérations fictives, dont on ne doit pas tenir compte pour apprécier les quantités véritablement commercialisées par la SCPBC.

c — EN AVAL DE LA COOPÉRATIVE

Après traitement et stockage dans le hangar de Milézi, le poisson est donc vendu à des commerçants particuliers — auquel cas il cesse pour le moment de nous intéresser, — soit expédié vers des lieux jugés plus favorables à la vente, et notamment à Moundou (2) où un poste de vente a été créé en avril 1963.

1 — Fonctionnement

Le principe est simple : les nattes de salanga expédiées de Fort-Lamy sont entreposées dans un hangar situé à proximité du marché de Moundou, et vendues au comptant à tous les acquéreurs qui se présentent. On ne fractionne pas les nattes lors de la vente.

Le préposé inscrit sur un registre le nom de l'acheteur, le nombre de nattes vendues, et la somme correspondante. A la fin du mois, le produit des recettes est expédié au siège social de la Coopérative. Le renouvellement du stock peut ainsi être assuré de façon permanente.

Jusqu'au mois de juin 1964, le préposé de la Coopérative était un Contrôleur des Eaux-et-Forêts. La situation administrative de ce fonctionnaire de l'Etat, employé à temps complet dans une entreprise privée, était irrégulière. Il fut donc remplacé par un membre du conseil d'administration de la coopérative, marchand de poisson kotoko de Fort-Lamy, mais venant souvent à Moundou.

Ce changement entraîna une modification dans le fonctionnement du poste de vente de Moundou. Jusque-là, le chef du Secteur des Pêches du Logone contrôlait le travail de son subordonné, et lui transmettait les directives reçues de Fort-Lamy. Désormais, les opérations de vente effectuées à Moundou échappaient au contrôle de l'administration des Eaux-et-Forêts.

Pour le chercheur, un inconvénient sérieux est apparu, il devenait impossible de dépouiller le registre des ventes, désormais rédigé en arabe.

(1) Arrêté n° 1099/EFPC du 21-4-64.

(2) La SCPBC expédie également du poisson à d'autres endroits, par exemple à Pala. Il s'agit alors de ventes faites à un commerçant qui a acheté le poisson rendu à Pala.

2 — Prix de vente à Moundou

En 1963, les coûts de transport entre Fort-Lamy et Moundou étaient de l'ordre de 600 F la natte par camion, et 950 F par bateau (1). On peut donc estimer que, compte tenu de la taxe de circulation acquittée par la SCPBC, le coût du salanga rendu à Moundou dépassait légèrement 7 F. Le prix de vente fut donc fixé à 7,60 F l'unité, soit 7 600 F la natte.

Ainsi était rendu possible un prix de revente au détail en principe inférieur à 10 F, alors qu'avant 1960 le salanga coûtait couramment 12 F pièce.

On verra plus loin les aménagements qu'il fallut apporter à ces dispositions à la fin de 1963 et en 1964. Avant d'aborder les problèmes récents, toutefois, il est nécessaire de se familiariser avec les résultats obtenus par la Coopérative depuis sa fondation.

3. LES RÉSULTATS

a — COMMERCE DU SALANGA

1 — Résultats de 1960 à 1964

Les quantités achetées par la SCPBC marquent dans l'ensemble une très nette progression de 1960 à 1964. Il en est d'ailleurs de même pour la SOCOPELI, coopérative Camerounaise installée à Fort-Foureau (Kousseri) et commercialisant également du salanga.

On remarque que les opérations fictives de Logone-Gana s'équilibrent exactement. Le manque d'accès aux documents relatifs à 1964 ne nous a pas permis d'établir si les chiffres donnés pour cette année-là comportaient une part de ventes fictives. C'est donc sous toutes réserves qu'ils ont été portés au tableau dans la colonne consacrée à Fort-Lamy.

TABEAU 21

Quantités annuelles (en nombre de nattes de 80 kg)				
Années	Fort-Lamy		Logone-Gana	
	Achats	Ventes	Achats	Ventes
1960	3 250			
1961	6 894	6 821	587	587
1962	5 490	4 967	856	856
1963	8 348	7 215	1 012	1 012
1964 (2)	7 655	7 117		

Pendant la même période, les achats de la SOCOPELI passent de 1 250 nattes (en 1961) à 8 000 nattes (en 1963).

(1) Exactement 12 000 F la tonne.

Le prix du transport par camion varie entre 500 F et 700 F suivant la saison. Rappelons que l'itinéraire Lamy-Moundou n'est pas permanent.

(2) Mars à juillet seulement.

2 — Echelonnement des opérations à l'intérieur de l'année

Le tableau suivant rend compte de cet échelonnement.

TABLEAU 22
Achats annuels (en nombre de nattes de 80 kg)

Mois	Fort-Lamy (Milézi)		Logone-Gana	
	1962	1963	1962	1963
Janvier	8	7	146	298
Février	—	9	113	180
Mars	40	31	84	159
Avril	1 152	947	50	96
Mai	2 303	2 508	140	75
Juin	1 735	4 093	139	28
Juillet	243	32	62	28
Août	—	122	25	40
Septembre	9	—	—	4
Octobre	—	162	43	40
Novembre	—	135	—	44
Décembre	—	302	54	20
Total	5 490	8 348	856	1 012

N.B. — La remontée des achats observable à Fort-Lamy pendant le dernier trimestre 1963 est factice : il s'agit de poisson acheté en juillet, mais payé plus tard. L'achat n'a été passé en comptabilité qu'à la date du paiement. Le total réel de juillet est donc de 631 nattes.

On notera que les opérations fictives de Logone-Gana (1) commencent plus tôt que les achats de Milézi : plus l'on s'éloigne de Fort-Lamy vers le Sud, c'est-à-dire en amont, plus la pêche du salanga commence tôt.

On conçoit que les achats massifs effectués d'avril à juillet entraînent la nécessité d'un assez gros stockage. Ce stockage intra-annuel doit normalement pouvoir se résorber d'une campagne à l'autre, puisque l'apparition du salanga de la nouvelle campagne annule presque la valeur des stocks anciens.

b — COMMERCE DU POISSON FUMÉ

En 1961, la SCPBC acheta 402 caisses de poisson fumé, pesant chacune en moyenne 40 kg, au prix de 2 200 F environ. Le produit provenait de Mani ou de Djimtilo. Les colis furent revendus 2 500 F pièce environ, à des commerçants qui les acheminaient vers Maiduguri, en Nigéria.

(1) Qui sont néanmoins des manipulations bien réelles de salanga fraîchement pêché, et présenté à la désinsectisation.

Etat du stock	Dates
20	12/4
304	15/5
727	23/5
637	30/5
1 074	15/6
1 878	29/6
1 735	16/7
1 608	15/8
1 729	31/12

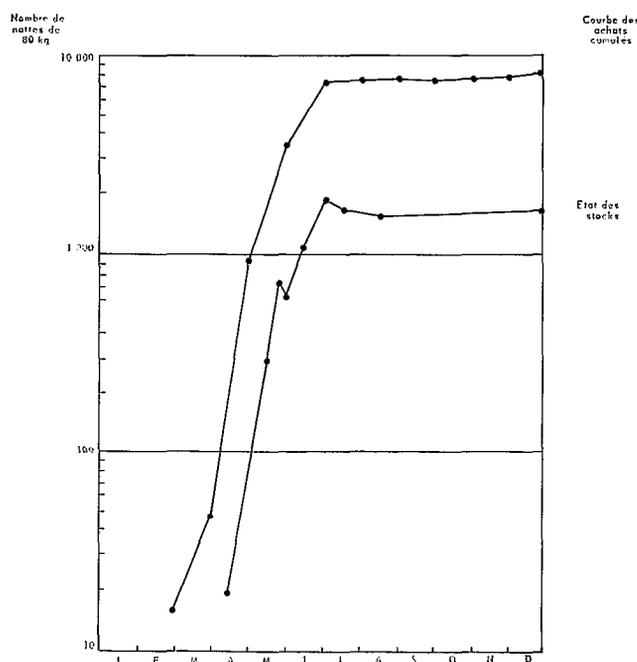


FIG. 5. — Evolution des stocks de salanga de la SCPBC en 1963

Il y avait là le germe d'une intéressante diversification des activités de la Coopérative. D'une part en effet, les achats étaient faits surtout pendant la saison des pluies, c'est-à-dire après la campagne du salanga ; d'autre part, il s'agissait d'une denrée à peu près totalement exportée en Nigéria, alors que le salanga est surtout destiné au marché intérieur. La tentative n'eut malheureusement pas de suites. Les problèmes pratiques qu'elle suscitait (notamment en raison du manque de standardisation du produit) auraient sans doute pu être résolus ; mais l'hostilité des commerçants se livrant à ce genre de trafic opposait un obstacle invincible.

c — CRÉDIT

Parallèlement à son activité purement commerciale, et pour faciliter celle-ci, la SCPBC fournit à ses adhérents des services de crédit. En premier lieu, « elle donne son aval à des prêts en fil de nylon, hameçons et embarcations qui ont été consentis par la Société Tchadienne de Crédit » (1). En second lieu, elle vend du salanga à crédit.

La facilité avec laquelle les coopérateurs ont obtenu les prêts consacrés à l'achat de matériel est d'ailleurs la raison pour laquelle, à s'en tenir aux livres d'achat, de nombreux adhérents ne vendent pas de salanga à la Coopérative. En 1963, 255 coopérateurs seulement (sur plus de 800) ont apporté du salanga à Milézi. Parmi les 550 autres, un certain nombre sont des gens qui n'ont adhéré à la Coopérative que pour pouvoir bénéficier des prêts en question, quitte à les utiliser ensuite pour la production de poisson fumé (banda), non commercialisé actuellement par la Société.

Ce bref tour d'horizon terminé, il est maintenant possible de mieux comprendre le rôle réel de la Coopérative, en soumettant les données de fait à une analyse plus serrée. Tel sera l'objet des lignes suivantes.

(1) Communication LAVIGNE (déjà citée), p. 4.

II. ROLE DE LA COOPÉRATIVE DE FORT-LAMY

En l'absence de toute statistique sérieuse concernant les prix pratiqués avant 1960 dans les régions de consommation (Logone-Oriental, Logone-Occidental et Mayo-Kebbi notamment), il est difficile d'apprécier exactement l'amélioration apportée dans ce domaine par l'institution d'un circuit coopératif. Il n'est pas moins difficile de se prononcer sur le relèvement du revenu des pêcheurs ; celui-ci est probable, mais il ne résulte que dans une faible mesure d'une augmentation du prix versé aux producteurs, puisque ces derniers ne vendent pas directement à la SCPBC. Si ce relèvement s'est produit, il a plutôt été la conséquence d'un accroissement de la quantité produite totale, ou encore d'une modification des modalités de paiement ; avant 1960, le pêcheur massa pouvait rarement obtenir un paiement comptant de la part du commerçant kotoko. Il lui fallait généralement se contenter d'une fraction de la somme. Pour en obtenir le solde, il devait attendre que l'acheteur ait lui-même revendu la marchandise. Pressés de repartir en fin de campagne (1), les pêcheurs devaient fréquemment accepter des compromis désavantageux. Ils savent aujourd'hui que la Coopérative paye comptant en principe, et se sentent donc fondés à exiger d'être payés sans délai (2).

On ne peut toutefois se livrer sur ces sujets qu'à des conjectures fondées sur des déclarations difficilement vérifiables. On préférera donc préciser le rôle joué par la Coopérative en matière de regroupement et de diffusion du salanga. Dans un premier paragraphe, on traitera de la collecte du produit au point de vue géographique. On envisagera ensuite l'influence exercée par le transit coopératif sur la structure de la masse commercialisée et sur la structure financière du circuit. On en viendra enfin à la diffusion du produit dans une région typique de consommation.

1. LA COLLECTE DU SALANGA ENVISAGÉE AU POINT DE VUE GÉOGRAPHIQUE

Les pourcentages par origine (en 1962 et 1963) et la carte donnés ci-après ont été dressés de la façon suivante : dans les livres d'achat de la SCPBC, on trouve en regard du numéro des fournisseurs de poisson un nom de lieu. Celui-ci désigne en principe la résidence de l'intéressé. Il n'y aurait donc pas lieu de s'y attacher si, à en croire le gérant de la coopérative, il n'y avait là une bonne indication de l'origine géographique du poisson. Les coopérateurs ont en effet tendance à collecter le salanga à proximité de leur lieu de résidence ; à cette constatation, une réserve d'importance : il n'en irait pas de même pour les achats en provenance de Logone-Gana (achats conclus à Milézi), dont les habitants achètent sur place de janvier à mars (période de la campagne de pêche dans cette région), mais vont ensuite collecter ailleurs .

Ces données et celles de la carte 11, donnent lieu à deux remarques :

(1) Notamment pour aller cultiver pendant les pluies.

(2) Un informateur Kotoko très introduit dans les milieux de la pêche (assistant de J.P. LEBEUF au CTSH) conteste ce point de vue. D'après lui, le pêcheur Massa aurait toujours été payé comptant, et c'est seulement entre commerçants que des relations de crédit s'établissent, par exemple lorsqu'un d'entre eux se charge d'écouler à Maroua les lots appartenant à plusieurs de ses confrères.

Origine des nattes vendues à la SCPBC à Milézi
(en % du nombre total de nattes)

1962		1963	
Fort-Lamy	22,8	Fort-Lamy	20,3
Dougia	15,3	L. Gana	14,0
Douvoul	11,5	Douvoul	10,0
L. Gana	9,2	Holom	7,8
Farcha 2	7,8	Farcha 2	7,4
Ngouama	6,0	Milézi	6,3
Holom	4,8	Mara	5,2
Milézi	4,5	Diradja	5,0
Ngoniri	3,1	Dougia	5,0
Diradja	3,0	Meskin	4,0
Pala	2,6 (près de Mogroum ?)	Séhébaï	2,9
Meskin	2,3	Ngouama	2,7
Divers	7,1 (11 origines, toutes avec moins de 2 %)	Divers	9,4 (20 origines, toutes avec moins de 2 %)
Total	100,0	Total	100,0

— la majeure partie du poisson acheté par la SCPBC provient de la zone du confluent (Fort-Lamy - Farcha - Milézi - Meskin - Mara - Séhébaï) (1) ;

— la limite nord de la zone de pêche se situerait à peu près à Dougia. En réalité, d'autres données permettent de la repousser à Mani-Chawé.

Rappelons d'autre part que la collecte dans ces différents lieux n'est pas le fait de la Coopérative, puisque celle-ci se borne à accueillir à Milézi le poisson apporté par les commerçants ou les pêcheurs. Par contre, dans la partie de circuit que nous allons aborder maintenant, la SCPBC joue un rôle actif.

2. LE TRANSIT COOPÉRATIF

On veut analyser ici le transit coopératif à deux points de vue :

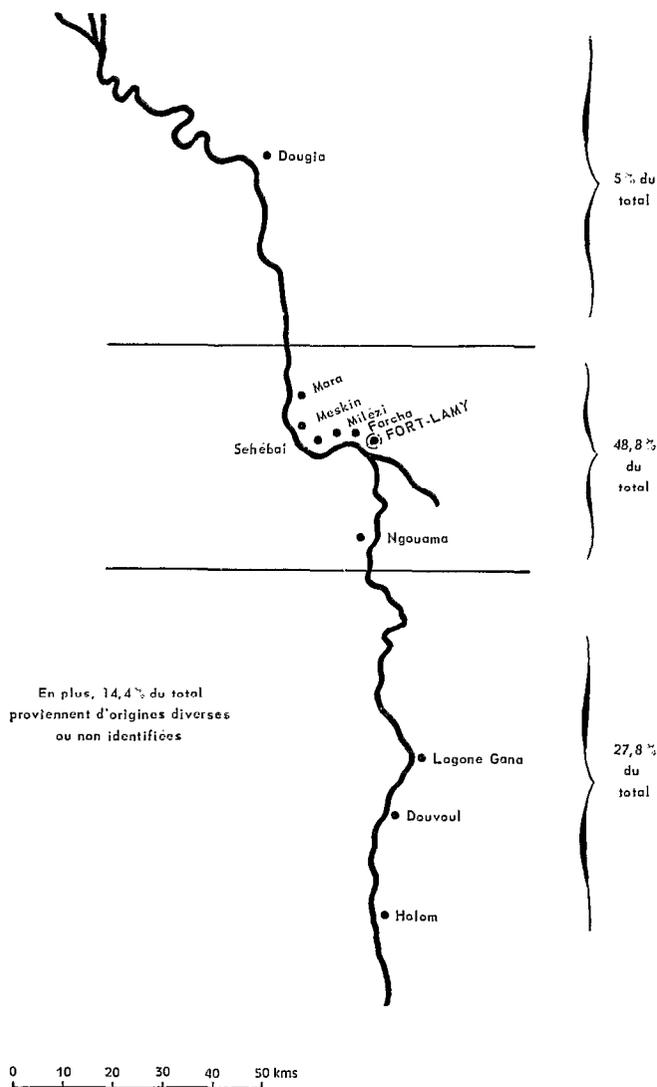
— un point de vue physique : le transit par la SCPBC influe-t-il sur la structure de la masse commercialisée, et dans quelle mesure ?

— un point de vue financier : le transit par la SCPBC influe-t-il sur la distribution des chiffres d'affaires réalisés par les participants au circuit en deçà et en delà de la Coopérative ?

La méthode suivie revient à pratiquer pour ainsi dire deux coupes dans le circuit étudié : l'une immédiatement avant, l'autre immédiatement après le transit coopératif. Les images obtenues sont ensuite com-

(1) Signalons à ce sujet que, par arrêté n° 168/TEPC du 17-1-1964, la pêche aux lignes flottantes, aux sennes à bâtonnets, aux filets dérivants, est interdite « dans la partie des fleuves Logone et Chari comprise entre un point situé sur le cours du Chari en aval du confluent au droit de l'Ambassade de France et deux points situés l'un en amont du confluent sur le Logone au droit de la Résidence du Sous-Préfet de Fort-Foureau, l'autre en amont du confluent sur le Chari au droit de la Préfecture du Chari-Baguirmi ».

L'interdiction est motivée par l'emploi accru des sennes dérivantes, qui gênaient le trafic du bac de Fort-Lamy à Fort-Foureau.



CARTE 11. — Zone drainée par la S.C.P.B.C. en 1963

parées ; leur différence mesure l'importance du remaniement imposé par la Coopérative au circuit dans lequel elle intervient.

Ces coupes ont été rendues possibles par le dépouillement de deux types de documents : les livres d'achat, déjà utilisés précédemment ; et les carnets à souche des reçus délivrés lors de chaque vente. L'exploitation de ces carnets a donné lieu à certaines difficultés, en raison notamment de ventes à crédit passées en comptabilité comme des prêts ; la conséquence est que le total obtenu pour l'année 1963 à partir de ces carnets ne coïncide pas exactement avec le résultat global officiel donné au tableau 21. La différence est toutefois peu importante, et n'infirme pas les conclusions ci-dessous.

a — STRUCTURE DE LA MASSE COMMERCIALISÉE

Si l'on ne tient pas compte des « ventes » fictives de Logone-Gana, et si l'on néglige pour le moment les envois effectués au poste de vente de Moundou, on observe que la moyenne des ventes faites à des commerçants privés de Fort-Lamy est de 12,2 nattes (1).

L'achat moyen de salanga par la SCPBC, pendant la même période, porte sur 8,4 nattes (2).

L'importance du lot moyen ne s'accroît donc pas considérablement pendant le passage à la Coopérative ; cela tient au fait que le produit est déjà regroupé par les collecteurs lorsqu'il arrive à Milézi, et également à l'étroite capacité financière des commerçants acheteurs.

Par contre, lorsque la Coopérative expédie elle-même le poisson à son poste de vente de Moundou, elle le fait en lots beaucoup plus importants.

On peut donc conclure :

— que la Coopérative ne modifie guère la structure de la masse commercialisée lorsqu'elle revend le poisson à Fort-Lamy (70 % du total des ventes) ;

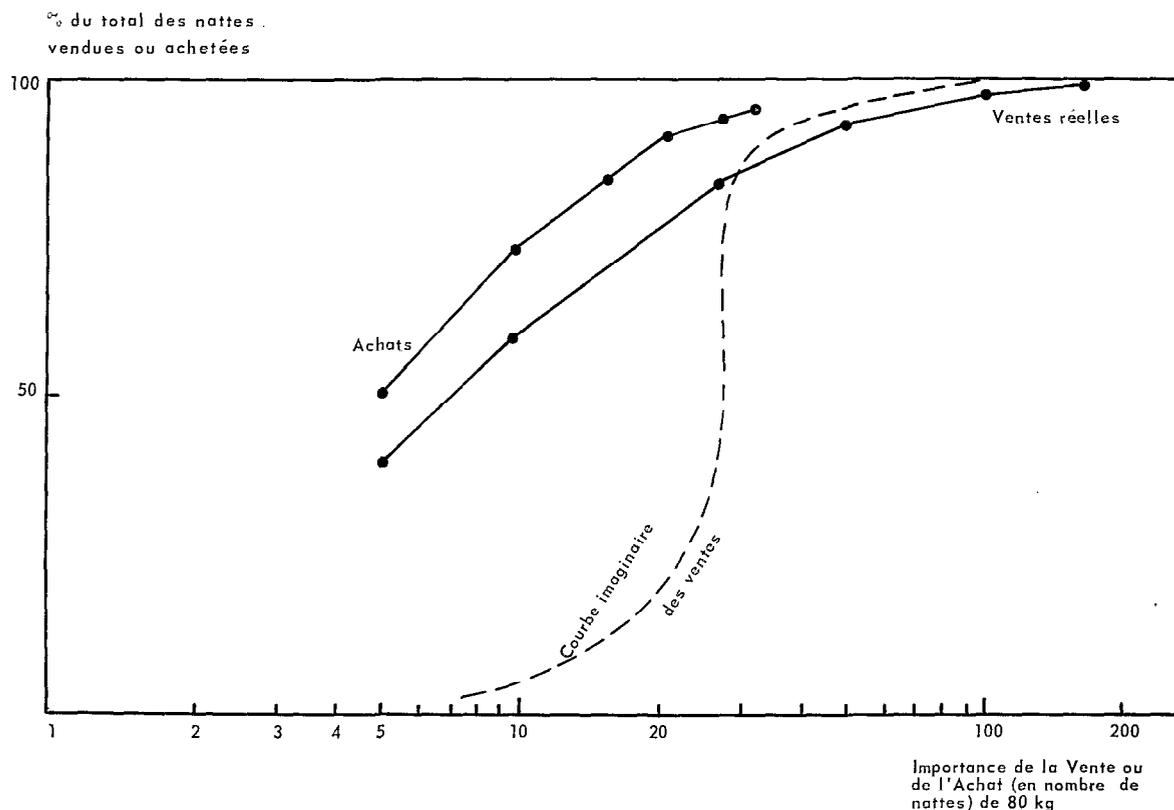


FIG. 6. — Structure des achats et des ventes de la SCPBC en 1963

(1) Chiffre obtenu en divisant la quantité vendue à ces commerçants par le nombre d'opérations : 4 826/393.

(2) Chiffre obtenu en divisant la quantité totale achetée à Milézi par le nombre d'achats : 8 348/988.

— qu'elle joue un rôle utile de regroupement lorsqu'elle expédie elle-même le salanga à Moundou (1). Son intervention dans le circuit se justifie du fait que les frais occasionnés par l'expédition de lots importants appartenant tous à un même propriétaire sont en principe moins élevés — toutes choses égales par ailleurs — que le total de ceux liés à l'expédition d'un grand nombre de petits lots par plusieurs propriétaires.

Tout ceci peut s'exprimer d'une autre manière en comparant la structure globale des achats et des ventes effectués par la SCPBC en 1963 (fig. 6). Cette fois, toutes les ventes ont été prises en considération, y compris celles qui sont en réalité des envois au magasin de Moundou (2). On voit instantanément que la courbe des ventes est tout entière située à droite de celle des achats; en langage clair : à la sortie de la SCPBC, les lots de salanga sont plus importants qu'à l'entrée. Alors que 50 % des achats portent sur des quantités égales ou inférieures à 5 nattes, 50 % des sorties (ventes et envois à Moundou réunis) portent sur des quantités égales ou inférieures à 7 nattes. Alors que 5 % seulement des achats portent sur des quantités supérieures à 25 nattes, 15,8 % des sorties sont supérieures à ce chiffre.

L'allure des deux courbes est cependant identique. La Coopérative joue un certain rôle de regroupement, mais on ne peut dire qu'elle soit spécialisée dans la vente en gros; si elle l'était, on aurait une courbe des sorties du type de celle (imaginaire) portée en pointillé sur le graphique de la figure 6.

b — DISTRIBUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES

On ne considère plus ici les achats ou les ventes isolés, mais la quantité totale achetée à un coopérateur — ou vendue à un client — au cours de l'année. On veut donc montrer :

— dans quelle mesure la SCPBC est alimentée par de petits coopérateurs ne fournissant que quelques nattes dans l'année, ou au contraire par de gros collecteurs réalisant un chiffre d'affaires élevé;

— dans quelle mesure la SCPBC traite avec des acheteurs épisodiques au ou contraire de gros commerçants avec lesquels il est possible d'établir des relations de crédit.

Les ventes dont il est question ici sont exclusivement les ventes réalisées à Fort-Lamy.

1^o En ce qui concerne les achats, il est aisé de dresser une courbe de Lorenz qui met en évidence que 50 % des coopérateurs actifs (3) reçoivent 12 % seulement du total des sommes déboursées par la SCPBC au titre des achats de salanga (4). Par contre, 10 % de ces mêmes coopérateurs reçoivent 40 % du total en cause. Il semble donc évident que la SCPBC achète surtout à des gens qui ne sont pas des pêcheurs individuels; d'après la plupart des informateurs, les fournisseurs de la Coopérative sont dans la plupart des cas des Kotoko qui pêchent très peu par eux-mêmes et font surtout métier de collecter le salanga sur les bancs de sable, et, moins souvent, des chefs de pêcheurs apportant à Milézi le poisson de tout un groupe (cf. cas rapporté à la p. 86).

(1) La distinction utilisée ici (ventes à Fort-Lamy — expéditions à Moundou) est une simplification ne tenant pas compte des ventes faites à Pala par exemple.

(2) Mais non les ventes fictives de Logone-Gana.

(3) On entend par là les 255 coopérateurs ayant fourni du salanga en 1963.

(4) Ce total est de 42 millions de francs CFA environ.

Structure du chiffre d'affaires réalisé par les coopérateurs en 1963

Nbre de nattes achetées par la SCPBC	% cumulé du Nbre de coopérateurs	% cumulé du C.A. réalisé
1	2,0	0,0
2-5	20,0	2,0
6-10	36,1	5,6
11-25	60,4	18,5
26-50	78,8	39,5
51-75	89,0	58,8
76-100	95,7	76,5
101-150	98,0	85,4
151-200	98,8	89,6
201-250	99,2	92,2
251-300	99,6	95,5
301-350	99,6	95,5
351-400	100,0	100,0

2° En ce qui concerne les ventes, la courbe de concentration est encore plus éloignée de la diagonale de répartition idéale. Cela est parfaitement explicable, puisque les acheteurs sont par définition des grossistes expédiant à Moundou ; le chiffre d'affaires total (1) est réalisé :

- dans une proportion de 81 % du total, grâce à 25 % des clients ;
- dans une proportion de 62 % du total, grâce à 10 % des clients.

Structure du chiffre d'affaires réalisé par la SCPBC en 1963
(Ventes à Fort-Lamy seulement)

Nbre de nattes achetées par le client	% cumulé du Nbre de clients	% cumulé du C.A. réalisé
1	10,8	0,4
2-5	40,6	4,1
6-10	57,7	8,7
11-25	78,3	21,6
26-50	89,7	37,0
51-75	94,3	47,3
76-100	96,0	52,7
101-150	97,1	57,8
151-200	97,1	57,8
201-250	98,3	67,0
251-300	98,3	67,0
301-350	98,8	73,7
351-400	98,8	73,7
403	99,4	81,9
879	100,0	100,0

(1) Le total est de 29 millions environ (4 826 nattes × 6 000 F).

Superposées, les deux courbes de Lorenz permettent de comparer aisément la distribution des chiffres d'affaires annuels en amont et en aval de la SCPBC (1). En fait, cette distribution ne se modifie pas beaucoup lors du transit coopératif, ce qui signifie qu'en ce qui concerne le poisson revendu à Fort-Lamy, la nécessité du passage par la Coopérative est rien moins qu'aveuglante. De même en effet que, par sa structure, la masse de poisson apporté à Milézi se prête déjà à une expédition vers Moundou, de même les capacités financières des commerçants se distribuent de façon assez comparable en deçà et en delà de la Coopérative. Tout porte donc à croire que si cette dernière cessait d'exister, le raccordement des deux parties du circuit s'effectuerait sans difficulté majeure (2).

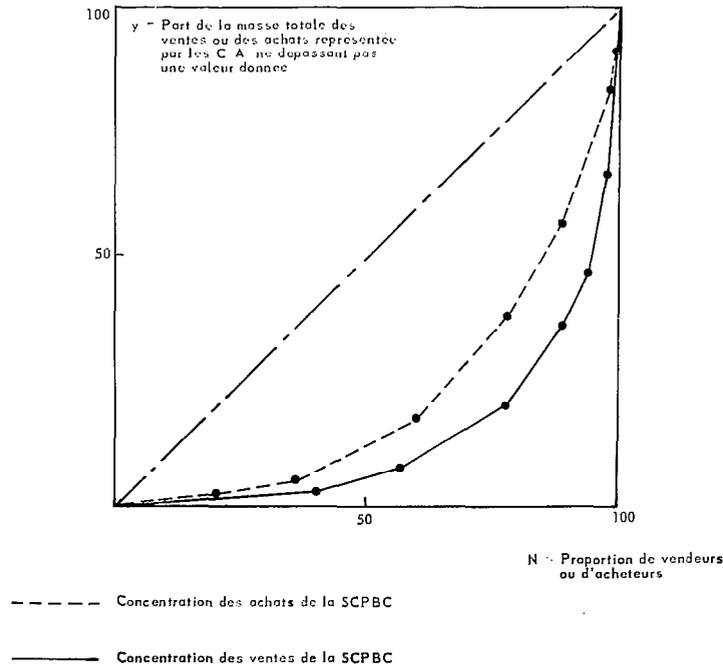


FIG. 7. — Comparaison entre la concentration des chiffres d'affaires de vente et d'achat de la SCPBC en 1963

C'est ici qu'il convient de placer une remarque souvent faite dans les milieux européens de Fort-Lamy où l'on affecte de critiquer la Coopérative : « les gens qui font pêcher les Massa pour vendre ensuite du salanga à la SCPBC le lui rachèteraient à Moundou pour le revendre aux consommateurs ». La Coopérative se bornerait ainsi à les décharger du transport.

La Coopérative a effectivement délivré des autorisations spéciales dans ce sens, destinées, dans l'esprit du fondateur, à accélérer l'écoulement du produit. La nécessité d'une autorisation nominative tenait au fait que le poisson était revendu à crédit à Moundou, en lots n'excédant pas 10 nattes. Cette pratique ne pouvait évidemment concerner que quelques commerçants connus, très peu nombreux (3).

Il nous reste maintenant à jeter un coup d'œil sur la suite du circuit coopératif ; plus précisément, nous cherchons à saisir quel est le sort du salanga que la SCPBC a expédié à son poste de vente de Moundou.

(1) Voir graphique de la figure 7.

(2) Réserve faite cependant de la fonction de stockage analysée au graphique de la page 91.

(3) Quatre, indique le gérant de la SCPBC en 1964.

3. LA DIFFUSION A MOUNDOU (étude d'un échantillon d'acheteurs)

Pour la période allant du 5 octobre 1963 au 4 février 1964, on a relevé systématiquement les noms des acheteurs se présentant au poste de vente de Moundou, les dates des opérations, et le nombre de nattes achetées. On se trouvait ainsi en présence d'un échantillon de 84 acheteurs, dont l'étude fait l'objet du présent paragraphe.

La répartition ethnique est la suivante :

	Nombre d'acheteurs	% du total
Ngambay	41	48,7
Autres Sara	13	15,5
Kotoko	14	16,7
Autres Islamisés	11	13,1
Européens	5	6,0
Total	<u>84</u>	<u>100,0</u>

Le nombre de nattes achetées par chaque groupe ethnique pendant la période de référence (soit quatre mois) est le suivant :

	Nbre de nattes achetées	% du total	Nbre moyen de nattes achetées
Ngambay	84	37,5	2,0
Autres Sara	17	7,6	1,3
Kotoko	79	35,2	5,6
Autres Islamisés ...	19	8,5	1,7
Européens	25	11,2	5,0
Total	<u>224</u>	<u>100,0</u>	

On voit donc que les Kotoko, pourtant trois fois moins nombreux que les Ngambay, achètent autant de salanga que ces derniers. Ce phénomène doit être évidemment rapproché de l'utilisation du produit acheté. Pour étudier celle-ci, on a regroupé les nattes achetées en trois catégories suivant qu'elles étaient destinées à être revendues, consommées directement ou troquées. La nécessité de cette dernière catégorie apparaîtra après l'explication suivante : un certain nombre d'acheteurs déclaraient acquérir du salanga en vue de le troquer contre du mil. On ne pouvait parler de revente, puisque ces acheteurs n'étaient pas des commerçants (même occasionnels), mais des fonctionnaires sachant que sur les marchés de brousse le troc mil-poisson était favorable. Il ne s'agissait pas non plus de consommation directe, et les nattes en question ne pouvaient pas être rangées dans la seconde catégorie.

La répartition de la totalité des nattes vendues est alors la suivante :

	Nbre de nattes	% du total
Consommation	38	45,2
Revente.....	34	40,5
Troc	12	14,3
Total	<u>84</u>	<u>100,0</u>

En tenant compte du groupe ethnique auquel appartiennent les différents acheteurs, on obtient les destinations suivantes des nattes achetées à Moundou :

	Consommation	Revente	Au troc
Ngambay	27	11	3
Autres Sara	2	3	8
Kotoko	0	14	0
Autres Islamisés ...	4	6	1
Européens	5	0	0
Total	<u>38</u>	<u>34</u>	<u>12</u>

Précisons que les Européens portés au tableau précédent comme consommateurs de salanga sont des missionnaires distribuant par la suite le poisson aux populations dont ils s'occupent.

Ce bref aperçu montre qu'à tous les stades du circuit coopératif du salanga, les Kotoko règnent en maîtres. Ils servent d'intermédiaires entre la Coopérative et les pêcheurs massa ; ils forment la majorité des coopérateurs, et disposent à ce titre de pouvoirs susceptibles de développements originaux depuis que la Coopérative n'est plus contrôlée par l'Administration des Eaux-et-Forêts (1964) ; enfin, ils interviennent dans la distribution du produit, bien que celle-ci s'effectue dans une région éloignée.

Il nous reste à tenter d'apprécier l'utilité et la nécessité des activités décrites et analysées dans les pages précédentes. C'est ce que nous allons faire, en étudiant les problèmes qui se sont récemment posés à la Coopérative.

III. DIFFICULTÉS RÉCENTES RENCONTRÉES PAR LA COOPÉRATIVE DE FORT-LAMY : ESSAI D'EXPLICATION

On a vu plus haut que les raisons officiellement avancées par l'administration pour l'institution d'une coopérative étaient le relèvement du revenu des pêcheurs, et l'abaissement du prix à la consommation.

Les résultats semblent bien avoir été ceux que l'on attendait quant à l'abaissement des prix sur les marchés de consommation ; en ce qui concerne la production, les effets furent toutefois moins nettement favorables. D'une part, il est douteux que le revenu des pêcheurs ait été relevé de la manière espérée ; d'autre part, on suscita un accroissement de production qui a posé de graves problèmes.

C'est à l'étude de ces problèmes que seront consacrées ces lignes. On présentera d'abord un historique des faits aussi détaillé que possible ; cet historique sera suivi par un essai d'explication.

1. HISTORIQUE

On a étudié la fonction de stockage normalement exercée par la SCPBC. Totalemment différent est le problème posé par l'apparition, en fin d'année, d'une certaine masse d'invendus. Presque inexistant

en 1961, ces invendus augmentent en 1962 et 1963 beaucoup plus rapidement que les achats, alors qu'en principe le rapport stock/achats devrait présenter un certain caractère de stabilité (1).

Les chiffres officiels à ce sujet sont les suivants :

	Stock en fin d'année (en nombre de nattes)
1960	—
1961	73
1962	596
1963	1 729

La situation en fin d'année 1963 donna lieu à un artifice comptable en vertu duquel on fit apparaître sur les livres un bénéfice théorique de 3 millions, représenté en réalité par le poisson invendu.

Au Cameroun, la situation de la SOCOPELI n'était guère meilleure ; elle détenait de son côté plus de 2 000 balles de salanga invendu, et avait encore à rembourser 18 millions de francs sur son prêt de campagne (lequel avait été au total de 35 millions).

A ce fâcheux état de choses, on peut donner plusieurs raisons immédiates :

1 — Un gros afflux de poisson séché autre que le salanga s'était produit en 1963 dans la région de Moundou, où s'écoule traditionnellement presque tout le salanga commercialisé par la SCPBC. Il semble qu'il se soit agi notamment de ces petits poissons qu'on pêche pendant la décrue (2).

2 — La SOCOPELI avait sagement arrêté ses achats de salanga au début de juin 1963. Il eût fallu pouvoir en faire autant sur la rive tchadienne, mais les adhérents de la SCPBC s'élevèrent vigoureusement contre une mesure qui allait à l'encontre de leurs intérêts immédiats. La situation de leur coopérative les souciait peu ; ils ne s'intéressaient qu'à la possibilité de lui vendre, sans limitation de quantité, et à 5 F l'unité, le salanga qu'ils achetaient de 2 à 4 F au pêcheur. Il est très probable que dans ces conditions, un détournement de la production camerounaise vers le Tchad s'est opéré.

Face à cette situation, les efforts du responsable de la Coopérative se sont exercés dans plusieurs directions :

1 — **Recherche de débouchés.** La région de Fort-Lamy consommant très peu de salanga, on a cherché à en écouler ailleurs. C'est ainsi que 125 colis ont été expédiés à Bol, pour nourrir les manœuvres du Génie Rural ; sans grand succès d'ailleurs, car ces gens et leur famille préféraient consommer de la viande (comme il est courant dans le Kanem et la Préfecture du lac). Divers efforts ont été, sinon réalisés, du moins envisagés en direction de Bokoro, de Melfi, de Bangui, et même de la province nigérienne du Bornou. Il ne pouvait s'agir évidemment que de solutions très insatisfaisantes, étant données les habitudes de consommation dans ces régions, et les difficultés pratiques de l'entreprise.

Au bout du compte, et sans aller jusqu'à donner les 500 colis restant encore à Milézi à la date du 13 avril (cette solution désespérée semble avoir été envisagée à un moment, tant apparaissait grande la nécessité de libérer le hangar de la Coopérative pour abriter le salanga de la nouvelle campagne), on se décida à baisser les prix ; à Fort-Lamy, le prix de vente de la natte de « vieux » salanga fut baissé à 4 000 F (soit 4 400, compte tenu de la taxe de circulation) — ceci en avril. A Moundou, le prix avait été l'année précédente de 7 600 F (prix fixé en fonction d'un prix de revient du poisson rendu Moundou égal à 7 450 F).

(1) Ce rapport passe de 0,009 en 1961 à 0,173 en 1963.

(2) Voir COUTY Ph. — 1964 a, p. 141 sqq.

Ce prix avait dû déjà être baissé à 7 200 F en novembre 1963, pour s'aligner sur les prix pratiqués par les marchands Kotoko, et l'effet avait été bon ; contre six nattes seulement vendues entre le 1^{er} et le 15 novembre, 102 le furent du 15 novembre au 31 décembre. A égalité de prix en effet, les clients avaient intérêt à acheter à la Coopérative, ne serait-ce qu'à cause de la situation plus accessible de son magasin, situé au centre de la ville (sans parler de la qualité du produit). Bien entendu, l'écoulement se tarit de nouveau par la suite : 12 nattes seulement vendues du 15 janvier au 1^{er} février — ce ralentissement des ventes étant dû à la nouvelle concurrence des grossistes Kotoko. Le 11 février 1964, le prix de la coopérative fut donc encore abaissé à 6 500 F. Cette fois, il ne s'ensuivit aucun effet bénéfique sur l'écoulement des stocks, et au 1^{er} mars, il restait encore plus de 300 nattes en magasin.

Le prix de vente fut alors fixé à 5 000 F ; il fut ramené à 4 500 F le 25 avril, date à laquelle la SCPBC dut expédier à Moundou du salanga provenant de nouvelle campagne (vendu, lui, à 7 500 F) à raison de 210 nattes (1).

En fin de compte, il fallut se résoudre à détruire, en septembre, une trentaine de nattes de salanga ancien (campagne de 1963) : le poisson fut rejeté au Chari, et l'opération donna lieu à un procès-verbal. A cette date, le prix du salanga à Moundou était de 7 000 F (salanga de la coopérative) et de 5 000 F (salanga provenant de circuits extra-coopératifs). Les difficultés n'étaient donc pas en voie de solution.

Cette destruction d'un produit qu'on peut qualifier de première nécessité, et que de très nombreux Tchadiens accepteraient certainement de consommer en quantité accrue, illustre tristement cette réflexion faite par J. DAGET : « La pêche ne pose actuellement en Afrique que des problèmes techniques minimes ; par contre, les problèmes humains, et notamment les problèmes de commercialisation restent encore très souvent non résolus, et quelquefois même mal posés ».

2 — Ristournes effectuées en poisson. Les ristournes normalement attribuées aux coopérateurs représentent pour eux un avantage non négligeable. A l'origine, le fondateur avait décidé de n'effectuer aucune ristourne, en arguant du fait que le revenu des pêcheurs avait déjà suffisamment été relevé, et que la Coopérative avait besoin de réserves. Néanmoins, cette façon de procéder dut être rapidement abandonnée, et dès 1962, les ristournes avoisinèrent 2 millions de francs CFA. En 1964, l'idée fut lancée que les ristournes pourraient être effectuées en nature — c'est-à-dire en salanga —. Cette idée portait évidemment du souci de se débarrasser par tous les moyens du salanga invendu, mais elle avait une base logique : le bénéfice porté sur les livres comptables n'était, on l'a fait remarquer plus haut, qu'un bénéfice théorique, représenté dans la réalité par la possession d'un certain stock d'invendus. Il pouvait paraître juste de faire subir aux ristournes une transformation inverse, et symétrique.

Lorsqu'on passa aux actes, toutefois, d'assez nombreuses difficultés surgirent. La ristourne 1964 fut établie à 270 F par colis, mais les intéressés contestèrent la façon dont cette somme serait transformée en poisson. Le responsable de la Coopérative voulait compter le salanga à sa valeur de stock, c'est-à-dire à 5 F l'unité ; les bénéficiaires, qui n'eurent d'ailleurs pas gain de cause, objectaient que la Coopérative elle-même vendait ce salanga à 4 F seulement l'unité (avril 1964), et que ce prix devait donc être retenu comme base de calcul...

(1) Des mesures de ce genre, pour simples qu'elles paraissent, ne laissent pas de présenter de grosses difficultés d'exécution dans un pays où l'on ne peut accorder qu'une confiance médiocre aux cadres subalternes. En voici un exemple : pendant les deux mois consécutifs à la troisième baisse de prix (intervenu le 11-2-1964), un contrôleur de pêche de Moundou a continué à vendre du poisson 6 500 F la natte, sans reçu bien entendu. Le gérant de Fort-Lamy s'aperçut de la fraude au nombre de gens de Moundou venant jusqu'à Milézi pour acheter du poisson.

Le Contrôleur de pêche réalisa ainsi en peu de temps 300 000 F de bénéfice.

Il y avait évidemment là un conflit entre une façon purement comptable d'apprécier une situation donnée, et une manière de voir plus proprement économique. Il y a lieu de faire remarquer qu'une semblable divergence de vues régna au début de l'année 1964, au sujet de la situation de la SOCOPELI : le comptable co-directeur de cette société faisait observer que la situation financière était saine, puisqu'on détenait du stock en excellent état, susceptible à son avis d'être écoulé sans difficulté. Il oubliait qu'à l'époque où cette appréciation était portée, c'est-à-dire en janvier, le stock en question avait en fait perdu une grande partie de sa valeur, puisque le marché de Maroua était envahi par l'afflux du vrac de décrue (denrée très largement substituable au salanga, parce qu'en partie composée de produits gras) ; et que de toute façon, cette valeur était destinée à s'annuler, ou peu s'en faut, dès l'apparition du salanga provenant de la campagne de l'année nouvelle, c'est-à-dire dès le mois de mars.

3. — Restriction de la production. Une autre solution eût consisté soit à stopper simplement les achats de la SCPBC dès que celle-ci se serait trouvée engorgée, soit même à réglementer la production en interdisant par exemple toute pêche de salanga au-delà d'une date donnée.

Dans son rapport sur l'activité de la SOCOPELI, P. JEANFAIVRE (1) envisage lui aussi cette solution, qui fut même proposée aux autorités administratives Camerounaises. Il indique que cette interdiction aurait, par ailleurs, l'avantage de restituer en temps utile de la main-d'œuvre à l'agriculture, et d'améliorer la qualité du produit (puisque une fois les pluies commencées, le poisson ne peut plus être séché convenablement).

Bien entendu, une telle mesure présenterait des difficultés d'application ; le problème du personnel d'exécution se poserait une fois de plus ; aussi bien, de nombreuses pêches Massa s'effectuent de nuit, ce qui ne facilite guère les contrôles.

En fait, la proposition ne fut pas retenue par les autorités de Fort-Foureau ; elle ne fut apparemment même pas faite à celles de Fort-Lamy, où l'on se contenta de restreindre très fortement les achats à partir du mois de juin : seulement 2 126 nattes achetées en juin 1964, contre 4 093 en juin 1963.

2. ESSAIS D'INTERPRÉTATION

Pour mieux poser le problème, il ne semble pas inutile de comparer les situations de la SOCOPELI et de la SCPBC.

a — La SOCOPELI a rencontré des difficultés en 1963 non seulement en ce qui concerne la vente de salanga, mais aussi en ce qui concerne l'achat. Elle se trouve en fait en conflit direct avec les commerçants Kotoko ayant la maîtrise du marché (2). Ceux-ci désirent naturellement continuer à acheter le poisson 2 ou 3 F pièce au pêcheur, au lieu de le payer 6 F à la SOCOPELI (3).

Le conflit est né parce que la SOCOPELI se charge elle-même de collecter le salanga sur place, c'est-à-dire auprès des pêcheurs, alors que la SCPBC laisse ce soin aux intermédiaires kotoko.

Dès 1961, le conflit en question a revêtu des formes diverses : les commerçants ont menacé les pêcheurs de ne plus jamais leur acheter de poisson, ils ont lancé le bruit que la SOCOPELI ferait augmenter

(1) JEANFAIVRE P. — 1964 c, p. 13.

(2) Par certains côtés, ce conflit rappelle celui qui oppose aux commerçants haoussa la Coopérative des pêcheurs du Moyen-Chari et du Salamat (voir p. 107).

(3) Prix qui, compte tenu du prix de vente de 7 à 8 F à Maroua, laisse encore une marge bénéficiaire de 15 à 20 %.

les impôts, ils ont joué sur le retard avec lequel le prêt de campagne était mis à la disposition de la Coopérative : en 1962, le prêt avait été obtenu à la fin de mars, mais en 1964, il ne fut disponible que le 15 mai (1). Les commerçants ont également acheté à prix réduit sur les marchés éloignés, ce qui obligea la SOCOPELI à porter à 7 le nombre de ses points d'achat en 1963 (2). Ils ont organisé en 1964 ce que P. JEANFAIVRE appelle une « grève des achats » à la SOCOPELI : le 1^{er} juin, celle-ci avait acheté 4 130 nattes, et n'en avait vendu que 652. Ils ont enfin monopolisé efficacement les moyens de transport vers le sud, pour empêcher la Coopérative d'acheminer ses stocks à Maroua avant les pluies.

La SOCOPELI avait pour sa part essayé de collaborer avec les intermédiaires kotoko, notamment en leur vendant du poisson à crédit. Bien entendu, le remboursement de ces prêts fut difficile à obtenir.

Il semble que l'esprit de ce conflit soit clair. Le prix payé par la SOCOPELI aux pêcheurs gêne les intérêts des commerçants, et ceux-ci cherchent à évincer leur concurrent. Si les pêcheurs jouissaient d'une force contractuelle suffisante, il n'y aurait là rien que de parfaitement admissible. Il faudrait pouvoir ajouter, par exemple, que les pêcheurs se sont défendus justement en s'organisant eux-mêmes en Coopérative ; malheureusement, la SOCOPELI n'est pas une création spontanée des pêcheurs. C'est un prolongement du Service des Eaux-et-Forêts, et l'aide qu'on en espère est attendue passivement.

Y a-t-il véritablement surproduction ? Apparemment non. Il y a surproduction du point de vue de la SOCOPELI, qui achète sans vendre ou sans pouvoir transporter le produit à Maroua ; mais à un plus bas niveau de prix — celui qui prévaut entre pêcheurs et intermédiaire kotoko — il est peu probable qu'il y ait excès des quantités produites par rapport aux possibilités d'écoulement, et ce malgré l'accroissement très net de la production entre 1960 et 1964 (3).

La réaction logique, de la part de la SOCOPELI, consiste à demander un monopole d'achat. Il semble que ce soit dans cette voie que les autorités camerounaises auraient tout dernièrement accepté de s'orienter.

b — La SCPBC n'est pas en conflit direct avec les commerçants kotoko, puisque ceux-ci ont adhéré à la société, et lui vendent le poisson qu'ils ont acheté aux pêcheurs. On peut dire que la Coopérative s'est simplement insérée à un certain endroit du circuit préexistant, au lieu de créer un nouveau mécanisme de collecte.

Or, un circuit commercial spontané constitue avant tout un lien entre demande et production, et notamment un moyen de transmettre l'information du consommateur jusque au producteur. Si le taux d'écoulement au détail paraît faiblir, il est vraisemblable que tôt ou tard, le producteur aura à s'adapter à cette nouvelle situation. Les difficultés qui surviennent en ce domaine suscitent une chaîne d'ajustements — en même temps évidemment qu'une série de déceptions et même de catastrophes individuelles. La plus grande source d'imperfections, dans un tel mécanisme, provient du temps, des retards de transmission dus soit à la longueur du circuit, soit à la distorsion qui règne entre l'écoulement au détail (phénomène permanent à variations non discrètes) — et la production par grandes campagnes de pêche. La production est *donnée* pour une certaine période, sa réduction ou son augmentation ne peuvent intervenir que dans les périodes suivantes.

La SCPBC a pour ainsi dire brisé la continuité du circuit à ce point de vue. Elle s'est engagée à acheter le salanga 5 F pièce, sans limitation de quantité. Ce prix relativement élevé incite les vendeurs soit à augmenter leur production, soit surtout à acheter eux-mêmes en quantité accrue. Les coopérateurs ne

(1) De sorte que la SOCOPELI n'aurait rien pu acheter avant cette date si elle n'avait bénéficié d'une avance sur prêt de 5 millions le 10 avril, et 3 millions le 29 avril 1964.

(2) Seule la région de Logone-Birni n'était pas desservie.

(3) JEANFAIVRE P., estime que le revenu de la pêche serait, entre les deux années, passé de 8 à 40 millions. Le relèvement du prix versé au pêcheur ne suffit évidemment pas à expliquer cette évolution, qui résulte donc aussi d'un accroissement de production.

se préoccupent guère de savoir ce qui se passe au-delà de la Coopérative ; par un juste retour des choses, ils n'éprouvent qu'indifférence à l'égard d'un organisme qui, théoriquement, est le leur, mais qui en fait, avait surtout été conçu par l'administration comme un moyen d'action sur eux. Cette indifférence apparaît à de nombreuses reprises : c'est l'opposition faite en 1963 à tout arrêt prématuré des achats ; c'est l'insistance mise en 1964 à percevoir les ristournes en argent. La Coopérative, c'est un peu l'Administration métamorphosée, par un heureux coup du sort, en distributrice de rentes (1) et en compagnie d'assurances. La seule attitude raisonnable est de profiter de la situation tant qu'elle dure. Il apparaît qu'elle ne durera plus très longtemps : les adaptations individuelles de producteurs ou d'intermédiaires qui n'ont pas eu lieu, c'est à la Coopérative de les assumer toutes en bloc, et la charge est singulièrement lourde.

3. QUELLES SOLUTIONS PROPOSER ?

Pour s'en tenir autant que possible à l'aspect purement économique du problème, il paraît nécessaire de partir du fait qu'au Tchad, la surproduction de salanga paraît beaucoup plus probable qu'au Cameroun. On trouve au Tchad assez peu de commerçants arrivant à écouler du salanga qui n'a pas passé par la Coopérative. L'accroissement de production a d'abord pu s'écouler sans difficulté car une diminution des prix à la consommation avait certainement eu lieu ; mais l'effet de cette diminution est épuisé aujourd'hui.

Bien sûr, cette surproduction n'a de sens que si on l'apprécie en termes de prix. Il faut dire : eu égard aux possibilités d'absorption du marché, il y a actuellement trop de salanga vendu 7,50 F pièce à Moundou. Il n'y en aurait peut-être pas trop si ce prix était abaissé à 6 F, ou même 5 F — non pas en fin d'année pour écouler des invendus dont personne ne veut plus, mais dès le début de la campagne. La question est de savoir si cela est techniquement possible, et si la demande suivrait.

1° *Est-il possible de baisser le prix du salanga ?*

Oui, en principe, si la Coopérative réussit à se substituer aux intermédiaires Kotoko, c'est-à-dire à acheter elle-même le poisson aux pêcheurs au prix de 3 F l'unité. Il faudrait évidemment envisager un mécanisme de collecte sur les bancs de sable. Par ailleurs, ce prix de 3 F n'est indiqué que pour fixer les idées ; en fait, on aurait probablement à prévoir une « fourchette » à l'intérieur de laquelle la Coopérative devrait garder sa liberté de manœuvre.

Le schéma ci-dessous repose sur l'idée suivante : la balance entre, d'une part, le gain résultant d'une baisse du prix d'achat de 5 à 3 F et, d'autre part, les frais de transport jusqu'à Milézi devrait être favorable — ne serait-ce qu'à cause des économies d'échelle. On peut imaginer avec quelque vraisemblance que le prix de vente à Moundou pourrait alors s'établir comme suit :

Prix d'achat au pêcheur	3	F par salanga
Transport jusqu'à Milézi (2)	0,5	
Désinsectisation, etc.	1,0	
Taxe de circulation	0,4	
Transport jusqu'à Moundou	1,0	
Total	5,9	

(1) En l'espèce, la différence entre le prix imposable de 5 F versé par la Coopérative pour un salanga, et le prix payé au pêcheur.

(2) Voir les frais de transport supportés par les intermédiaires privés, p. 91.

En fin de circuit, et compte tenu des frais généraux, il devrait être possible d'arriver à un prix de 6,50 F à Moundou ; bien entendu, et de même que la Coopérative devrait tenter de collecter elle-même le poisson sur les bancs de sable, de même il lui faudrait accroître la proportion des ventes effectuées à Moundou par rapport à celles de Fort-Lamy. L'hostilité des commerçants Kotoko, et la grève des achats qu'ils ne manqueraient pas de lancer, seraient d'ailleurs contraignantes en ce domaine (1).

Signalons également que la suppression ou la diminution de la taxe de circulation pourrait être envisagée. Cette question est traitée plus longuement au chapitre IX.

Enfin, et quelle que soit la valeur intrinsèque des conjectures ci-dessus, il ne faut pas perdre de vue qu'à partir du moment où l'on s'oriente dans la voie qui vient d'être décrite, on entre en conflit ouvert avec les intermédiaires kotoko. Cela pose des problèmes de recrutement, à tel point qu'on peut presque dire qu'une Coopérative toute nouvelle devrait être créée. Cela fait naître une situation extrêmement difficile, dans laquelle la SOCOPELI par exemple a été loin d'avoir le dessus. Mais nous abordons ici le côté sociologique du problème, dont nous nous sommes volontairement tenus à l'écart jusqu'ici. Avant de donner là-dessus (2) un avis qui n'est pas celui d'un spécialiste, il convient d'examiner le second aspect purement économique de la question, celui qui concerne la demande.

2° *En ce qui concerne ce problème*, on a des raisons de croire que l'élasticité-prix de la demande de poisson séché en Afrique Noire n'est pas inférieure à 1 (3). En langage clair, cela signifie qu'à une baisse du prix correspond une augmentation au moins proportionnelle à la quantité demandée. L'élasticité-revenu, elle serait très nettement supérieure à 1 (4). Il est juste toutefois de faire remarquer que le jeu des mécanismes purement économiques est souvent contrarié par toutes sortes d'impondérables, et qu'il convient d'être très prudent lorsqu'on fait fond sur eux.

Mais, objectera-t-on, qu'advient-il dans tout cela du revenu des pêcheurs ?

Il faut partir de cette constatation qu'en fait, ce revenu a déjà bénéficié d'une augmentation. Assurément, le poisson est toujours payé 3 F environ par les intermédiaires, autrement dit le prix n'a guère varié depuis 1960. Toutefois, le revenu des pêcheurs tchadiens a cru parce que la production a augmenté. Si donc la Coopérative commence à payer, elle aussi, le poisson 3 F pièce au pêcheur, en allant le chercher elle-même sur les bancs de sable, elle consolide une amélioration déjà acquise ; mais en même temps, elle se donne les moyens non seulement d'écouler la production actuelle, mais vraisemblablement une production encore accrue. Ceci parce que ce prix d'achat de 3 F constitue la donnée initiale non plus d'un circuit long passant et par l'intermédiaire (kotoko) et par la Coopérative, mais d'un circuit court passant par la seule Coopérative.

(1) Même à Moundou, une grève des achats kotoko risquerait d'être gênante. La logique du conflit pourrait contraindre la SCPBC à assurer elle-même la distribution au détail ; voir sur ce point, la p. 107 du présent chapitre, concernant la CPMCS.

(2) Dans la conclusion du chapitre.

(3) Voir sur cette question ALLEN G. et CHAUX J. — 1961, p. 4. COUTY Ph. — 1964a, p. 174. CRUTCHFIELD J.A. — 1959, p. 16.

(4) Le développement de la consommation devient donc presque certain dans l'hypothèse d'un revenu national croissant. Les niveaux de départ sont en effet suffisamment bas pour que, dans l'agrégat, les phénomènes de substitution n'aient pas d'effet gênant.

IV. LA COOPÉRATIVE DES PÊCHEURS DU MOYEN-CHARI ET DU SALAMAT (Fort-Archambault)

Cette Coopérative (en abrégé CPMCS), est la deuxième créée au Tchad par l'Administration des Eaux-et-Forêts : elle date de janvier 1962. Elle a pour objet de développer la pêche dans son ressort, d'acheter et de vendre les produits des adhérents, de transformer ces produits, de bâtir et d'entretenir les locaux nécessaires, de fournir aux adhérents le matériel nécessaire à leur activité, et de représenter ou défendre leurs intérêts.

Comme la SCPBC, la CPMCS fonctionne sur un modèle imité de la législation française : les coopérateurs réunis en Assemblée générale élisent un conseil d'administration qui « assure la direction générale de la Société » (1). Ce conseil nomme un directeur chargé d'appliquer les décisions. En fait, c'est le chef de l'Inspection des Eaux-et-Forêts du Sud-Est qui fut désigné. Ce fonctionnaire fut assisté dans sa tâche par le Député de Fort-Archambault, élu président du Conseil d'Administration, qui assura la liaison entre le Directeur, fonctionnaire français appartenant à l'Assistance Technique et les autorités politiques Tchadiennes.

Dans l'esprit de ses créateurs, la CPMCS avait pour but principal de regrouper le produit des pêcheurs isolés, afin d'assurer à ceux-ci une meilleure rémunération. L'écoulement au détail devait continuer à être effectué par des commerçants privés. On verra que les nombreuses difficultés rencontrées par la Coopérative de Fort-Archambault l'ont en fait contrainte à prendre en mains la distribution du produit jusqu'au terme du circuit.

1. LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LA COOPÉRATIVE DE FORT-ARCHAMBAULT

L'examen des registres où sont inscrits nominativement les coopérateurs donne à penser que la Coopérative connut d'abord un certain succès. En avril 1962, 167 coopérateurs étaient déjà inscrits ; ce chiffre passa à 252 le 1^{er} janvier 1963, à 284 au 1^{er} janvier 1964, et à 348 au moment de l'enquête (mai 1964).

Cependant, cette progression du nombre des coopérateurs, due à la pression exercée par les Contrôleurs de Pêche, ne reflète pas un développement analogue des opérations effectuées par la CPMCS. Celle-ci rencontra dans ce domaine des difficultés qui ont eu pour cause essentielle le refus des commerçants haoussa de s'associer au circuit coopératif. Ces commerçants, qui assurent de longue date la commercialisation du poisson fumé dans le département du Moyen-Chari, ont interprété la création de la Coopérative comme un signe du désir qu'avaient les autorités de les gêner dans leurs activités, voire de les évincer complètement. Cette interprétation était d'ailleurs partiellement fondée, puisque la rationalisation du circuit commercial impliquait la suppression d'un certain nombre d'intermédiaires.

En outre, les Haoussa affirmaient que l'attitude de l'administration à leur égard était inspirée par leur qualité d'étrangers. Ils arguaient notamment que du fait de cette qualité, il leur était impossible de faire partie de la coopérative ; en réalité, l'article 2 des statuts stipule que « la société sera exclusivement composée de personnes physiques ou morales pratiquant la pêche ou possédant des intérêts entrant dans le champ d'activité de la société, dans le ressort territorial de la société », sans qu'il soit fait mention d'une restriction concernant les étrangers. Bien entendu, il n'est pas impossible que les autorités locales aient mis des obstacles à l'accueil des Haoussa dans la Coopérative ; quoi qu'il en soit, ces commer-

(1) Art. 18 des statuts.

cants, au lieu d'adopter l'attitude des Kotoko du Bas-Chari, c'est-à-dire entrer dans la Coopérative pour la mettre à leur service, ont préféré essayer de nuire à son fonctionnement.

a) Ils refusèrent en premier lieu d'assurer l'écoulement au détail du poisson commercialisé par la Coopérative. Dans son rapport annuel pour 1962, M. SUTTER (directeur de la Coopérative) a caractérisé ainsi la stratégie suivie : « Par suite de leur monopole de fait, les Haoussa sont particulièrement bien placés pour nous causer de nombreux ennuis. Une de leurs armes favorites est incontestablement la grève des achats (1). Par ce moyen, ils pensent être en mesure de nous obliger à accumuler des stocks excessifs dans l'espoir que ceux-ci seront partiellement détruits par les dermestes, ou viendront peser trop lourdement dans la balance de l'entreprise ».

Face à une telle situation, le directeur de la CPMCS propose, dans le rapport précité, de « prendre dès le départ des mesures draconiennes capables de briser toute opposition » ; il suggérait que « le moyen le plus simple pour y arriver est l'application d'une taxe locale spéciale sur tout le poisson séché ou fumé acheté ou vendu sans passer par l'intermédiaire de la société coopérative... Il est bien entendu qu'une telle taxation ne durera que le temps nécessaire à l'éviction des commerçants haoussa... ».

Les autorités destinataires de ce rapport, estimant que la question n'était pas de leur compétence, ne donnèrent pas suite à ces propositions. Le directeur soumit alors le problème aux autorités municipales, et reçut l'appui du Président du Conseil d'Administration qui était l'adjoint du maire de Fort-Archambault. Au cours d'une entrevue avec ce dernier, il fut décidé de fixer à 300 F par caisse de poisson fumé (pesant environ 40 kg) la taxe proposée. Le poisson séché, quasi inexistant dans la région (2) n'était pas taxé. Comme la coopérative n'était évidemment pas habilitée à instituer une taxe, l'opération était passée en comptabilité comme un achat-vente fictif : achat par la coopérative du poisson à taxer, puis revente immédiate au propriétaire, pour un prix équivalent au prix d'achat majoré de la taxe.

Le maire avait promis que cette taxe serait approuvée par le Conseil Municipal, mais cette approbation ne fut jamais donnée. Certains commerçants haoussa ayant — à bon droit — décidé d'intenter un procès à la Coopérative, le directeur dut supprimer la taxe à la fin de 1963.

b) Les Haoussa ne se bornèrent pas à la grève des achats. Ils firent pression sur les pêcheurs adhérent à la Coopérative pour que ces derniers ne livrent pas leur poisson à la société (3). Etant donné l'existence de relations usuraires entre pêcheurs et commerçants (les Haoussa prêtaient aux pêcheurs l'argent nécessaire à l'achat du matériel de pêche), ces pressions furent efficaces. Les Haoussa relevèrent d'ailleurs le prix d'achat de la caisse de poisson, qui de 2 500 ou 2 800 F passa à 3 000 ou 3 100 F. Le directeur de la coopérative note dans le rapport déjà cité : « Tout au plus vient-on à la Coopérative quand on a un lot de poisson mal fumé ou mouillé, qu'il est impossible de conserver ou de vendre ailleurs ».

Aussi le dépouillement des carnets d'achat de la Coopérative pour l'année 1963 montre que sur 284 coopérateurs (c'est-à-dire ayant payé la cotisation de 1 000 F), 216, soit 76 %, n'avaient pas fourni de poisson à la Coopérative. Les coopérateurs ayant vendu les plus grandes quantités de poisson à la CPMCS sont originaires, dans leur grande majorité, de la région du Salamat, où l'emprise des Haoussa est plus faible.

2. LA TRANSFORMATION DE LA COOPÉRATIVE EN MAGASIN DE DÉTAIL

Dès sa création, la Coopérative essaya de pratiquer une politique de prix diversifiés : contrairement aux Haoussa qui achetaient la totalité de la production mise en vente par un pêcheur sans la peser, à un prix global fixé après marchandage, la Coopérative établit une série de prix au kilogramme d'après la nature

(1) A rapprocher de ce qui s'est passé au Cameroun à l'encontre de la SOCOPELI.

(2) Voir Chapitre III.

(3) Précisons que l'art. 2 des statuts oblige chaque adhérent à « fournir à la Coopérative la totalité de sa production, compte tenu des besoins nutritifs propres et normaux de l'adhérent et de sa famille ».

et la qualité du produit (1). Cette pratique bouleversait les habitudes, mais correspondait à l'objet propre d'une coopérative : la pesée du poisson permettait de gérer la société avec précision, et la multiplicité des prix pratiqués, outre qu'elle était rendue nécessaire par le manque d'homogénéité du produit, se justifiait dans la mesure où elle accordait une prime à la qualité.

Malheureusement, faute d'un encadrement réalisé par des vulgarisateurs adroits, la politique de prix de la coopérative ne fut pas comprise par les adhérents. Des discussions s'élevaient constamment entre les pêcheurs et le personnel de la coopérative, au sujet de l'application des critères relatifs aux différentes catégories. En fait, pendant la première année de fonctionnement (1962), les opérations de la coopérative se limitèrent presque aux ventes factices nécessitées par le recouvrement de la taxe dont il a été question plus haut.

De toute façon, les prix versés aux pêcheurs étaient insuffisants, et dès juillet 1962 (mois où la production diminue), le directeur porta le prix du kilogramme à 70 F pour les gros morceaux de capitaine fumé, et à 60 F pour les silures entiers. Par ailleurs, la coopérative cessait d'acheter les poissons dont la nature ou l'aspect ne correspondait pas aux critères fixés par elle. Cette discrimination contredisait apparemment aux statuts : si « chaque adhérent est tenu de fournir à la coopérative la totalité de sa production », il semble que la coopérative ne puisse pour sa part refuser d'acheter cette production.

La raison de cette nouvelle attitude était la suivante : la CPMCS se transformait en organisme spécialisé dans la vente au détail du capitaine fumé. En 1963, vers la fin de l'année, le directeur recruta des vendeuses chargées d'écouler le poisson sur le marché de Fort-Archambault. Elles étaient payées au mois, pour revendre 100 F le kg de capitaine acheté 70 F par la coopérative (2). Comme les acheteurs étaient en général incapables d'exprimer leur demande en poids, on procédait ainsi : ou bien l'acheteur désignait le morceau qu'il choisissait, et la vendeuse procédait ensuite à la pesée, ou bien l'acheteur indiquait la somme dont il disposait, et la vendeuse pesait un morceau correspondant au prix indiqué.

Toutefois, une coopérative à gestion bureaucratique fonctionne de façon trop rigide pour suivre les aléas de la vente au détail sur les marchés africains. La CPMCS se spécialisa donc dans la vente d'un produit de luxe — le capitaine fumé — consommé par une clientèle à gros revenus. Ce genre de commerce offrait peu de risques.

Tout ceci transparait dans les résultats chiffrés : en 1963, 18 t seulement de poisson fumé furent vendues par la coopérative alors que la quantité totale de poisson fumé taxé provenant des départements du Moyen-Chari et du Salamat, et vendu dans la seule ville de Fort-Archambault, s'élevait à 290 t.

En 1964, les ventes ont augmenté pendant les cinq premiers mois de l'année : pour cette période, le total est de 20 t. Cet accroissement s'explique par une extension géographique des activités de la coopérative : en avril et mai, de nouveaux postes de vente furent créés à Koumra, Maro, Moissala et Bédiondo. Un autre poste fut installé à Am-Timan, à la demande des populations locales ; il dut fermer après avoir écoulé 75 kg de poisson en 23 jours. D'après les employés de la coopérative qui furent envoyés à Am-Timan, cet échec provenait du fait que la viande se vend dans cette région au prix de 40 ou 50 F le kg.

Un autre échec fut enregistré à Moundou ; cette fois, l'un des auteurs du présent ouvrage n'y fut pas étranger. Il avait communiqué au directeur de la Coopérative des relevés montrant que le prix du poisson fumé à Moundou allait de 225 à 350 F le kg, suivant la qualité (le prix le plus élevé concernant les gros morceaux de capitaine fumé, produit exactement comparable à celui vendu par la CPMCS). M. SUTTER décida donc, en juin 1964, de venir lui-même vendre une vingtaine de caisses à Moundou, à titre d'essai.

(1) On fixa cinq catégories : le prix de la première (gros morceaux de capitaine fumé, à l'exception des têtes) était de 60 F le kg ; celui de la cinquième catégorie (brisures) était de 30 F. Entre ces deux extrêmes, le prix variait suivant la nature du poisson vendu (capitaine ou silure) et suivant la qualité du fumage (poisson calciné ou non).

(2) En février 1964, le prix d'achat de la coopérative s'éleva à 82 F le kg de capitaine fumé. Le prix de vente fut alors fixé à 115 F le kg.

Le prix de vente fut fixé à 200 F le kg. Or la recette du premier jour ne s'éleva qu'à 1 000 F ; celle de la matinée suivante fut de 500 F, après quoi la vente dut être interrompue, à cause de contestations entre les acheteurs et les employés de la Coopérative.

L'exactitude des relevés n'était pas en cause, puisque le jour même de l'expérience, on pouvait constater que du poisson de moins bonne qualité se vendait aux étalages voisins, à des prix supérieurs de 30 à 50 % à celui pratiqué par la Coopérative. En fait, l'échec était dû à trois causes essentielles :

— les acheteurs n'étaient pas habitués à la vente au poids, et ne se rendaient pas compte du caractère avantageux de la transaction proposée par la Coopérative ;

— ils concevaient difficilement qu'un achat puisse être conclu sans marchandage ;

— ces deux difficultés avaient pu être surmontées à Fort-Archambault ; il ne pouvait en être de même à Moundou, dont les habitants n'ont pas voulu accepter, en quelque sorte, les leçons de commercialisation données par des étrangers. D'où cette réflexion désabusée d'un vendeur de la Coopérative : « Ici les gens ont la tête dure ; ce ne sont pas des civilisés... ».

Retenons que pour trouver de nouveaux débouchés, il ne suffit pas d'abaisser les prix, ou d'offrir un produit coûtant moins cher que les produits vendus jusqu'ici. Certains autres facteurs peuvent être déterminants, et donnent à penser que la coopérative aurait avantage à s'en remettre à des commerçants privés en ce qui concerne la distribution du produit qu'elle commercialise. La création de magasins de détail gérés par la CPMCS dans des centres éloignés de Fort-Archambault est encore trop récente pour qu'on puisse faire état de résultats infirmant cette conclusion.

CONCLUSION

Tout ce qui précède doit-il faire penser que la formule coopérative est inapplicable dans le domaine qui nous occupe, à savoir la commercialisation du poisson fumé ou séché ?

Nous venons d'étudier des organismes créés avec les meilleures intentions du monde, gérés par des techniciens dont la compétence, le dévouement et l'intégrité sont hors de pair ; ces organismes pourtant semblent rester sans prise sur les problèmes qu'ils ont à résoudre. On a l'impression, comme très souvent en Afrique, que les créateurs de ces coopératives pourraient reprendre à leur compte la réflexion désabusée faite à Casanova par le financier Pâris-Duverney : « Je ne suis pas Dieu, et cependant j'ai quelquefois créé, mais tout a changé de face ». La plupart du temps, on n'assiste ni à un échec total, ni à une réussite ; simplement, une situation nouvelle est née, parfaitement imprévue, et quelquefois plus critique que l'ancienne.

Sur le plan purement économique, les difficultés rencontrées par la Coopérative de Fort-Lamy ne sont pas invincibles. Résoudre ces difficultés n'aboutirait toutefois qu'à placer la société dans la situation où se trouvent les coopératives de Fort-Foureau et Fort-Archambault, à savoir un conflit aigu avec un groupe de commerçants disposant, pour arriver à ses fins, de moyens infiniment plus efficaces que ceux dont jouissent des organismes pourtant solidement épaulés par l'Administration.

A ce conflit, il n'est pas d'issue économique. La capacité de résistance des groupes en question, leur cohésion, leurs moyens de pression, comptent beaucoup plus que les questions de coût et de prix. Il n'est pas de notre compétence d'analyser pourquoi au juste la SOCOPELI et la CPMCS semblent avoir eu le dessous dans ce combat. Nous voudrions simplement suggérer qu'elles étaient défavorisées au départ en raison de leur origine même. Une coopérative de pêcheurs africains capable de concurrencer un groupe de commerçants africains, cela ne peut pas être une création administrative animée par des techniciens européens, quelles que soient l'intrépidité et la compétence de ceux-ci. Nous essayons d'imaginer au contraire un groupement spontané, voulu par les intéressés eux-mêmes, véritablement régi par eux. Nous savons mal ce que sont les associations coutumières de pêcheurs sur le fleuve ; ce que nous savons, c'est qu'il faudrait pouvoir partir de ces associations. Bien entendu, l'avis et l'aide des techniciens européens demeurerait nécessaires pour faire franchir à ces associations le seuil qualitatif au-delà duquel elles pourraient être prises au sérieux par le secteur moderne de l'économie — ne serait-ce que pour l'obtention des prêts. Mais il ne s'agirait que d'avis et d'aide ; l'initiative viendrait de la base, et se prolongerait par une volonté d'agir et de durer qui seule permettrait au groupement en cause soit de battre les groupements rivaux sur leur propre terrain, avec des méthodes et des armes adaptées au pays, aux mœurs, soit d'élaborer des compromis originaux sauvegardant tous les intérêts en jeu.

Nous sommes profondément conscients du caractère insatisfaisant d'une telle conclusion ; elle revient à dire que tout n'est pas possible (1), que certaines étapes nécessitent des délais incompressibles, que certains buts ne peuvent être atteints que si les intéressés le veulent, et qu'il faut alors les laisser vouloir à leur manière, et au rythme qui leur convient le mieux. Les chapitres suivants montreront, nous l'espérons, que cette volonté de réussir se manifeste parfois, et même souvent, et qu'elle aboutit à des résultats quelquefois déroutants mais tout de même positifs.

(1) C'est ce sur quoi insiste vigoureusement l'historien américain D.J. BOORSTIN, dans son livre « The Image » (Pelican books 1962) : « We are ruled by extravagant expectations of what the world holds and of our power to shape the world... We are haunted not by reality but by the images we have put in place of reality... ».

Chapitre V

COMMERCE DU POISSON EN ZONE NORD

La distinction entre Zone nord et Zone sud a déjà été utilisée au chapitre II ; rappelons que la limite entre les deux zones coïncide à peu près avec le 11^e parallèle. Cette distinction sera de nouveau utilisée ici en premier lieu parce que la description détaillée des circuits commerciaux du poisson dans l'ensemble du Tchad exigerait des développements trop étendus, mais également parce que les circuits commerciaux en question diffèrent beaucoup dans les deux zones.

On a affaire dans le Nord à des circuits très secondaires, ne concernant pratiquement que le poisson séché, (à l'exclusion presque totale du salanga). Le plus souvent, les ventes sont effectuées directement par les pêcheurs ou leurs femmes. En zone sud, au contraire, les circuits portent sur du poisson frais, fumé et séché. Le poisson séché est souvent du salanga, acheminé depuis Fort-Lamy par des circuits où la Coopérative des Pêcheurs du Bas-Chari joue un rôle considérable. D'une façon générale, d'ailleurs, cette zone sud constitue la zone de réception des divers courants qui trouvent leur origine dans les régions productrices situées plus au nord. La distribution du poisson se situe donc au terme d'un acheminement qui a déjà nécessité des changements de propriétaires répétés, ainsi qu'un transport sur longue distance. Pour toutes ces raisons, le commerce du poisson en zone sud semble être une activité beaucoup plus complexe qu'en zone nord.

La zone nord a cependant fait l'objet de recherches parce que, comme on l'a signalé au chapitre II, elle se trouve dans le voisinage immédiat d'un potentiel de production (le Lac Tchad) qui fait l'objet de projets précis de mise en valeur. Pour s'effectuer dans les meilleures conditions, cette mise en valeur suppose une connaissance approfondie de l'espace économique où elle doit se situer.

C'est pourquoi la demande de poisson en zone nord, quoique peu considérable, avait été étudiée au chapitre II de façon aussi détaillée qu'en zone sud. De même, la question des prix (au chapitre VII) sera abordée à l'échelle du Tchad tout entier, et non pas seulement en ce qui concerne les zones d'écoulement du Sud.

Les quatre parties dont ce chapitre est composé traiteront successivement :

- des agents de la commercialisation,
- des produits mis en vente,
- de l'organisation géographique et technique des circuits,
- de certains aspects économiques de la commercialisation (1).

(1) Le problème du prix et des marges étant néanmoins réservé au Chapitre VII.

I. LES AGENTS DE LA COMMERCIALISATION

Nous examinerons successivement :

- la répartition ethnique des vendeurs de poisson,
- la répartition par sexe,
- la répartition des producteurs et commerçants.

Comme on le verra, ces trois types de distinction se recouvrent d'ailleurs à plusieurs points de vue.

I. ETHNIES DES VENDEURS DU POISSON

a — MARCHÉS DE BROUSSE

Pour étudier l'ethnie des acheteurs de poisson, les 33 marchés étudiés (1) dans la zone avaient été regroupés en sept ensembles (chap. II). Il y a avantage à reprendre ici cette méthode de regroupement, qui fait immédiatement apparaître si dans chaque ensemble de marchés, les ethnies majoritaires d'acheteurs et de vendeurs sont les mêmes.

Le tableau suivant donne pour chaque zone de référence (2) les trois ethnies majoritaires de vendeurs de poisson. Les chiffres donnés entre parenthèses après chaque ethnie indiquent le nombre de ressortissants appartenant à cette ethnie (en pourcentage du total de vendeurs interrogés dans chaque zone) (3).

Zone A	Massa (41,1 %)	Arabes (16,9 %)	Kotoko (16,1 %)
Zone B	Arabes (60,6 %)	Baguirmiens (22,7 %)	Bornouans (7,5 %)
Zone C	Arabes (88,5 %)	Kotoko (8,5 %)	
Zone D	Haddad (36,7 %)	Kanembou (35,8 %)	Kouri (15,3 %)
Zone E	Haddad (40,4 %)	Kanembou (36 %)	Kouri (21,5 %)
Zone F Bokoro	Bilala (93,3 %)	Arabes (6,6 %)	
Zone G Cameroun	Kotoko (36,9 %)	Arabes (26,0 %)	Sara (13,6 %)
Zone H Nigéria.....	Arabes (62,4 %)	Bornouans (31,2 %)	Boudouma (6,2 %)

En résumé, les différences entre ethnies majoritaires de vendeurs et d'acheteurs de poisson dans chaque zone apparaissent ainsi :

(1) Fort-Lamy constitue le 34^e, mais il en sera question à part.

(2) Voir carte n° 6.

(3) Le total des vendeurs interrogés (568) dans chaque zone renseigne sur la significativité des pourcentages ci-dessus:

Zone A	136 réponses	Zone E	79 réponses
Zone B	66 —	Zone F	30 —
Zone C	35 —	Zone G	73 —
Zone D	117 —	Zone II	32 —

Zones	Ethnies	
	Vendeurs	Acheteurs
A	Massa	Massa
B	Arabes	Arabes
C	Arabes	Arabes
D	Haddad	Kanembou
E	Haddad	Kanembou
F	Bilala	Arabes
G	Kotoko	Kotoko
H	Arabes	Kotoko

On constate immédiatement :

1° Que l'ethnie qui vient en première place est la même dans quatre zones sur sept. Ceci en dit long sur le caractère extrêmement *local* des échanges étudiés. Certains échanges entre ethnies ont lieu en zone A (poisson des Massa contre lait des Arabes), mais pour se développer ces échanges nécessiteraient évidemment un transfert du poisson de la zone où les Massa sont majoritaires à celles où les Arabes sont les plus nombreux : par exemple de zone A en zone B. Ces transferts ne se produisant que dans une très faible mesure, le poisson reste pour ainsi dire fixé sur place, et n'est échangé qu'à l'intérieur du cadre ethnique.

2° Dans trois autres zones, et bien que le produit circule toujours sur très petite distance, il y a nettement échange d'ethnie à ethnie : les Haddad vendent le poisson aux Kanembou en zones D et E, les Bilala le vendent aux Arabes, dans la zone F (Bokoro).

Nous avons peu de données sur les circuits relatifs à la zone de Bokoro, mais les échanges entre Haddad et Kanembou sont aisément explicables. Ils sont liés au fait que les vendeurs de poisson Haddad sont en même temps pêcheurs (ou pêcheurs vendant par l'entremise de leurs femmes), et que ces Haddad sont pratiquement les seuls à pêcher dans les zones de référence. Or il s'agit d'une minorité (1) — ce qui n'est pas le cas des Massa en zone A ou des Kotoko, en zone G.

On notera la présence de pêcheurs boudouma sur les marchés Nigériens (à Wulgo notamment) ; on notera aussi la forte proportion d'Arabes pêcheurs-vendeurs de poisson, même en pays kotoko.

b — FORT-LAMY

Sur les marchés de cette ville, la répartition ethnique des vendeurs de poisson est nettement différente de ce qu'elle est dans les zones de brousse voisines (en pourcentage du nombre total de réponses : 197) :

Sara et assimilés (2)	30,4 %
Kotoko	20,7 %
Kanembou	10,6 %
Arabes	10,2 %
Kim.....	8,6 %
Bornouans	5,6 %
Massa	4,5 %
Mouroum.....	3,0 %
Divers	6,0 %

(1) On considère ici les Haddad comme un groupe ethnique, ce qui n'est pas tout à fait juste. Il s'agit plutôt d'une caste, mais la question n'est pas suffisamment éclaircie. LE ROUVREUR A. — 1962, p. 377.

(2) Aux Sara on a ajouté les Ngambaye, les Mbaï, les Kaba, les Kabalaï et les Madjingaye.

On se souvient que parmi les acheteurs de poisson interrogés sur le Marché de Fort-Lamy, les Sara et assimilés occupaient la première place. Il en est de même en ce qui concerne les vendeurs, notamment en raison du grand nombre de femmes Sara parmi les revendeuses de poisson frais. Quant au nombre relativement important de Kanembou, il sera l'objet de commentaires un peu plus loin.

On constate en tout cas que le principe juridique interdisant aux Musulmans de vendre les poissons des fleuves et des lacs semble aussi complètement ignoré au Tchad qu'au Cameroun (1).

2. RÉPARTITION DES VENDEURS DE POISSONS SUIVANT LE SEXE

Les femmes sont partout en majorité, mais cette majorité est un peu moins écrasante à Fort-Lamy qu'en brousse. On compte à Fort-Lamy 70 % de femmes parmi les 197 vendeurs interrogés, contre 91 % en brousse (sur 568 vendeurs interrogés).

Cette constatation nous renseigne déjà sur le genre de commerce pratiqué : petit commerce de détail, portant très souvent sur le produit pêché par le mari. A Sigal ou à Gambarou au contraire, où apparaît un trafic de banda en gros, on remarque immédiatement que les femmes sont tenues à l'écart de ce trafic. Il y a donc un lien certain entre :

- la présence de femmes, la vente au détail, et l'absence de véritable circuit de distribution (pas de relais entre le producteur et le consommateur),
- la présence d'hommes, la vente en gros, et l'existence d'un circuit de distribution plus ou moins complexe.

Ces remarques appellent plusieurs précisions qui feront l'objet du paragraphe suivant.

3. PRODUCTEURS ET COMMERÇANTS

On distingue ici :

- d'une part les producteurs, c'est-à-dire les personnes vendant soit le produit de leur pêche, soit (pour les femmes) celui de la pêche de leur mari.
- d'autre part les personnes qui ont acheté du poisson pour le revendre ; on qualifie ces personnes de commerçants, bien que très souvent ce commerce ne soit pour elles qu'une activité secondaire.

<i>Zone Nord</i>	<i>Brousse</i>	<i>Fort-Lamy</i>
<i>1 — Producteurs</i>		
Femmes de pêcheur	48,3 %	25,5 %
Femmes ayant pêché elles-mêmes	2,3 %	
Pêcheurs	9,2 %	8,2 %
Total producteurs	59,8 %	33,7 %
<i>2 — Commerçants</i>		
Femmes	38,4 %	44,3 %
Hommes	1,8 %	22,0 %
Total commerçants	40,2 %	66,3 %
Total des réponses	521	197

(1) Cette règle est rappelée par MONTELL V. — 1964, p. 277. Il s'agit d'un principe de droit malékite, qui trouve sa source dans la Risâla d'Ibn Abî-Zayd Al Gayrawâni. X^e siècle (Risâla, Traduction Bercher, p. 209).

On remarque immédiatement que la distribution du poisson s'effectue de façon plus rudimentaire en brousse qu'à Fort-Lamy ; dans la capitale, les intermédiaires jouent un rôle assez considérable, mais ailleurs ils cèdent la première place aux producteurs.

Le rapprochement de ces données avec celles qui concernent les ethnies nous permet de préciser le rôle des Kanembou dans la distribution du poisson à Fort-Lamy. Il apparaît en effet que si la plupart des ethnies sont représentées en majorité par des femmes (quelques-unes le sont d'ailleurs en totalité), les marchands Kanembou appartiennent presque tous au sexe masculin. On constate de surcroît qu'ils se spécialisent dans le commerce du poisson fumé, produit qu'ils se contentent le plus souvent d'acheter par paniers sur le marché, et de revendre sur place au détail. Les pourcentages suivants sont extraits de 177 réponses (Fort-Lamy) :

<i>Ethnies</i>	<i>Hommes</i>	<i>Femmes</i>
Kotoko	9,5 %	90,5 %
Sara	36,5 %	63,5 %
Kanembou	95,0 %	5,0 %
Arabes	—	100,0 %
Kim	6,2 %	93,3 %
Bornouans	27,2 %	72,8 %
Massa	66,6 %	33,3 %
Mouroum	16,7 %	83,3 %

On a vu au Chapitre II que les achats de poisson séché étaient surtout effectués par les consommateurs appartenant aux ethnies du Nord, ou par les Islamisés, alors que ceux de poisson frais sont surtout le fait de consommateurs du Sud. Tout se passe donc comme si le fait que les consommateurs d'un produit se recrutent dans telle ethnie (ou groupe d'ethnies) impliquait que la distribution de ce produit soit effectuée par des commerçants (1) appartenant au même groupe ethnique. Rappelons que cela se passe dans une grande ville où le brassage ethnique est pourtant relativement considérable :

<i>Ethnies</i> des vendeurs de	Frais	Fumé	Séché
Nord et Islamisés ..	25 %	63,0 %	85 %
Sud	75 %	35,6 %	15 %
Etrangers	—	1,4 %	—
Total des réponses	(36)	(70)	(55)

Nous venons de faire allusion aux différents produits écoulés par les vendeurs décrits dans cette partie. Ces différents produits seront analysés en détail dans les pages suivantes.

(1) Non seulement la distribution, mais la production même, puisque le poisson est souvent distribué par les producteurs.

II. LE POISSON MIS EN VENTE

On examinera successivement :

- comment le poisson mis en vente se répartit par grands types de produit ;
- comment ces différentes masses se répartissent par espèces.

Il y a lieu de signaler que les comptages qui sont à la base de ces développements ne portent pas sur les *quantités* de poisson. Pour toutes sortes de raisons (1), il n'était pas possible de peser tout le poisson mis en vente sur les marchés. Heureusement, les lots détenus par les vendeurs, présentaient une grande homogénéité quant à la quantité, ceci dû au fait que ces vendeurs étaient tous de petits détaillants, et qu'aucun commerce de gros ou de demi-gros n'apparaissait sur les marchés. Le simple comptage des marchands répartis par type de produit donne donc une bonne indication des diverses quantités.

1. RÉPARTITION SELON L'ÉTAT DU POISSON

Les proportions de poisson séché, frais et fumé mis en vente dans l'ensemble de la zone (non compris la ville de Fort-Lamy) sont exactement ce qu'on pouvait attendre, compte tenu de ce que nous savons déjà sur la demande effective (Chap. II). Celle-ci se portait essentiellement sur le poisson séché, et c'est bien ce type de produit qui est le plus offert :

Etat du poisson	Pourcentage du total de vendeurs (528)
Séché (dont Salanga 9,4)	86,1 %
Fumé	5,9 %
Frais	5,9 %
Grillé	2,1 %

N.B. — En principe, chaque vendeur vend surtout du poisson se trouvant dans un état donné. Lorsqu'un vendeur détenait des quantités à peu près équivalentes de frais et de séché, par exemple, il a été compté deux fois.

Les cartes ci-après montrent sur quels marchés il arrive qu'on trouve du frais ou du fumé, étant bien entendu que même sur ces marchés, le séché est encore le produit le plus abondant.

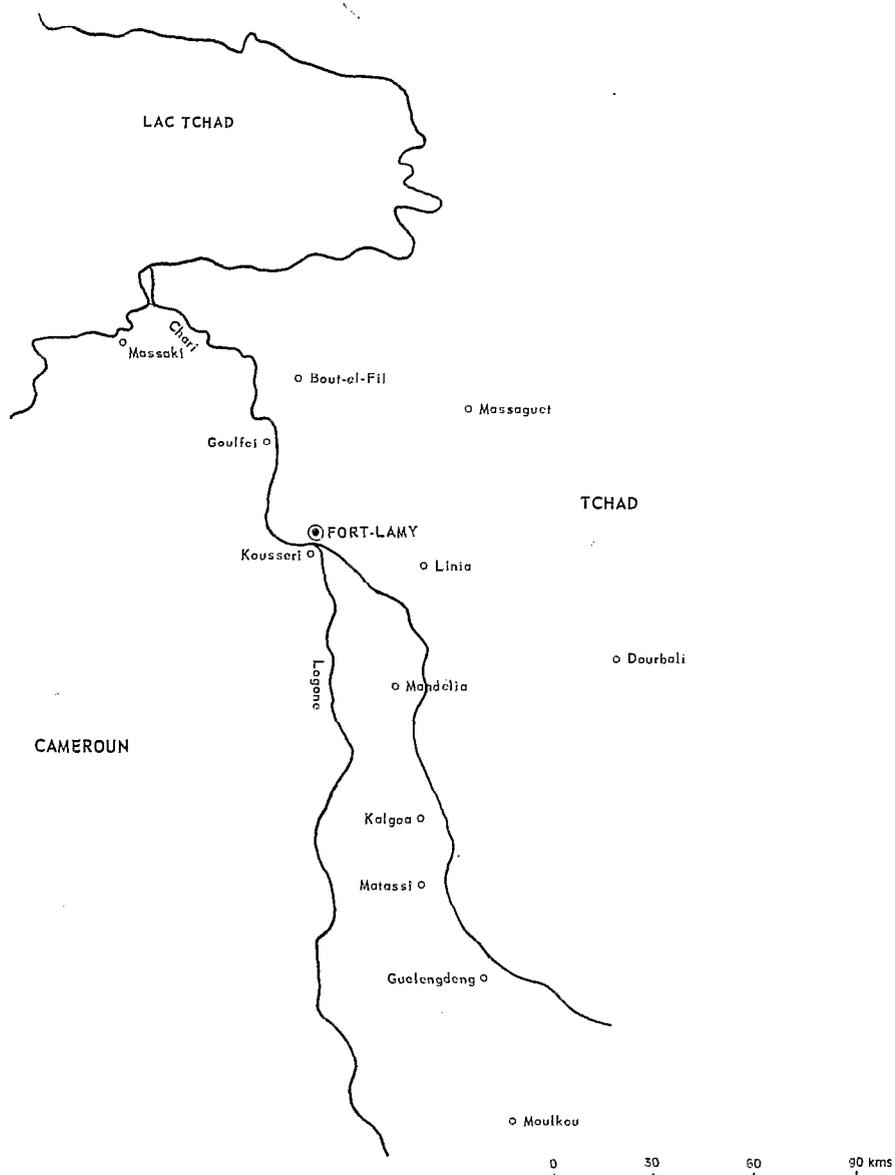
Le poisson frais, à Massakory et Bolosidi était en très petites quantités, et dans un état de conservation défectueux.

La présence du poisson fumé vendu au détail a été constatée dans les marchés signalés par la carte 14. Le cas de Gambarou est exceptionnel : on y trouvait, en avril et mai 1964, du banda vendu au détail par des femmes de pêcheur à des commerçants qui le regroupaient pour l'expédier à Maiduguri (2).

Sur *tous* les marchés de la zone indiqués dans la carte 6, on a constaté la présence de poisson séché vendu au détail. Par contre, le salanga n'a été remarqué que sur les marchés portés sur la carte 12. Le salanga n'apparaît ni au Kanem, ni à Bokoro, ni à Massénya.

(1) Manque de personnel notamment. Des pesées étaient bien effectuées, mais en vue de la détermination des prix.

(2) Voir Chapitre VIII.



CARTE 12. — Marchés de la zone Nord sur lesquels la vente au détail de salanga a été constatée

2. PROPORTIONS DES DIFFÉRENTES ESPÈCES MISES EN VENTE

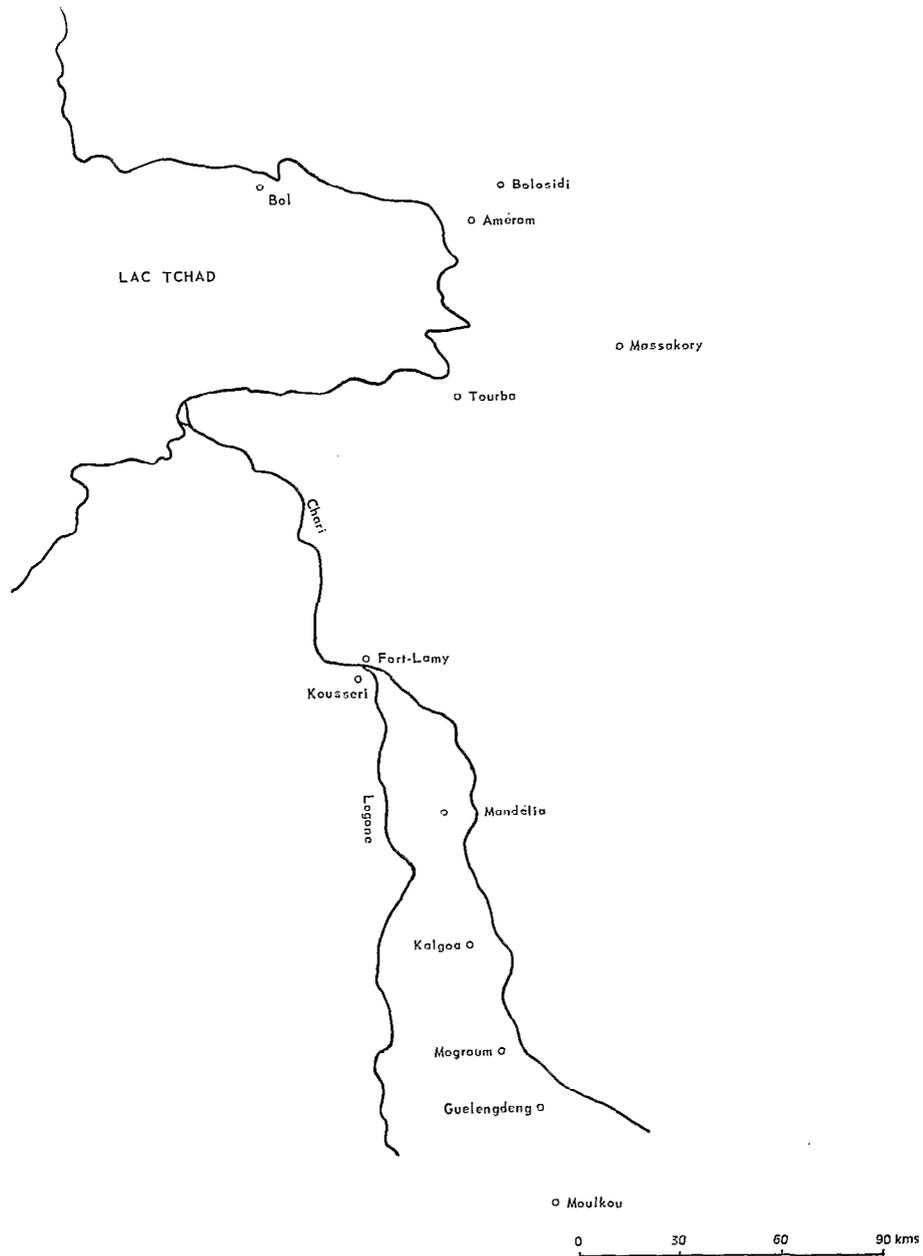
Ce qui précède laisse clairement entendre que nous disposons de bon nombre d'observations concernant le poisson séché, mais de très peu concernant le poisson frais ou fumé. La répartition des espèces ne sera donc étudiée qu'à l'intérieur du premier type de produit.

On examinera successivement en quoi cette répartition se rapproche, et en quoi elle diverge, de la répartition des espèces achetées.

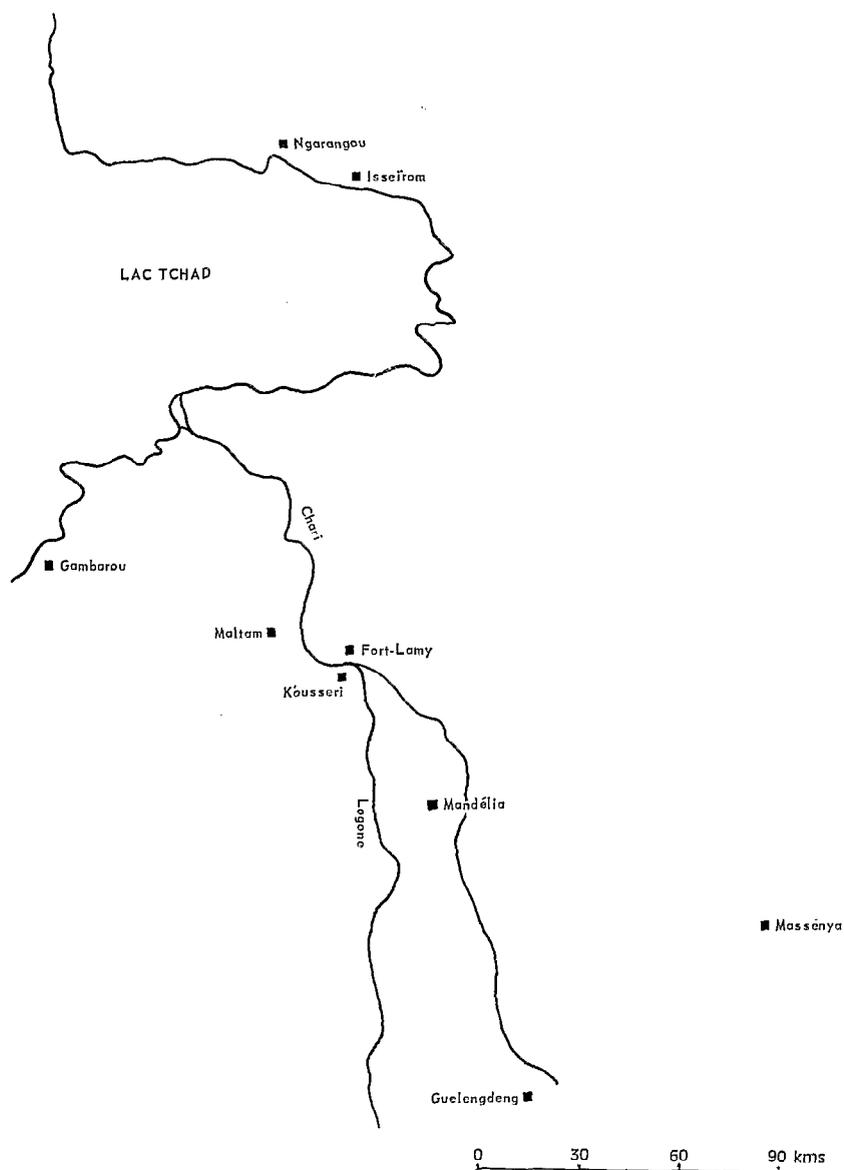
a — SIMILITUDES ENTRE LA RÉPARTITION DES ESPÈCES DE POISSON SÉCHÉ MISES EN VENTE ET ACHETÉES

On avait observé, on s'en souvient, que les proportions des différentes espèces de poisson séché achetées sur les marchés variaient à deux points de vue :

— dans le temps, on remarquait une certaine alternance entre le gumsala (acheté de novembre à mars) et le salanga (acheté d'avril à septembre).



CARTE 13. — Marchés de la zone Nord sur lesquels la vente au détail de poisson frais a été constatée



CARTE 14. — Marchés de la zone Nord où la vente au détail de poisson fumé a été constatée

— dans l'espace, on remarquait que la proportion de capitaine acheté était, en tout temps, beaucoup plus élevée sur les marchés proches du lac que sur ceux proches du Chari ou situés entre le Logone et le Chari. Par ailleurs, la demande à Bokoro se portait exclusivement sur le silure séché, produit assez bon marché mais généralement très peu prisé.

1 — Similitudes entre offre et demande dans le temps

Sur huit marchés situés au sud du confluent Logone-Chari (1), on a observé de novembre à mars que 20 % des vendeurs de poisson en moyenne écoulaient surtout du gumsala, variété considérée comme la plus représentative du vrac de décrue. Sur ces mêmes marchés, le gumsala avait complètement disparu pendant la période allant d'avril à septembre.

Inversement, sur six marchés de la zone (2) nous avons trouvé que le nombre des vendeurs de salanga passait en moyenne de 14,7 à 45,5 % du total, suivant qu'on se plaçait pendant la période allant de novembre à mars (ce dernier mois compris) ou d'avril à septembre.

Ces mouvements inverses définissent entre gumsala (vrac de décrue) et salanga une alternance réelle, mais beaucoup moins absolue qu'au Cameroun. Cette alternance ne concerne toutefois qu'une petite partie de la zone nord du Tchad ; ailleurs ni le salanga ni le gumsala ne parviennent à aucun moment de l'année. Cette alternance se retrouve au niveau de la demande, et à peu près avec la même amplitude (3). En ce qui concerne les produits considérés, on peut donc dire que la demande se modèlera immédiatement sur l'offre, en grande partie d'ailleurs parce que les produits en cause se substituent assez facilement l'un à l'autre (leur teneur en lipides, notamment, est très comparable).

Le phénomène observé n'a malheureusement pu faire l'objet que de mesures très grossières, et mériterait d'être observé de beaucoup plus près.

2 — Similitudes entre offre et demande dans l'espace

Cette question appelle peu de commentaires. On constate que sur les marchés proches du Lac, la proportion de vendeurs offrant des *Lates* est de 37,5 % du nombre total des vendeurs, contre 3,9 % seulement sur les marchés reliés au fleuve ou situés dans la Mésopotamie tchadienne. Par ailleurs les silures sont bien les seuls poissons mis en vente sur les marchés de Bokoro et de Gambir (reliés non pas au Lac Tchad mais au Fitri).

b — DISPARITÉS

Est-ce à dire qu'en tous lieux et toujours la demande ne fait que se calquer sur l'offre ? Pas tout à fait ; il existe des disparités dont la mesure eût, elle aussi, nécessité des méthodes beaucoup plus précises que les nôtres. Ces disparités posent un intéressant problème : comment se résolvent-elles ? Par un effet sur les prix, bien entendu (4), mais également par un effet de résorption des invendus lié à l'auto-consommation des producteurs (qui, rappelons-le, ne mettent jamais en vente que des quantités minimales).

Ces disparités peuvent se résumer ainsi :

— dans l'ensemble de la zone (Fort-Lamy non compris), les espèces séchées qui sont les plus fréquemment achetées sont, par ordre décroissant :

- 1 — Le capitaine,
- 2 — Le forfô (tilapia),
- 3 — Le balbut (silure),
- 4 — Le salanga.

(1) Matassi, Maïlao, Guelengdeng, Moulkou, Mandélie, Linia, Kousseri, Mogroum.

(2) Maltam, Bout-el-Fil, Massaguet, Kousseri, Moulkou, Guelengdeng.

(3) L'alternance au niveau de la demande est mesurée ici d'après le nombre d'achats, non leur valeur. Rappelons que pour les périodes de référence, les achats de gumsala passent de 14 à 0 %, et ceux du salanga de 9 à 40 % du nombre total des achats.

(4) Voir Chapitre VII.

— également dans l'ensemble de la zone, les espèces séchées qui sont les plus fréquemment mises en vente sont :

- 1 — Le forfô (29,6 % des cas),
- 2 — Le balbut (19,2 % des cas),
- 3 — Le capitaine (17,8 % des cas),
- 4 — Le salanga (8,2 % des cas),
- 5 — Divers (25,2 % des cas).

Toutes choses égales par ailleurs, on devrait observer une cherté relative du capitaine par rapport au forfô et au balbut. On verra au Chapitre VII que cette hypothèse est très abondamment vérifiée. De toute façon, il est clair qu'en ce qui concerne les différentes espèces séchées — c'est-à-dire dans le domaine où existe une réelle possibilité de choix — la demande est loin de se modeler aveuglément sur l'offre. Elle garde un caractère original, elle traduit des préférences très nettement et très continuellement ressenties, et provoque ainsi des tensions permanentes qui trouvent leur expression dans la structure des prix.

III. LE RÉSEAU DES MARCHÉS ET LES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Les techniques de commercialisation sont rudimentaires, et ne feront l'objet que de très brèves remarques. On note en premier lieu que s'il a été acheté par un commerçant en vue de la revente, le poisson est généralement acheté tout préparé (c'est-à-dire déjà séché ou fumé). Dans 6 % des cas seulement on rencontre un commerçant ayant acheté du poisson frais qu'il a séché ou fumé par la suite. Les emballages sont réduits au strict minimum (1), et l'on n'observe pratiquement pas d'emballages spécialement conçus pour le transport du poisson.

Ce transport est effectué par portage sur la tête dans 65 % des cas. On note à ce sujet un léger remplacement de la pirogue par le camion (ou l'autocar) suivant qu'on se place en période de décrue (novembre-mars) ou en saison sèche (avril-juillet) :

	<i>Décru</i>	<i>Saison sèche</i>
Pirogue	14,5 %	1,5 %
Camion.....	0,7 %	5,1 %

Nombre total d'opérations de transport recensées :

— Décru	: 261
— Saison sèche	: 255

Dans tous les cas, le transport automobile reste très rare, le transport à dos d'âne moyennement fréquent (23,3 % des cas), et le portage très fréquent. Ceci pour les marchés de brousse ; il en va différemment à Fort-Lamy, où le transport automobile est aussi souvent utilisé que le portage (2), bien que les distances parcourues (Farcha-Lamy, par ex.) soient minimales si on les compare à celles couvertes par les

(1) Paniers dans le Kanem ; paniers, calebasses et cuvettes dans les autres régions.

(2) Car ou camion : 45 % des cas
 Portage : 45 % (Echantillon : 86 transports)
 Pirogue : 10 %

marchandes de brousse. Encore le portage à Fort-Lamy est-il souvent effectué par des professionnels rémunérés (Gatobé), et non par les commerçantes elles-mêmes.

Nous procéderons successivement :

- à la classification et à la description des marchés ;
- au repérage des quelques liaisons verticales qui peuvent être considérées comme des amorces de circuits ;
- au repérage des liaisons horizontales entre marchés ;
- à la délimitation et à la comparaison des zones d'attraction.

1. CLASSIFICATION ET DESCRIPTION DES MARCHÉS

a — CLASSIFICATION

A titre de première approximation, on peut classer les marchés de la zone suivant qu'on y trouve une majorité de pêcheurs (ou de femmes de pêcheurs), ou au contraire une majorité de commerçants. Voici les résultats de ce classement (les chiffres placés après les marchés indiquent les numéros des passages).

I Pêcheurs seuls		II Majorité de pêcheurs		III Egalité entre pêcheurs et commerçants		IV Majorité de commerçants		V Commerçants seuls	
Kalgoa	1-2	Mogroum		Baladja	1	Matasi	2	Massaguet	1-2
Matasi	1	Guelengdeng	1-2					Massakory	2
Mailao		Moulkou	1					Ngouri	
Moulkou	2	Mandélia	1-2			Bout-el-Fil	1-2	Mao	
Alkouk		Maltam				Karal		Gambir	
		Kousseri	1-2						
Goulfeï						Massaki			
Massénia		Linia	1-2			Dourbali	1-2		
Amérom		Tourba				Massakory	1		
Bol		Baladja	2-3			Bolosidi			
		Isseïrom				Dibinintchi			
		Ngarangou							
						Bokoro			

Les marchés situés dans les colonnes I, II (on peut leur ajouter le marché situé en III) définissent un ensemble de zones situées en bordure du Lac ou des fleuves. On y observe soit l'écoulement de petits surplus d'autoconsommation — auquel cas il s'agit d'un pseudo-commerce — soit la naissance de véritables petits circuits commerciaux dont les directions ou les points d'aboutissement sont précisés dans les colonnes IV et V. Massaguet ou Massakory, par exemple, sont des marchés sur lesquels on trouve du poisson acheté à des pêcheurs à Baladja ou à Tourba ; le poisson mis en vente à Dibinintchi provient du marché d'Amérom, et pourra être ensuite dirigé en direction de Mao. Il ne s'agit bien entendu que de flux très modestes, qui excluent tout transport automobile ou toute manutention de lots importants. Une récapitulation de ces circuits sera donnée après que le rôle de quelques marchés cités aura été précisé.

b — DESCRIPTION DES MARCHÉS (1)

1. Marchés de pêcheurs (colonnes I et II du classement p. 124)

Kalga — Petit marché situé sur la route de Guelengdeng, à proximité du Chari. Les pêcheurs vendent du poisson capturé soit dans le fleuve, soit dans la Loumia, soit (en saison des pluies) dans les marigots voisins (à Mannkin, Dogoya, Youa-Youa...).

Le marché est beaucoup moins fréquenté en saison des pluies qu'en saison sèche, puisque les pêcheurs sont accaparés par les travaux agricoles. Cette remarque est valable pour la plupart des marchés dont il sera question dans ces notes, et notamment ceux de la Mésopotamie tchadienne.

Matasi — Pendant la décrue, Matasi est un débarcadère situé à l'extrémité d'un marigot dont les ramifications s'étendent très loin. L'endroit rappelle alors exactement les points subsidiaires de débarquement du poisson au Cameroun à la même époque (par exemple, Zagaré), mais le poisson est apporté à Matasi dans des sacs, des calebasses ou des cabas de raphia, et non pas dans les « silao » standardisés qu'on trouve au Cameroun. On n'y rencontre ni commerçants venus d'un grand centre, ni camions (si ce n'est exceptionnellement). Pendant les derniers mois de l'année, les pêcheurs délaissent d'ailleurs Matasi pour Guirvidig (Cameroun), où ils trouvent chaque semaine des commerçants de Maroua prêts à acheter les paniers de vrac de décrue par dizaines.

Au début de l'année, c'est-à-dire à la période où la décrue rend l'accès de Guirvidig plus difficile aux pirogues, les apports à Matasi augmentent, et il arrive que des camions y viennent charger du poisson séché (autre que le salanga) qui sera ensuite acheminé vers Pala ou Moundou. Matasi n'atteint jamais cependant une position comparable à celle de Guirvidig. Dès le mois d'avril la sécheresse interdit toute pêche dans les marigots et l'activité du marché se ralentit ; elle se ralentit encore davantage avec la reprise des travaux agricoles au début des pluies.

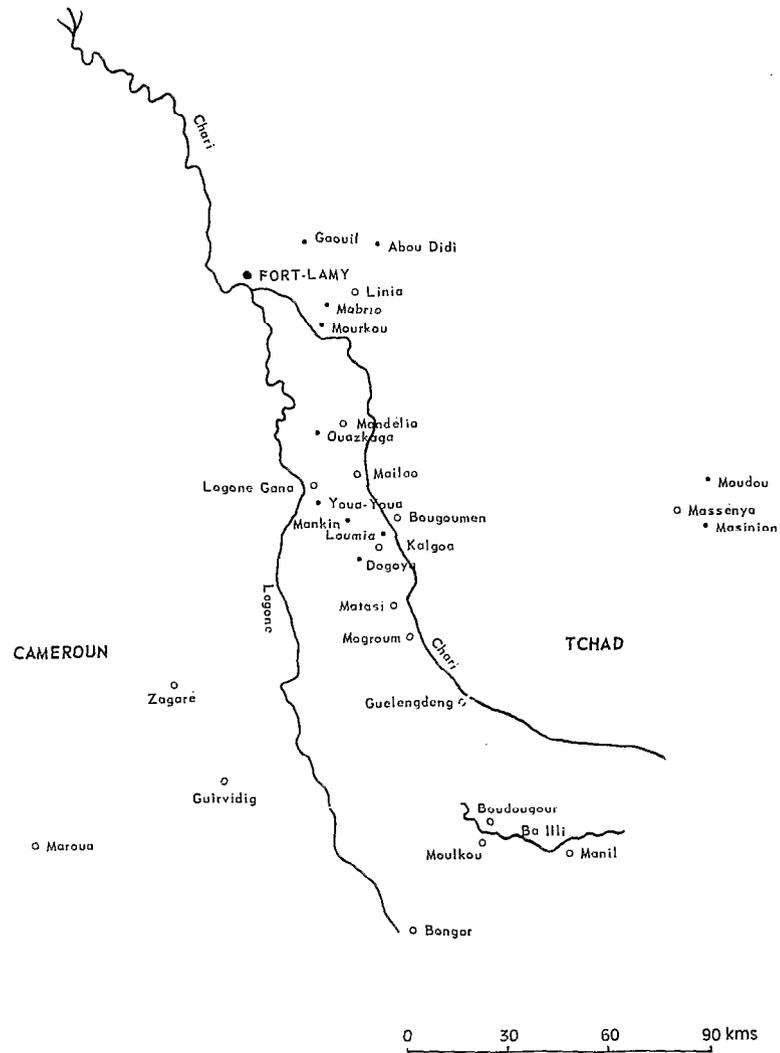
Maïlao — Maïlao est un tout petit marché où quelques femmes apportent du poisson du Chari ou des marigots (Ouazkaga). Il est significatif que le banda produit à Maïlao par les pêcheurs Haoussa n'apparaît en aucune façon sur le marché. Le banda est collecté par des Yamri (Nigériens) qui viennent de Fort-Lamy en baleinière par le Chari (2).

(1) Nombre approximatif de vendeurs de poisson sur les marchés de la zone nord (*). (Tous les vendeurs sont des détaillants).

Kalga	21	Goulfeï	30	Amérom	15
Matassi	100-8	Bout-el-Fil	25	Bolossidi	7
Maïlao	5	Karal	15	Dibinintchi	100
Mogroum	15	Alkouk	5	Bol	10
Guelengdeng	100-11	Tourba	25	Linia	40
Moulkou	20-8	Massaguet	30-15	Dourbali	5
Mandélia	28	Massakory	30	Massénya	20
Maltam	50	Baladja	65	Gambir	10
Kousseri	40	Ngouri	15	Bokoro	60
Massaki	40				

(*) Le chiffre indiqué est la moyenne des deux passages pour les marchés où ces deux passages ont pu être effectués. Dans certains cas, on a indiqué les deux chiffres sans calculer la moyenne, en raison de la trop grande différence d'un passage à l'autre.

(2) Voir Chapitre VIII.



CARTE 15. — Circuits commerciaux entre Fort-Lamy et Bongor.
Croquis de localisation

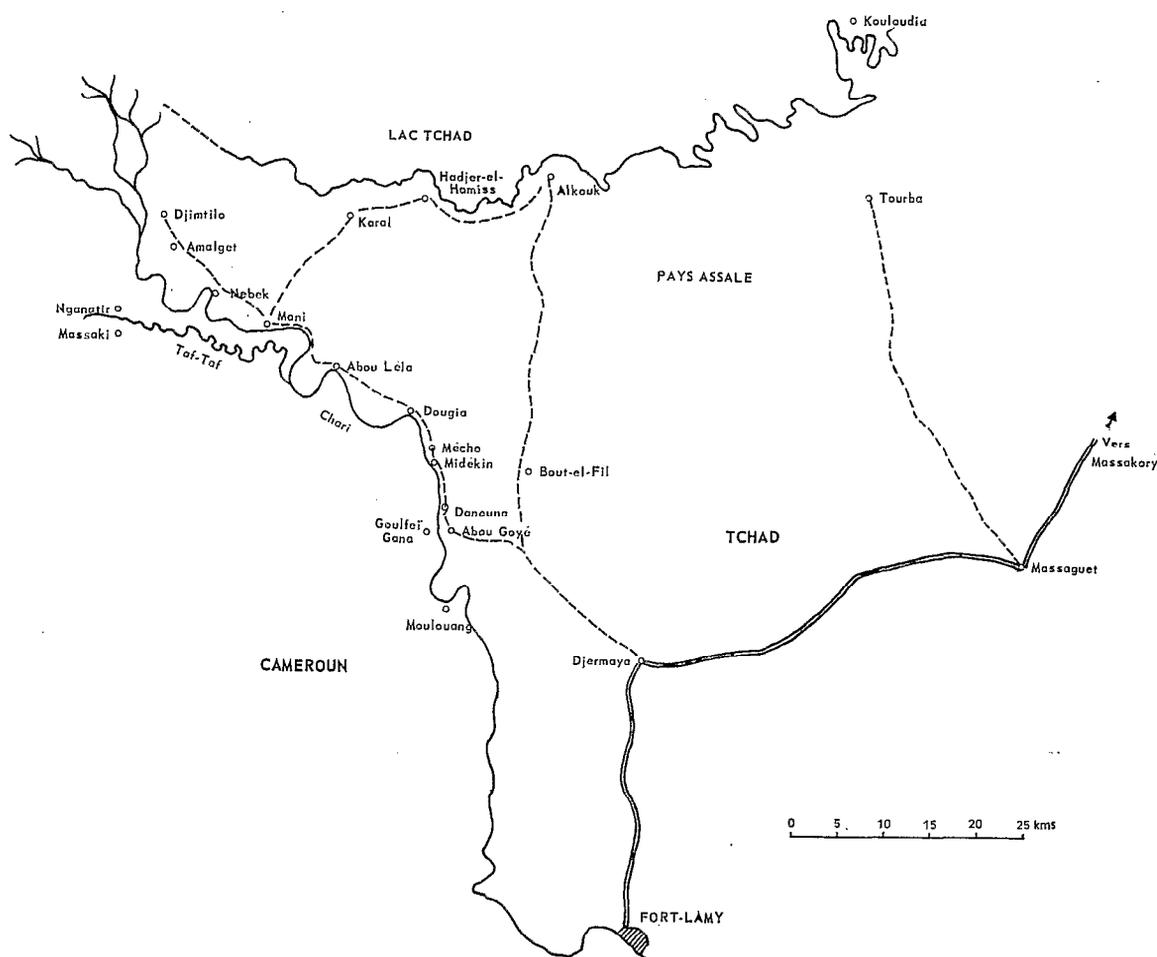
Moukhou — En pays massa, Moukhou est le théâtre d'échanges purement locaux, entre Massa (qui pêchent à Boudougour, ou dans le Ba-Illi, à Manil notamment) et Bornouans (qui ne pêchent pas). Au début des pluies, lorsque les pêcheurs locaux cessent pratiquement de fréquenter le marché, apparaissent quelques marchandes de salanga venues de Fort-Lamy.

Guelengdeng — Important marché, fréquenté pendant la décrue par des femmes Arabes, Massa et Moulouï. Pas plus qu'à Matasi on n'y a remarqué de trafic de gros portant sur le vrac de décrue.

En résumé, lorsqu'on parcourt les marchés de la Mésopotamie tchadienne à l'époque de la décrue, l'impression est très nette de se trouver en quelque sorte dans les coulisses, à l'écart des courants commerciaux qui, nés dans cette Mésopotamie, s'orientent essentiellement vers l'Ouest, en particulier vers Guir-

vidig. La période de la pêche du salanga n'accroît guère l'activité de ces marchés, puisque la zone de production est située plus au nord. Enfin les pluies mettent pratiquement fin au faible trafic de poisson qu'on avait pu observer.

Alkouk, en pays Assalé et à peu de distance du Lac, est le type même de ces petits marchés sur lesquels les pêcheurs écoulent par l'entremise de leurs femmes, quelques capitaines ou hydrocyons séchés. Leur activité principale est la production du banda, mais ce produit ne passe pas par les marchés : il est ramassé par des collecteurs nigériens venus de Wulgo en baleinière, ou bien il est porté à Ngoum, à la rencontre de ces mêmes collecteurs. Ainsi apparaît la coupure entre un commerce secondaire portant sur de petits excédents de poisson séché réservés aux marchés tchadiens, et un trafic d'une toute autre nature et d'une importance considérable : celui du banda destiné à la Nigéria.



CARTE 16. — Circuits commerciaux à l'est du Chari
Croquis de localisation

Le salanga n'apparaît pas sur ces marchés ; bien que les zones de pêche s'étendent de plus en plus vers le Nord, la consommation demeure limitée aux zones du Sud.

A Massénya (que les habitants peuls appellent Tchekna), il semble qu'on n'écoule que du poisson provenant des marigots voisins (Moudou, Masinion). Bien que Massénya soit relié à Fort-Lamy par une piste directe, on ne note pas d'envois de salanga à destination de la ville.

Même situation à Linia, où l'on trouve du poisson séché provenant surtout des marigots voisins : Linia, Mabrio, Abou Didi, Mourkou et même Gaouil. Egalement, mais en moindre quantité, du poisson du Chari acheté ou pêché à Mandéla. En saison sèche, des camions viennent de Fort-Lamy au marché de Linia ; leurs passagers sont des commerçants en tissus, sucre, denrées diverses, mais non pas des vendeurs de poisson.

Amérom est un marché assez difficilement accessible. On y trouve des pêcheurs Haddad (1) vendant du poisson pêché soit dans le lac (Maourou, Bayorom, Ngoui), soit surtout dans les marigots communiquant avec le Lac (Ndjara, Sourou, Amérom, Kafila). Une partie des acheteurs revendent à Dibinintchi, accessoirement à Bolosidi. Il y a lieu de noter qu'on trouve du poisson frais (2) sur le marché d'Amérom, et que ce poisson frais peut même être acheminé jusqu'à Bolosidi.

Bol voit très peu de poisson. Il est intéressant de constater que les tilapia séchés (quelquefois légèrement grillés) et les rares capitaines qu'on trouve sur le marché de Bol sont apportés surtout par des femmes Kanembou. La pêche des Kanembou n'a aucune importance réelle, c'est pourquoi son produit est écoulé sur les marchés locaux. Les vrais pêcheurs sont les Boudouma, mais ceux-ci fabriquent du banda, écoulé en Nigéria (3).

Tourba est fréquenté surtout par des pêcheurs (ou femmes de pêcheurs) Haddad. On y trouve du poisson séché et un peu de frais, pêché dans le Lac ou ses prolongements. Le marché de Tourba est le point de départ d'un petit circuit dont le point d'aboutissement est Massaguet.

Baladja (4) est (ou était (5)) un très important marché, fréquenté par des Kouri, des Haddad et des Kanembou. Nous y avons effectué trois passages, dans l'espoir d'y constater la présence du banda annoncé par plusieurs informateurs. Les années précédentes, en mai notamment, les camions venus de Fort-Lamy avec du sucre, du thé et des étoffes, remportaient des paniers de banda. En 1964, il n'en a rien été (6) et il est très possible que cette voie d'évacuation (la seule qui passe en territoire Tchadien) du banda du Lac soit définitivement abandonnée. Cette constatation concorde avec les indications données par certains pêcheurs relativement à l'abandon de certains campements de pêche situés à Kouloudia (en raison de la montée des eaux du Lac).

Baladja n'est plus pour le moment que le point de regroupement du poisson en provenance de Kayoua, Malloum, Sougoura, Kouloudia, Masoua, Maloui, Tourba, Ségidia et même Doum-Doum (entre autres). De Baladja, le poisson peut être acheminé vers Massaguet et Massakory.

(1) Le Chef de village (Tahir Mbodou) indique que les Haddad d'Amérom fabriquent du banda à Kiri et à Koua, îles situées au sud du village d'Ouna, qui se trouve à mi-distance d'Amérom et d'Issérom. Ce banda serait évacué (en pirogue et chameau) par Baladja, et de là sur Fort-Lamy. Voir toutefois les observations faites à Baladja en 1964.

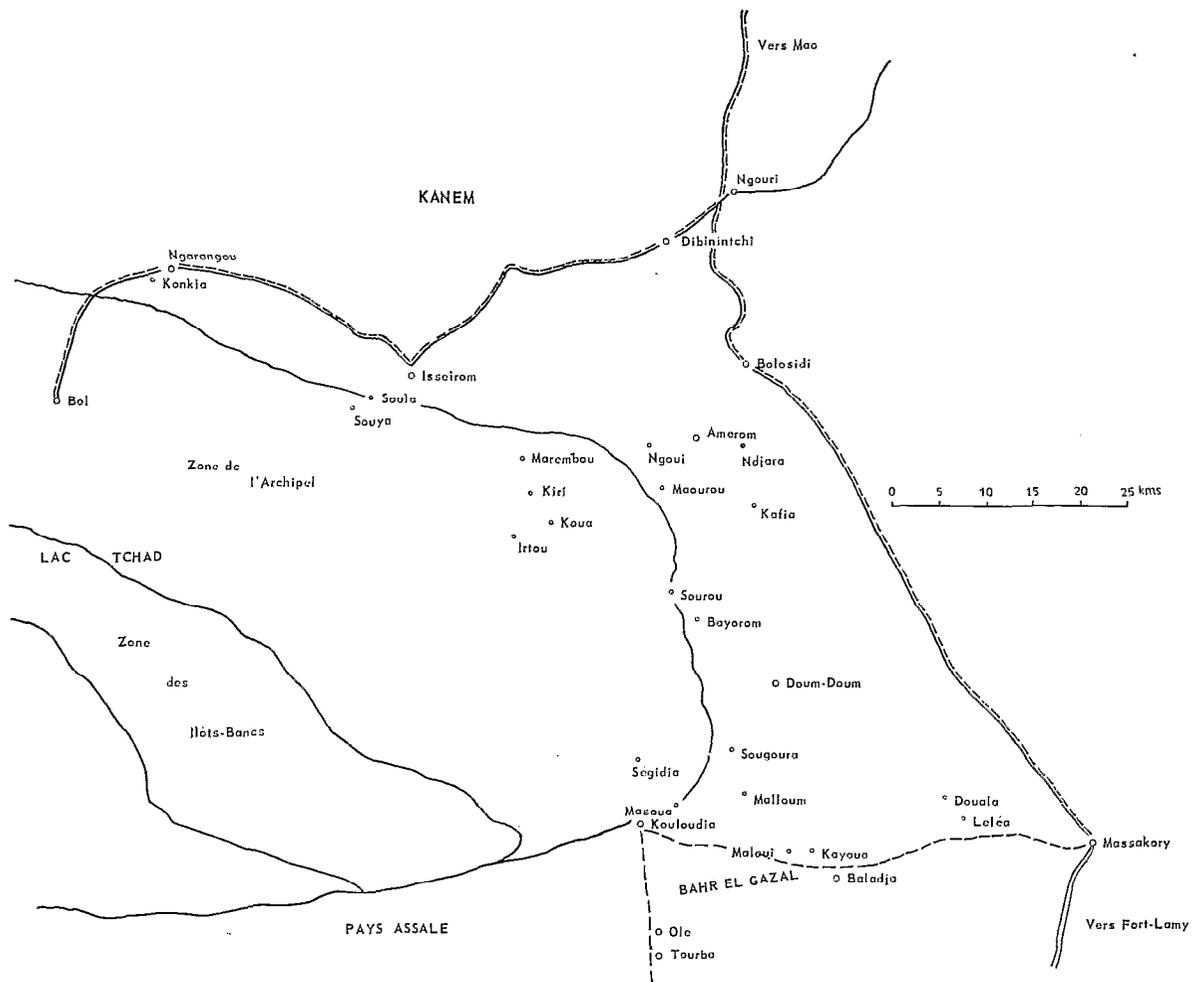
(2) Frais en ce sens qu'il n'a fait l'objet d'aucune préparation (fumage ou séchage).

(3) Voir Chapitre VIII.

(4) Cette orthographe paraît plus conforme à la réalité que celle proposée par l'I.G.N. (Balaïa). Elle est d'ailleurs plus communément adoptée.

(5) Certaines mesures administratives récentes semblent avoir pour but de réduire l'importance de Baladja.

(6) Le trafic annoncé par le Chef de village d'Amérom n'a donc pas pu être constaté.



CARTE 17. — Circuits commerciaux du Kanem. Croquis de localisation.

A Issaïrom et Ngarangou, les pêcheurs sont surtout des Haddad, qui pêchent à Soula, à Souya et à Konkia. La présence de faibles quantités de poisson fumé a été constatée sur ces marchés (1).

2. Marchés de commerçants (colonnes IV et V du tableau de la page 124)

Le marché de Matasi se trouve classé dans cette catégorie lors du deuxième passage (effectué le 25 avril) car à cette époque la pêche de marigot est à peu près arrêtée. Le poisson vient alors de Kalgoa, de Mogroum ou de Bougoumen (où il a déjà fait l'objet d'un échange).

Bout-el-Fil est l'un des rares marchés situés au Tchad et au Nord de Fort-Lamy, où l'on commer-

(1) Cela semble concorder avec les observations faites par ailleurs sur un début de production de poisson fumé dans l'archipel. Cette production serait le fait des Haddad, et non des Boudouma ; elle est réalisée sur place, et non sur les Kirtas ; elle est destinée aux marchés du Kanem, et non à la Nigéria. Les quantités écoulées sont minimes, et les enquêteurs ont pu faire des confusions entre poisson grillé (assez fréquent dans ces régions) et poisson fumé.

cialise du salanga. Le marché est évidemment relié au Chari voisin, soit que le poisson qui vient du fleuve se trouve encore aux mains des pêcheurs, soit qu'il ait déjà été échangé. Les points drainés, par Bout-el-Fil sont Midékin, Dougia, Mécho, Abougoyé, Moulouang, Danouna, Goulfeï, Gana, Abou-Léla. Les vendeurs de poisson sont Arabes et Kotoko ; la présence de Massa n'a pas été constatée.

On peut s'étonner que Karal se trouve dans la catégorie de marchés où l'on dénombre plus de commerçants que de pêcheurs. Il peut s'agir d'un cas fortuit (1). On remarque que le poisson (forfô, capitaine, doro séchés) est vendu surtout par des femmes arabes qui l'ont elles-mêmes acheté à Guité ou à Kakami, campements de pêche situés sur le Lac à peu de distance de Karal.

Le poisson vendu à Massaki le 24 mai 1964 était surtout du salanga, apporté par des Arabes ou des Kotoko qui l'avaient pêché ou acheté au Tchad (Karal, Djimtilo, Amalget, Nebek) ou — plus rarement — au Cameroun (Nganatir, Massaki). On remarquera l'orientation est-ouest du petit courant commercial en cause ; cette orientation se retrouve pour d'autres produits (banda du Tchad apporté à Goulfeï, par exemple). L'orientation contraire n'a jamais été constatée.

Peu de poisson à Dourbali (marché situé sur la route de Massénya), mais on constate l'existence d'une liaison automobile avec Fort-Lamy. La présence de salanga est une conséquence de cette liaison ; elle est exceptionnelle dans cette région, et mérite d'être soulignée. On notera d'ailleurs que le salanga ne paraît pas dépasser Dourbali, et en tout cas, à notre connaissance, n'atteint pas Massénya.

Avec le marché de Massaguet, nous abordons la catégorie de marchés où il arrive qu'on ne rencontre aucun pêcheur, mais seulement des commerçants. Massaguet est intéressant parce qu'il se trouve relié à la fois au Chari (Bout-el-Fil, Goulfeï, Abougoyé) et au Lac (Tourba, Baladja). Il marque la limite nord-est atteinte par le salanga provenant du Chari.

Vu sa position géographique, Massakory n'est au contraire relié qu'au Lac, notamment par le relais de Baladja, mais également par celui de Doum-Doum. Il arrive qu'on y trouve du poisson apporté par des pêcheurs (Douala, Léléa). La présence de poisson acheté à Isseïrom, c'est-à-dire beaucoup plus au nord, a été constatée en avril.

Les Haddad sont naturellement plus rares qu'à Baladja (du moins parmi les vendeurs de poisson) ; en principe, c'est sur ce dernier marché qu'ils vendent le produit de leur pêche à des commerçants Kanembou, lesquels revendent ensuite à Massakory.

Bolosidi est un tout petit marché situé à 20 km au sud de Ngouri. Il est relié à Amérom.

A Ngouri, le nombre de vendeuses de poisson est peu élevé. Elles se sont approvisionnées à Amérom et à Dibinintchi.

Dibinintchi est un marché considérable : 100 vendeuses de poisson au moins, qui ne disposent d'ailleurs que de forfô séché. En même temps que le poisson, elles offrent souvent du diyeh, condiment de couleur verte particulier au Kanem, qui consiste en mousse aquatique desséchée. Le poisson est acheté à Amérom, à Irtou, à Marembou. Il peut changer de mains à Dibinintchi et poursuivre sa route à destination de Mao, comme nous l'avons constaté en septembre 1964.

Gambir et Bokoro appartiennent à une constellation de marchés qui n'a rien de commun avec les précédents. Ils sont alimentés exclusivement en silures provenant du Lac Fitri, et achetés à Abourdah. Le poisson du Lac Tchad y est inconnu (en fait, il ne dépasse pas Massakory).

(1) Les très petites quantités mises en vente ont fait annuler le second passage sur le marché de Karal.

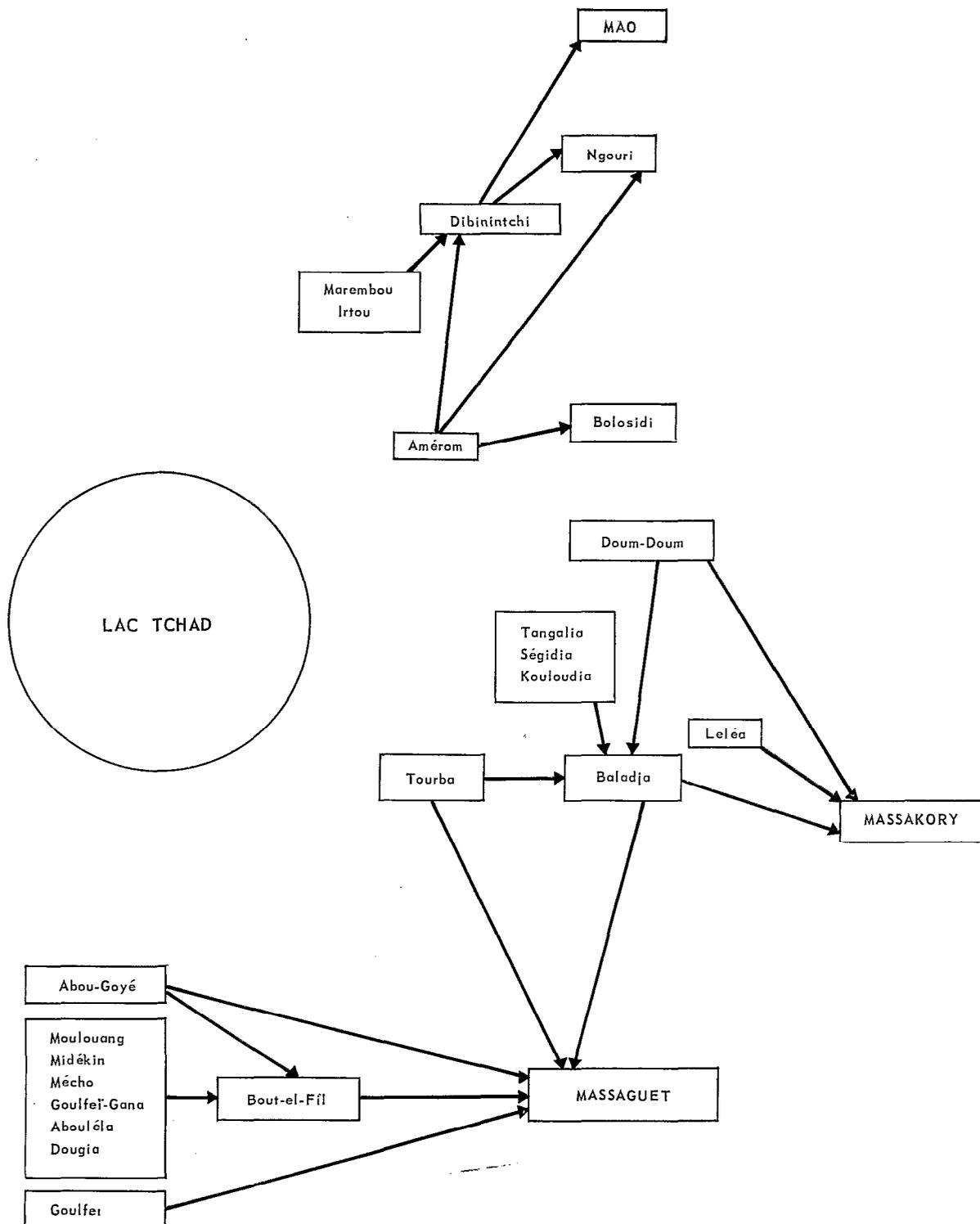


FIG. 8. — Circuits du poisson séché à l'est du Lac Tchad

2. LES CIRCUITS COMMERCIAUX

On ne peut à proprement parler repérer de véritables circuits dans la Mésopotamie tchadienne. Un circuit est, en effet, au point de vue qui nous occupe, un itinéraire privilégié doté d'une certaine permanence (qui d'ailleurs le rend repérable). La circulation du poisson entre le Logone et le Chari est tellement diffuse qu'il est impossible de la résoudre en circuits.

Il n'en va pas de même au Nord de Fort-Lamy. Sans doute, le poisson du Lac ou du Chari n'est jamais consommé très loin des lieux de pêche lorsqu'il est commercialisé dans la zone nord du Tchad. On peut déceler toutefois certains sens de marche, certaines destinations prioritaires qui permettent de parler de circuits et même de les répertorier assez facilement.

Si l'on se limite au territoire de la République du Tchad, il est possible de distinguer deux groupes, ou deux faisceaux, de circuits, reproduits schématiquement sur la figure 8 :

— le premier groupe s'oriente dans la direction du Nord-Est, sans dépasser Mao. La pièce maîtresse de ce circuit est l'important marché de Dibinintchi.

— le second groupe s'oriente vers le Sud ou l'Ouest avec deux marchés importants : Bout-el-Fil et surtout Baladja, et deux destinations finales : Massaguet et Massakory. Une certaine interpénétration peut être constatée entre les circuits alimentant Massaguet et Massakory : la première de ces deux agglomérations, en effet, est reliée à la fois au Chari (par Bout-el-Fil) et au Lac (par Tourba et Baladja).

3. LIAISONS HORIZONTALES ENTRE LES MARCHÉS

L'allure du schéma de la figure 8 ne doit pas faire oublier qu'il s'agit d'une simplification. La réalité est évidemment plus complexe. Pour s'en convaincre, il n'y a qu'à superposer au dispositif de liaisons verticales décrit ci-dessus, un réseau de liaisons horizontales entre marchés faisant partie de circuits parallèles. Ces liaisons horizontales peuvent être décelées en demandant aux commerçants interrogés sur un marché donné s'ils ont l'habitude de vendre du poisson sur d'autres marchés.

En fait, 91 vendeurs de poisson sur 528 (17 %) déclarent qu'ils fréquentent habituellement d'autres marchés que celui sur lequel on les a rencontrés. Pour donner un exemple, quatre marchands interrogés à Guelengdeng déclarent vendre aussi à Matassi, cinq à Mogroum et un à Kalgoa.

Parmi les marchands interrogés à Matassi, quatre vendent aussi à Kalgoa, un à Bongor, un à Mogroum, un à Guelengdeng, un à Mandélie, etc.

A Tourba, près du Lac, trois marchands déclarent fréquenter également le marché de Baladja, et à Baladja, un marchand a coutume d'aller vendre à Tourba, etc.

Ainsi se constitue une frange de relations plus ou moins habituelles qui, sans empêcher les circuits décrits plus haut de se détacher nettement, rend l'ensemble de l'espace économique propre à la circulation des biens et à la transmission de l'information à peu près dans toutes les directions. Le fait que deux marchés fassent partie de circuits différents n'ôte pas toute possibilité de communication entre eux. Les circuits apparaissent ainsi dans toute leur complexité d'axes où sans doute un trafic maximum s'effectue dans un sens et vers une destination donnés, mais sans que jamais soit exclue la possibilité d'un détournement vers un autre circuit.

4. ZONE D'ATTRACTION DES MARCHÉS

La mesure en est difficile, ne serait-ce que parce que l'identification des lieux de provenance du poisson ou des lieux d'habitation des acheteurs pose souvent de sérieux problèmes. Pour un certain nombre

de marchés cependant il a été possible d'effectuer sur carte les identifications nécessaires de façon à pouvoir calculer des moyennes pondérées qui résument un assez grand nombre d'observations.

Les résultats obtenus sont les suivants :

Marché	Distance moyenne parcourue par les vendeurs (km)	Distance moyenne parcourue par les acheteurs (km)
Mandéla	14	5,6
Kalga	9	6,5
Matassi	13,5	10
Maïlao	2,5	—
Moulkou	1) 6,5 2) 117	6
Mogroum	6	—
Guelengdeng	26,8	6,7
Linia	14,5	4,5
Massénya	7,9	—
Bokoro	23	—
Gambir	50	—
Bout-el-Fil	12,5	8,3
Karal	8,7	—
Baladja	14,5	20
Massakory	12,4	11,1
Massaguet	55	7,1
Amérom	6	—
Bolosidi	11	—
Dibinintchi	25	4,2
Ngouri	21	—
Isseïrom	7	—
Ngarangou	12,5	—
Bol	9,2	—
Kousseri	18,8	—
Massaki	7,1	—
Goulfeï	3,4	—

On peut constater que la distance parcourue par les acheteurs est presque toujours inférieure à celle parcourue par les vendeurs ; ce qui signifie, semble-t-il, que les marchés étudiés ont beaucoup plus un rôle de distribution que de collecte (1). Le cas extrême serait représenté par Moulkou, au second passage, où le poisson mis en vente vient surtout de Fort-Lamy pour être acheté par les habitants du village ou de villages voisins.

On notera que les parcours des vendeurs définissent rarement une zone dont le marché serait le centre ; ces parcours sont toujours, ou presque toujours, réunis en faisceau convergent dont l'orientation est bien définie. Le cas le plus net est celui de Bout-el-Fil, marché situé à l'est du Chari, qui regroupe du poisson pêché dans ce fleuve.

Les parcours des acheteurs, au contraire, convergent de *toutes les directions* vers le marché, et l'on peut vraiment parler alors de zone d'attraction. A la limite, ces parcours peuvent, bien entendu, n'être effectués que par des gens habitant la ville où se tient le marché (cas de dix acheteurs interrogés à Massaguet au second passage, de 16 acheteurs interrogés à Massénya).

Les sujets qui viennent d'être traités appellent peu d'observations en ce qui concerne Fort-Lamy. Le marché de la ville ne se relie pas aux circuits précédents, sinon par un appareil de liaisons horizontales effectuées par 15 % environ des vendeurs interrogés. En fait, Fort-Lamy suscite des circuits originaux d'approvisionnement :

(1) Cette constatation concorde avec le fait que sur tous les marchés étudiés, le poisson n'est vendu qu'au détail, ou en tout cas en petites quantités.

— le *poisson frais* est pêché à proximité de la ville, débarqué à Chagoua, Sabougali, au Monument Eboué ou à Milézi. Il est alors acheté par des revendeuses sara qui l'écoulent sur le marché pendant la matinée.

— les marchands de *poisson fumé* au détail s'approvisionnent surtout sur le marché même (58 % des cas) où ils trouvent, apporté par des pêcheurs, du poisson provenant d'endroits qui peuvent être aussi éloignés que Mandjafa et Logone Birni au sud, Goulfeï au nord.

— une certaine quantité de *poisson séché* est également achetée sur le marché de Fort-Lamy par des revendeurs qui l'écoulent ensuite sur place. Le reste vient directement des lieux de pêche, allant de Dougia au nord à Logone-Gana et Guelengdeng au sud.

On remarquera qu'un certain commerce de gros (1) s'effectue sur le marché de la ville en ce qui concerne le fumé et le séché, mais non pour le frais.

On vend peu de salanga au détail sur les marchés de Fort-Lamy ; ce produit ne semble guère apprécié par les consommateurs de la capitale.

IV. ASPECTS ÉCONOMIQUES DE LA COMMERCIALISATION DU POISSON

1. LA FONCTION DE DISTRIBUTION

A Fort-Lamy, il a été possible d'organiser des pesées pour connaître le poids moyen des lots de poisson frais achetés au bord du fleuve (2) par les revendeuses sara. Un échantillon de 33 lots pesés de novembre 1963 à janvier 1964 fait apparaître une distribution dissymétrique dont le mode (représentant environ 40 % des lots) correspond à un poids de 15 kg (3). C'est à peu près la quantité que contiennent les grandes cuvettes portées sur la tête par les femmes sara ; acheter une quantité plus élevée oblige à engager un porteur.

<i>Poids</i>	<i>% du total des lots</i>
0 - 20 kg	21,2 %
11 - 20 kg	39,4 %
21 - 30 kg	21,2 %
31 - 40 kg	6,1 %
41 - 50 kg	3,0 %
51 - 60 kg	3,0 %
61 - 70 kg	6,1 %
	100,0

Pour les autres produits que le poisson frais, il n'a pas été possible de peser les lots, mais on peut classer ces derniers d'après leur valeur au prix d'achat. Voici les distributions pour chaque type de produit, y compris le frais.

(1) En fait, les lots échangés dépassent rarement une trentaine de kilos (un panier).

(2) Par exemple au Monument Eboué.

(3) La moyenne de la distribution est de 20 kg. .

Valeur au prix d'achat	Fort-Lamy			Brousse
	Frais (Monum. Eboué)	Fumé (Marché)	Séché (Marché)	Séché
0- 250 F	12 %	8,5 %	22,2 %	56,1 %
251- 500 F	30 %	12,6 %	44,5 %	30,0 %
501- 750 F	20 %	15,5 %	—	5,5 %
751-1 000 F	12 %	14,1 %	7,4 %	5,5 %
1 001-1 250 F	4 %	11,3 %	3,7 %	2,3 %
1 251-1 500 F	6 %	12,6 %	7,4 %	0,6 %
1 501-1 750 F	8 %	7,0 %	—	
1 751-2 000 F	2 %	4,2 %	3,7 %	
2 001-2 250 F	—	—		
2 251-2 500 F	4 %	5,6 %		
2 501-2 750 F	—	1,4 %		
2 751-3 000 F	2 %			
3 001-3 250 F				
3 251-3 500 F		2,8 %		
3 501-3 750 F				
3 751-4 000 F		1,4 %	7,4 %	
+ 4 000		2,8 %		
nombre de lots évalués	49	71	27	169

On constate que ces distributions ont, à Fort-Lamy une allure à peu près comparable en ce qui concerne le séché et le frais, mais non le fumé, où les lots de valeur supérieure à 1 000 F (valeur prix d'achat) forment à peu près la moitié du total. En fait, alors que les valeurs moyennes des lots de frais et de séché sont respectivement de 900 et de 890 F, la valeur moyenne du lot de poisson fumé est de 1 400 F. Si l'on ajoute à ces valeurs moyennes une marge de 30 % (1), on obtient les valeurs suivantes calculées au prix de vente (détail).

Poisson frais	900 F + 270 F = 1 170 F
Poisson séché	890 F + 267 F = 1 157 F
Poisson fumé	1 400 F + 420 F = 1 820 F

Ces chiffres sont à rapprocher des valeurs de l'achat moyen (consommateurs) établies pour Fort-Lamy :

Poisson frais	: 114 F
Poisson fumé	: 100 F
Poisson séché	: 45 F

La comparaison entre les deux chiffres permet de penser qu'un détaillant distribue son stock à 10 personnes s'il vend du poisson frais, 18 s'il vend du poisson fumé et 25 s'il vend du poisson séché. Ces chiffres sont extrêmement faibles, mais s'accordent bien avec ce que l'on sait sur la pléthore de détaillants africains et le bas niveau de leur productivité.

(1) Cette hypothèse sera justifiée au Chapitre VIII.

En raisonnant en termes de poids, on arrive à des conclusions qui confirment les résultats ci-dessus : on a vu que le poids du poisson frais ordinairement mis en vente par les femmes sera est d'une vingtaine de kilos. Or l'achat moyen des consommateurs de poisson frais, à Fort-Lamy, pèse 1 588 g soit environ 1/12^e (1).

Le tableau de la page 135 a déjà permis de constater qu'en brousse, la distribution des lots rangés d'après leur valeur affecte un profil différent de celui qui prévaut à Fort-Lamy. Le mode correspond à la valeur la plus basse, et cette valeur est celle de plus de la moitié des lots. D'où une valeur moyenne (prix d'achat) du lot de poisson séché égale à 325 F seulement, soit un peu plus du tiers de ce qu'elle est à Fort-Lamy. Cette différence résulte bien entendu autant, et plus, d'une différence de prix que de quantité.

Si, comme pour les valeurs trouvées à Fort-Lamy, on ajoute à ce chiffre de 325 F une marge brute de 97 F (30 % du prix d'achat) on obtient une valeur de 422 F (prix de vente détail). On sait par ailleurs qu'en brousse, la valeur de l'achat moyen des consommateurs est égale à 47 F. Là encore par conséquent, on constate que l'activité de distribution du détaillant ne s'exerce qu'à l'égard d'une dizaine d'acheteurs. Il s'agit véritablement d'un micro-commerce qui n'est viable, économiquement parlant, que parce que les opérations qui le composent (transport notamment) ne font pas naître de coûts en monnaie.

2. ORIGINE ET EMPLOI DES FONDS DE CONTREPARTIE

Les divers trafics décrits dans les pages précédentes donnent naissance à des flux monétaires dont l'étude a déjà été abordée au Chapitre II, lorsqu'il a été question de l'origine des fonds consacrés aux achats de poisson par les consommateurs. Nous allons maintenant considérer ces fonds comme des recettes encaissées par les vendeurs, et envisager l'emploi qui en est fait. Auparavant, toutefois, il convient d'examiner l'origine des fonds consacrés aux achats de poisson par les vendeurs — étant bien entendu que les vendeurs qui ont *acheté* leur marchandise ne détiennent qu'une partie de la quantité totale de poisson offerte sur les marchés ; à cette partie, il faut ajouter en effet ce qui est mis en vente par les pêcheurs ou leurs femmes.

a — ORIGINE DES FONDS CONSACRÉS AUX ACHATS DE POISSON PAR LES COMMERÇANTS

Ces origines pour deux ensembles d'achats valant respectivement 129 445 F (à Fort-Lamy) et 71 645 F en brousse, zone nord, sont les suivantes :

Origine des fonds	Pourcentage du total des fonds	
	Fort-Lamy (129 445 F)	Brousse Nord (71 645 F)
Commerce de poisson	35,00 %	—
Travail salarié	2,87 %	—
Don du mari	20,82 %	53,38 %
Prêt	0,09 %	—
Contrat avec pêcheur	0,46 %	—
Vente de bois/charbon.....	8,91 %	—
— produits artisanat	3,16 %	5,37 %
— étoffes	2,31 %	—
— mil et fonio	6,79 %	23,41 %
— autres produits alimentaires..	19,48 %	17,84 %

(1) Il est, rappelons-le, de 791 g pour le poisson fumé, et de 270 g pour le poisson séché (y compris le salanga).

La constatation la plus importante concerne le caractère occasionnel du commerce étudié ; à Fort-Lamy, 35 % seulement des ressources avec lesquelles ont été payés les achats de poisson proviennent d'activités commerciales antérieures portant sur la même denrée ; cette proportion tombe à zéro sur les marchés de brousse.

Cette remarque faite, on peut signaler que l'importance des sommes provenant d'un don du mari est considérable, surtout en brousse. Nous verrons qu'il n'y a pas de véritable affectation de ces libéralités à l'exercice d'une profession commerciale, mais simple tentative d'accroissement des sommes disponibles par le détour d'un achat, puis d'une revente de poisson.

Il a semblé intéressant de différencier les ressources affectées aux achats de poisson par les commerçants de chaque sexe, afin de mieux pénétrer le mécanisme des transactions effectuées. L'opération n'a pu toutefois être faite qu'à Fort-Lamy, car en brousse le nombre de commerçants du sexe masculin est trop faible :

Origine des fonds	Achat des femmes	Achat des hommes
Commerce du poisson	24,79 %	47,57 %
Don du mari	37,48 %	—
Prêt	0,17 %	—
Contrat avec pêcheur	—	1,03 %
Travail salarié	—	6,44 %
Ventes de mil	9,59 %	3,28 %
— gombo, piment, oignons ...	2,19 %	—
— sel et huile	0,41 %	—
— riz	1,84 %	—
— farine de mil	18,52 %	—
— beignets	1,18 %	—
— bière de mil	3,37 %	—
— légumes	—	2,63 %
— manioc	—	1,38 %
— kola	—	5,36 %
— fagots	—	13,06 %
— seccos (1)	—	2,59 %
— charbon	—	6,92 %
— tables	—	4,49 %
— étoffes	—	5,19 %
Valeur totale des achats	71 645 F	57 800 F

On remarque que les hommes plus que les femmes réaffectent à l'achat du poisson le produit de leurs ventes ; c'est donc chez eux que cette activité semble revêtir un certain caractère permanent. On note également une certaine spécialisation par sexe en ce qui concerne les ventes d'autres produits que le poisson : les ventes de bière ou de farine de mil sont le fait des femmes, celles de kola ou de fagots sont effectués par des hommes.

Il y a lieu de préciser d'ailleurs que les ventes de kola, de fagots et de seccos sont toutes le fait des Kanembou — ces mêmes Kanembou que nous avons vus se consacrer à l'achat et à la revente de poisson fumé.

(1) Cloison amovible en paille tressée, encore appelée charganié.

On a constaté (p. 136) que plus de 40 % des ressources consacrées à l'achat du poisson en brousse proviennent de la vente de denrées alimentaires, y compris le mil ; en voici le détail, en pourcentage du total, 21 190 F :

Mil	58,35 %
Gombo	10,12 %
Haricots	8,24 %
Lait	6,05 %
Oignons	4,94 %
Mais	2,59 %
Diyeh	2,82 %
Pommes de terre	1,17 %
Divers	5,72 %

Au terme de ces investigations, le commerce du poisson apparaît comme une activité marginale, à laquelle on affecte des fonds peu importants (1). Ce n'est qu'à Fort-Lamy qu'une certaine proportion de ces fonds semble affectée au commerce d'une façon qui n'est pas purement occasionnelle.

b — EMPLOI DES RECETTES PROVENANT DES VENTES DE POISSON

Nous n'avions affaire précédemment qu'à des personnes qui, par définition, avaient acheté pour revendre. On étudie au contraire maintenant l'emploi des recettes obtenues aussi bien par les producteurs que par les commerçants. Par ailleurs, il ne s'agit que d'emplois *prévus* pour une recette *escomptée*. Or, si l'emploi (au moins *un* emploi prioritaire) est prévu avec une certaine netteté (2), il n'en va pas de même de l'évaluation *ex ante* de la recette. Le problème n'a donc pu être traité qu'en se référant à la fréquence des emplois de telle ou telle catégorie, et non à la valeur des sommes affectées à tel ou tel emploi. La méthode a pour inconvénient de surestimer les postes correspondant à des achats nombreux et peu coûteux (achats de gombo ou de piment par exemple) par rapport aux postes où les achats sont peu nombreux mais coûteux (achats d'engins de pêche). Il ne semble pas cependant que ces déformations affectent très gravement la cohérence des résultats.

1 — Résultats globaux

Emplois	Fort-Lamy	Brousse Nord
Achat de mil	8,8 %	31,7 %
— de produits alimentaires.....	23,4 %	46,7 %
— savon, cosmétiques	1,3 %	1,2 %
— de tabac	0,4 %	0,9 %
— vêtements, étoffes et chaussures	13,6 %	5,4 %
— couvertures.....	1,7 %	0,2 %
— poteries	0,9 %	0,2 %
Remboursement dette	0,9 %	—
Divers	—	1,3 %
Impôts	3,5 %	2,1 %
Entretien famille	3,1 %	0,2 %
Remettre au mari	4,8 %	—
Réserve liquide	3,5 %	6,1 %
Continuer le commerce	30,0 %	3,7 %
Achat d'engins de pêche	3,5 %	0,1 %
Total des emplois	227	783

(1) Voir plus haut le prix d'achat moyen des lots détenus par les commerçants.

(2) En cas d'emplois multiples, chaque emploi partiel compte pour 1.

On voit qu'à Fort-Lamy l'emploi le plus fréquemment annoncé, c'est la réaffectation des recettes à l'achat de poisson, en vue de la poursuite du commerce. Il semble donc que dans la capitale tchadienne, une certaine proportion de vendeurs de poisson puissent être considérés comme des commerçants habituels, avec cette réserve toutefois : le projet de « continuer le commerce » n'exclut pas le passage ou le retour à d'autres trafics que celui du poisson. Les cas sont très fréquents en effet de gens qui se disent commerçants en kolas, en fagots ou en parfums, et qui se sont intéressés au poisson dans l'espoir de gagner un peu plus, ou d'acquitter leurs dettes. « Commerce » a donc une signification très générale, les reconversions d'une branche à une autre étant facilitées par l'absence à peu près totale d'investissements en matériel, en locaux ou en stock.

Au moins existe-t-il à Fort-Lamy une catégorie de gens vivant habituellement de leurs gains de commerçants. Ce n'est pas le cas en brousse où la vente de poisson semble correspondre :

— soit à un besoin occasionnel ressenti par des personnes qui consomment elles-mêmes, en général, le produit de leur pêche, et qui en distraient une partie pour se procurer quelque argent ;

— soit à un expédient également occasionnel auquel ont recours des femmes qui, par le détour de l'achat et de la vente de poisson, espèrent accroître une somme qu'elles ont déjà affectée à une dépense nettement précisée. Les exemples ne manquent pas de femmes qui ont reçu 100 F ou 200 F de leur mari pour acheter du mil ou un mouchoir de tête et qui s'efforcent auparavant d'arrondir un peu la somme. Le temps ne comptant pas, l'opération peut d'ailleurs être répétée plusieurs fois, au moins tant que ses résultats semblent avantageux.

On remarquera que les achats de produits alimentaires, et notamment les achats de mil, comptent pour une part importante dans les prévisions d'emploi. Sur 141 emplois de recette indiqués en brousse par les personnes vendant du poisson préalablement acheté, 45 seulement (16 %) concernent la poursuite du commerce, et 74 (27 %) l'achat de mil. Or, on a vu (p. 136) que 23 % des fonds consacrés à l'achat de poisson par ces revendeuses provenaient justement d'une vente préalable de mil. Aussi bien, on n'a pas oublié que les consommateurs de poisson règlent 80 % de leurs achats grâce à des ventes préalables dont la moitié porte sur du mil. Les échanges de poisson semblent donc littéralement coincés entre des opérations de vente ou d'achat de mil en l'absence desquelles ils auraient difficilement l'occasion de se produire.

2 — Ventilation des résultats

L'opération qui consiste à ventiler les chiffres ci-dessus suivant l'ethnie des interrogés n'a donné aucun résultat intéressant. En réalité, il convient de tenir compte du fait que les interrogés sont soit des producteurs vendant du poisson qu'ils ont pêché eux-mêmes, soit des revendeurs écoulant du poisson acheté. A cette première distinction, on peut en superposer une autre, qui concerne cette fois les emplois indiqués par les personnes interrogées.

Si l'on se reporte au tableau précédent, on constate que les dix premiers emplois sont assortis d'une désignation bien précise, et correspondent généralement à des dépenses de consommation (1). Les cinq derniers emplois, au contraire (à partir du poste « Entretien général de la famille ») ne font pas état d'une affectation de consommation immédiate et semblent témoigner d'un degré plus avancé d'insertion dans le secteur monétaire de l'économie ; ils sont le fait de gens désireux de détenir une encaisse liquide, non affectée, ou bien de commerçants permanents soucieux de renouveler leur stock, ou encore de pêcheurs qui semblent envisager une certaine spécialisation.

Il est intéressant de voir quelle est, pour chaque catégorie de vendeurs de poisson, la proportion de ces deux types d'emplois. Bien que cette terminologie soit loin d'être satisfaisante, on appellera les emplois

(1) Qui peuvent même avoir été déjà effectuées : cas du remboursement de dettes.

du premier type « emplois directs » et ceux du second type « emplois indirects ». Les résultats peuvent se présenter sous forme de deux tables de contingence (1), l'une concernant Fort-Lamy et l'autre les marchés de brousse :

I. *Fort-Lamy*

	Pêcheurs		Commerçants		Ensemble	
Emplois directs (2)	66	74 %	58	42 %	124	55 %
Emplois indirects (2)	23	26 %	80	58 %	103	45 %
	89	100	138	100	227	100

II. *Brousse Nord*

	Pêcheurs		Commerçants		Ensemble	
Emplois directs	418	94 %	266	84 %	684	90 %
Emplois indirects	26	6 %	52	16 %	78	10 %
	444	100	318	100	762	100

Comme on pouvait s'y attendre, on constate :

- 1° que la proportion d'emplois indirects est plus élevée à Fort-Lamy qu'en brousse ;
- 2° qu'en brousse comme à Fort-Lamy, elle est plus forte chez les commerçants que chez les pêcheurs.

Dans la mesure où une proportion d'emplois indirects élevée paraît témoigner d'une monétarisation plus accentuée, on obtient donc des résultats qui concordent avec ceux qui ont été donnés au Chapitre II.

Ces résultats permettent de mesurer combien le commerce du poisson, à l'intérieur de la zone étudiée, reste une activité épisodique et secondaire. Cette zone semble donc devoir être envisagée avant tout, sinon uniquement, sous l'aspect d'une zone productrice dont la vocation naturelle est d'entretenir des relations commerciales avec des zones consommatrices plus ou moins éloignées. C'est bien ce qui semblait ressortir d'ailleurs du dépouillement des taxes de circulation dont les résultats ont été exposés au Chapitre III ; il avait montré que les grands axes d'écoulement du poisson à l'intérieur du Tchad étaient tous orientés dans le sens Nord-Sud. Nous allons donc nous tourner désormais vers le Tchad méridional, et chercher comment s'y distribue le poisson venu du Nord.

(1) PIN H. — 1962, p. 105.

(2) Emplois directs : Achats de nourriture ou de biens nettement précisés, remboursement de dettes, paiement des impôts.

Emplois indirects : Entretien général de la famille, remise au mari, mise en réserve, poursuite du commerce, achat d'engins de pêche.

Chapitre VI

LE COMMERCE DU POISSON EN ZONE SUD

La zone qui constitue le cadre géographique du présent chapitre est située au sud du parallèle de Bongor. Elle fait partie de la région qu'on appelle couramment Tchad cotonnier ou Tchad des Sara, par opposition au Tchad des éleveurs ou Tchad des Islamisés. Du point de vue qui nous occupe ici, cette zone peut être considérée très schématiquement comme une zone de consommation du poisson, alors que la zone nord est une zone de production (1). On sait d'ailleurs qu'étant donné cette complémentarité entre Nord et Sud, il semble qu'un accroissement de production du poisson dans le Nord ne puisse trouver un débouché que dans la mesure où les producteurs de coton du Sud verront leurs revenus monétaires augmenter en raison, par exemple, d'une amélioration de la productivité.

La zone sud peut donc paraître homogène ; en réalité elle constitue encore un cadre trop vaste (2) pour l'étude concrète du commerce du poisson, et il convient d'y regrouper les marchés étudiés en plusieurs ensembles :

1 — On peut isoler en premier lieu un ensemble de marchés centrés autour du Fort-Archambault (cf carte 18) et situé en gros à l'est du méridien de Doba. On y consomme surtout du poisson fumé, par opposition au reste de la zone sud où le poisson séché prédomine.

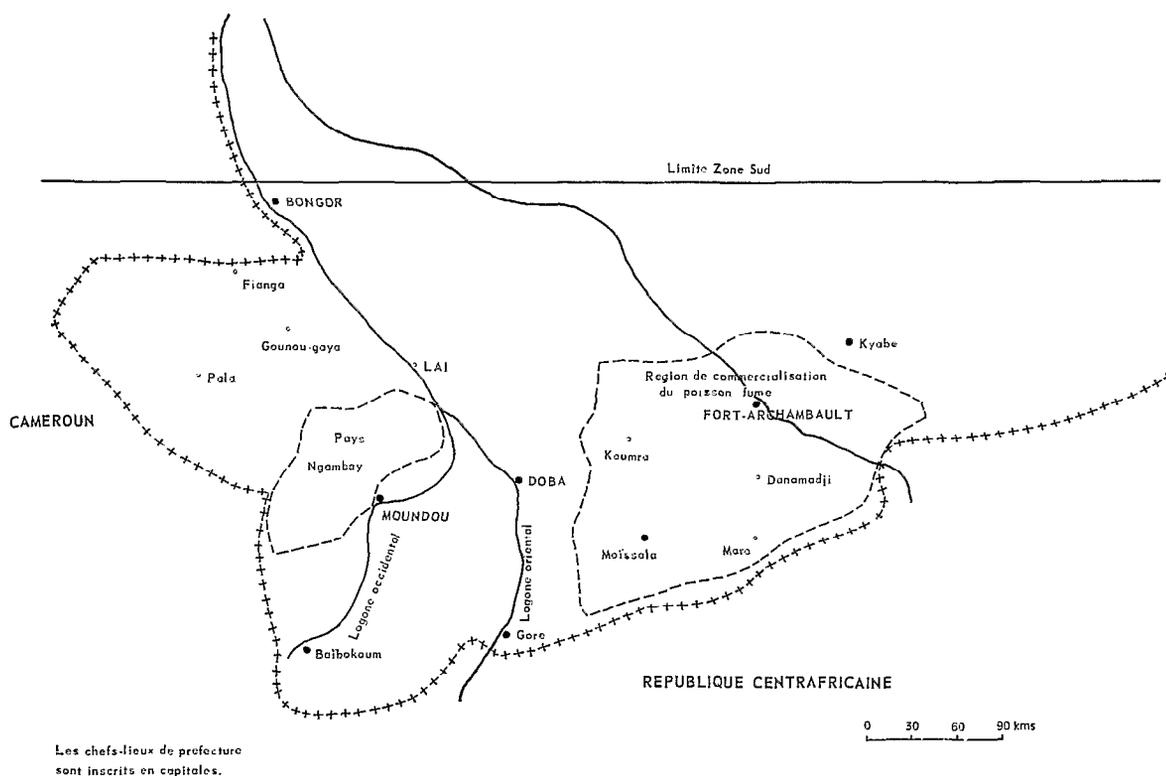
2 — En second lieu, un certain nombre de marchés de brousse situés à proximité de Moundou ont pu faire l'objet d'observations régulières. Ces marchés constituent un second ensemble qui coïncide approximativement avec le pays Ngambay. Ils serviront d'exemple pour l'étude des circuits commerciaux du poisson dans une zone à marchés hebdomadaires très nombreux (un tous les 20 à 30 km) et l'étude des mécanismes de diffusion à partir d'un centre urbain important (Moundou).

3 — Ce centre urbain sera d'ailleurs étudié à part, en raison de la spécificité des problèmes qui s'y posent. Il constitue par conséquent le troisième foyer de commercialisation que nous serons amenés à distinguer en zone sud.

4 — Le triple regroupement effectué ci-dessus exclut un certain nombre de marchés géographiquement très dispersés mais qui présentent au moins deux points communs : en premier lieu ce sont des marchés quotidiens, en second lieu ce sont des marchés de chef-lieu, de préfecture ou de sous-préfecture. Les marchés de centres urbains autres que Moundou seront donc regroupés en un quatrième ensemble où nous retrouverons, d'ailleurs, la distinction (déjà utilisée au Chapitre III) entre centres approvisionnés et non approvisionnés en poisson frais.

(1) En réalité, et comme on l'a vu au Chapitre III, la production du poisson dans la région de Fort-Archambault est assez considérable.

(2) 600 km dans le sens Est-Ouest, 300 dans le sens Nord-Sud.



CARTE 18. — Carte générale de la zone Sud

Dans chacun des quatre ensembles qui viennent d'être délimités, nous serons amenés à étudier plusieurs types de circuits commerciaux. La consistance de ces circuits varie en effet suivant qu'on se trouve en présence de poisson pêché industriellement par des professionnels *massa*, *kotoko* ou *haoussa*, ou des petits résidus d'auto-consommation des agriculteurs sara qui pêchent surtout pour satisfaire leurs propres besoins alimentaires.

1 — Ventes de pêcheurs. Dans ce dernier cas, on observe simplement des ventes au détail effectuées par le pêcheur ou sa femme. Le produit de ces ventes permet d'acheter sur le même marché quelques denrées de consommation courante (sel, sucre, lait, mil, etc.). Dans certains cas, il ne s'agit même pas de vente mais de troc ; le pêcheur n'accepte de céder ses poissons que si l'acquéreur peut lui procurer, en contrepartie, le mil dont il a besoin. On peut donc à peine parler de circuit au sens économique du terme (1).

2 — Circuits des grossistes. La commercialisation du produit des pêches industrielles fait intervenir au minimum deux catégories d'agents : un collecteur-grossiste, et un détaillant. Le premier regroupe la production d'un certain nombre de pêcheurs, puis il la conditionne et la stocke avant de la revendre soit à des détaillants, soit, dans certains cas, à des intermédiaires qu'on peut appeler demi-grossistes. Les collecteurs-grossistes sont des commerçants professionnels qui se consacrent entièrement au commerce du poisson.

(1) Pour qu'il y ait circuit, en effet, il faut au moins un intermédiaire « La succession des intermédiaires et des marchés par lesquels les marchandises passent depuis le producteur jusqu'au consommateur est désignée sous le nom de circuit commercial ». ABBOTT J.C. — 1958, p. 38.

3 — Circuit direct. Entre ces deux formes extrêmes — ventes des pêcheurs d'une part, circuits dotés de grossistes d'autre part, se situe ce que nous appellerons le « circuit direct ». Des commerçants achètent du poisson aux pêcheurs et le revendent eux-mêmes aux consommateurs. Les fonctions de collecteur-grossiste et de détaillant sont donc confondues.

Les quantités commercialisées sont minimales, les itinéraires parcourus sont brefs, et c'est en cela que les circuits directs se distinguent des circuits grossiste-détaillant. Ils s'en distinguent d'ailleurs aussi au point de vue ethnique : les petits commerçants des circuits directs sont des Sara et assimilés, alors que les grossistes sont le plus souvent Islamisés (Haoussa et Arabes dans la région de Fort-Archambault, Kotoko dans le reste de la zone sud).

4 — Circuit coopératif. Le circuit coopératif a déjà été étudié au chapitre IV mais nous retrouverons sur les marchés de détail de la zone sud le salanga de la S.C.P.B.C. Dans les développements qui suivent, on isolera dans la mesure du possible tout ce qui concerne le poisson ayant transité par la voie coopérative.

Quelques remarques pour conclure cette introduction :

— Les trois premiers types de circuits sont indépendants les uns des autres. Le repérage du circuit auquel se rattachent les lots de poisson mis en vente n'offre donc aucune difficulté pratique ; il suffit de demander au vendeur à qui il a acheté son poisson.

— Pour isoler le salanga ayant transité par la Coopérative, on demandait au vendeur d'où provenait le poisson. Les détaillants savent très bien si le salanga qu'ils écoulent a passé ou non par la S.C.P.B.C.

— Pas plus qu'en zone nord, il n'était évidemment question de peser tous les lots de poisson recensés. Les données quantitatives que contient ce chapitre sont donc fondées sur le nombre de détaillants appartenant à chaque circuit, et non sur les quantités de produit qu'ils détiennent.

On notera par ailleurs, à quel point la diversité des circuits en zone sud fait contraste avec la zone nord, où l'on n'observe que des ventes de pêcheur ou des ventes appartenant à ce qu'on appelle ici le circuit direct (un seul intermédiaire, qui n'est au fond qu'un détaillant).

I. LE COMMERCE DU POISSON DANS LA RÉGION DE FORT-ARCHAMBAULT

Les marchés étudiés dans cette région ont été les suivants : Fort-Archambault (chef-lieu de la préfecture du Moyen-Chari), Koumra, Moissala, Maro (chefs-lieux de sous-préfecture), Danamadji et Bédaya, gros villages comptant respectivement 1 595 et 1 760 habitants (1) (cf carte 19).

Du point de vue de la commercialisation du poisson deux traits distinctifs caractérisent la région de Fort-Archambault :

- 1° Elle constitue la seule région de la zone sud où se pratiquent des pêches industrielles.
- 2° La demande porte presque exclusivement sur le poisson fumé.

Nous présenterons d'abord les agents de la commercialisation ; nous donnerons ensuite quelques indications sur l'importance des différents circuits, puis sur les divers produits écoulés.

(1) Chiffres publiés en 1962 par le Service de la Statistique de la République du Tchad.

1. LES AGENTS DE LA COMMERCIALISATION

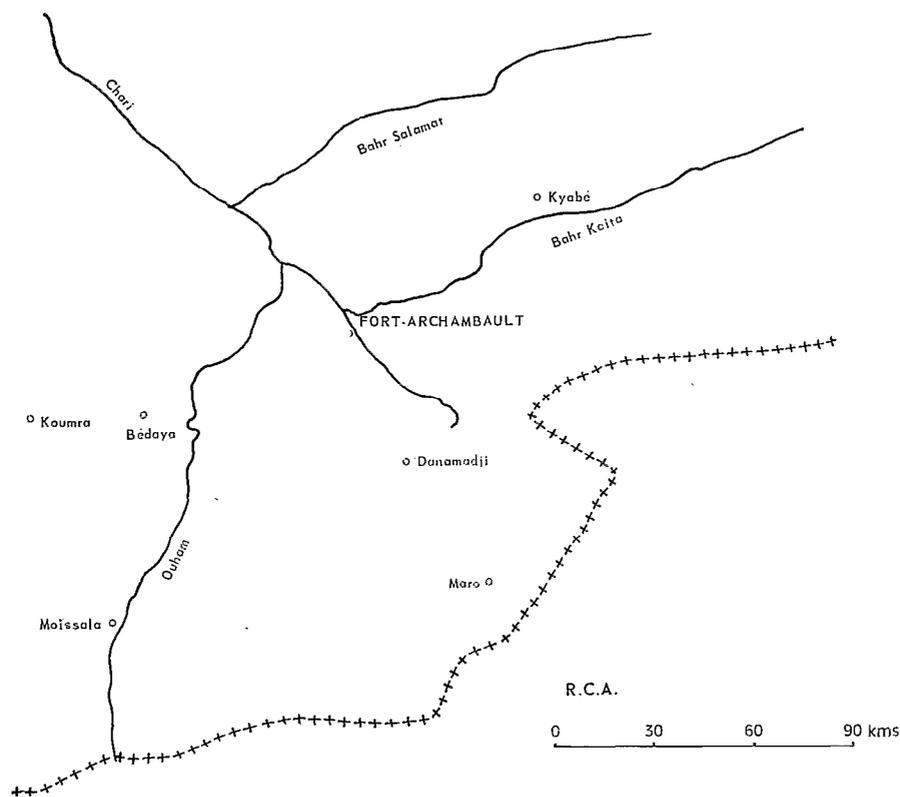
La répartition ethnique des détaillants interrogés est la suivante :

		Nombre de détaillants			
		Hommes	Femmes	Total	%
— Non islamisés autochtones		26	66	92	61,5
— Non islamisés étrangers		12	3	15	
Islamisés	Bornouans	27		27	38,5
	Haoussa	14	1	15	
	Arabes	12	13	25	
Total		91	83	174	

Dans la Région de Fort-Archambault la proportion des détaillants islamisés (38,5 %) est nettement plus importante que dans les autres régions du sud.

La raison en est la suivante : bien que les pêches dans la région de Fort-Archambault aient indubitablement un caractère industriel, les quantités de poisson produites sont plus faibles que dans la région de Fort-Lamy. Le volume des quantités commercialisées ne permet donc pas aux islamisés de se spécialiser dans le commerce de gros en abandonnant le commerce de détail aux non-islamisés. Aussi avons-nous rencontré sur les marchés urbains étudiés dans cette région des commerçants bornouans, haoussa ou arabes qui essayaient d'écouler au détail, dans les mêmes conditions que les vendeurs autochtones, une ou deux caisses de poisson fumé, alors que la présence de détaillants islamisés sur les autres marchés urbains de la zone sud reste exceptionnelle. A cet égard la comparaison entre le marché de Moundou et celui de Fort-Archambault est éloquent ; les islamisés représentent un peu plus de la moitié de l'ensemble des détaillants interrogés sur ce dernier marché, tandis que sur 361 vendeurs ayant répondu au questionnaire dans la capitale du pays ngambay, 14 seulement étaient des islamisés.

Ajoutons, que dans une région où la production est principalement organisée par des Haoussa et des Arabes, on est surpris par la proportion de vendeurs de poisson bornouans (40 % des islamisés) considérés traditionnellement comme des spécialistes du commerce de peaux, de tissus et de natron. En fait, une interview collective de commerçants bornouans nous a donné des raisons de croire que ces derniers formaient actuellement un groupe décidé à concurrencer les Haoussa. Un fait révèle cette stratégie : alors que les commerçants haoussa ont refusé d'assurer l'écoulement de la production de la coopérative, quelques commerçants bornouans, qui n'avaient jusqu'ici jamais vendu de poisson, ont expédié à Bangui des caisses de fumé achetées à la C.P.M.C.S.



CARTE 19. — Carte de situation des marchés de la région de Fort-Archambault

2. IMPORTANCE DES DIFFÉRENTS CIRCUITS

Voici comment se répartissent, par circuits, l'ensemble des détaillants interrogés sur les marchés de référence :

Circuits	Nombre de détaillants interrogés	%
— Vente de pêcheurs	73	42,7
— Circuit direct	46	25,5
— Circuits des grossistes	49	27,5
— Circuit coopératif	6	3,7
Total	174	99,4

Ce tableau permet de faire trois constatations importantes :

- 1^o Près de la moitié des vendeurs sont des pêcheurs vendant leur propre production.
- 2^o Le nombre de commerçants s'approvisionnant directement chez les pêcheurs est sensiblement égal à celui des détaillants s'adressant à des grossistes ou demi-grossistes.
- 3^o Le circuit coopératif est négligeable : les six détaillants mentionnés sont :
 - les quatre postes de vente de la coopérative (deux à Moïssala, deux à Fort-Archambault),
 - deux détaillants interrogés à Danamadji qui ont déclaré vendre du poisson fumé acheté à la coopérative sur le marché de Fort-Archambault. Dans la suite, nous laisserons de côté le circuit coopératif.

Les chiffres suivants vont nous permettre d'évaluer le nombre des détaillants islamisés et non islamisés dans les différents circuits.

	Vente des pêcheurs %	Circuit direct %	Circuit des grossistes %	Total des détaillants interrogés
— Non islamisés	74	61	32	105
— Islamisés	26	39	68	67
Total des détaillants interrogés	74	46	49	172

On retiendra surtout que 26 % des pêcheurs vendant leur production, sont des islamisés.

Dans les autres régions de la zone sud cette proportion est nettement moins élevée. En outre, il convient de remarquer que dans la région de Fort-Archambault les quantités moyennes de poisson mises en vente par les pêcheurs haoussa ou arabes sont plus importantes que celles des pêcheurs kaba ou madjinyaye (18,5 kg de poisson frais contre 11 kg). Cette disparité reflète la différence entre les systèmes de production dans lesquels sont intégrés les deux groupes de pêcheurs : les non-islamisés ne pêchent qu'en vue de leur consommation personnelle, et le poisson qu'il leur arrive de vendre ne représente que le résidu de cette consommation. Les quantités écoulées sont donc peu importantes. Les islamisés, au contraire, sont des pêcheurs qui disposent d'une certaine fraction du produit de pêches industrielles (1) ; une partie de cette fraction est consommée, l'autre — qui peut être assez importante — est vendue.

On retrouve la même disparité entre islamisés et non islamisés lorsque l'on compare des quantités détenues par les détaillants dans les deux autres circuits (en kg de poisson frais) :

	Circuit direct	Circuit des grossistes
— Islamisés	118 kg	131 kg
— Non Islamisés	51 kg	34 kg

Ces différences s'expliquent aisément : lorsqu'un musulman fait du commerce de détail dans le Tchad méridional c'est en général un professionnel tandis que le non-islamisé est dans la majorité des cas, un agriculteur vendant occasionnellement quelques poissons parfois achetés aux premiers sur le même marché.

3. LES CIRCUITS ET LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE PRODUITS

Etant donné que la région étudiée se caractérise par l'absence de poisson séché nous nous limiterons évidemment à la distinction entre poisson frais et poisson fumé.

Il convient toutefois de préciser que parmi l'ensemble des détaillants interrogés sur les marchés de cette région figure un certain nombre de vendeurs de poisson séché (six à Fort-Archambault, cinq à Koumra).

Ils ne seront pas mentionnés dans ce paragraphe car leur nombre n'est pas proportionnel à l'effectif total des commerçants. La présence de poisson séché sur un marché de la région de Fort-Archambault

(1) Un tiers, en principe, les deux autres tiers vont au propriétaire de l'embarcation et des filets.

présente toujours un caractère exceptionnel qui, précisément, a incité les enquêteurs à interroger les vendeurs de ce produit.

En outre signalons, à titre anecdotique, que le salanga, produit inconnu dans le Sud-Est du Tchad, est apparu au cours du mois de juin 1964 sur les marchés de Koumra, Moïssala, Maro et Fort-Archambault dans les conditions suivantes : M. SUTTER, lors de son déplacement à Moundou (1), avait acheté quelques nattes de salanga qui ont été commercialisées dans les différents postes de vente de la Coopérative de Fort-Archambault. Le prix de vente d'un salanga était de 15 ou 10 F suivant la grosseur, ce qui permettait d'espérer une recette globale de 12 500 F en moyenne par natte (ces nattes avaient été achetées 7 200 F à Moundou).

Au moment où nous terminions notre enquête il était encore trop tôt pour se prononcer sur les résultats de cette expérience (2).

Comme nous l'avons déjà indiqué au début de ce chapitre, les données quantitatives dont nous disposons ne nous permettent pas d'évaluer les quantités commercialisées pour chaque circuit. Nous nous contenterons donc de donner la répartition des vendeurs par grande catégorie de produit dans chacun des circuits distingués plus haut ; les proportions exprimées par les pourcentages permettent de faire des constatations intéressantes :

Circuits	Nombre de vendeurs de poisson frais interrogés		Nombre de vendeurs de poisson fumé interrogés	
		%		%
— Vente des pêcheurs	54	76,2	20	22,2
— Circuit direct	17	23,8	29	28,4
— Circuit des grossistes	—	—	48	49,4
Total	71	100,0	97	100,0

Trois conclusions essentielles se dégagent de ce tableau :

- 1° Le poisson frais n'est pas commercialisé par l'entremise de grossistes.
- 2° Les pêcheurs vendent quelquefois du poisson fumé qu'ils ont transformé eux-mêmes en vue de la vente.
- 3° Le circuit des grossistes est le circuit majeur en ce qui concerne la commercialisation du poisson fumé.

(1) Cf le chapitre sur les coopératives.

(2) Indiquons, toutefois, que lors de notre séjour à Bangui, M. SUTTER nous informa que, par suite d'une mévente il avait interrompu la commercialisation du salanga dans la ville de Fort-Archambault.

II. LE COMMERCE DU POISSON DANS LA VILLE DE MOUNDOU

Depuis quelques années le chef-lieu de la préfecture du Logone occidental, qui mérite le nom de capitale économique du Tchad méridional, se présente comme une cité en pleine expansion : « Jusqu'à la fin de la dernière guerre, Moundou, la ville-champignon du Tchad, était demeurée un poste de brousse où quelques Européens vivaient près d'un village sans importance » (1). Or la ville constitue actuellement la deuxième agglomération de la République du Tchad et sa population peut être estimée à 30 000 habitants.

Cette croissance rapide provient de la situation privilégiée de la ville au carrefour de deux axes routiers vitaux puisqu'ils relient l'ensemble du pays à deux ports : la route Bangui-Fort-Lamy, qui permet d'acheminer les marchandises empruntant l'ancienne « voie fédérale » : Pointe-Noire-Brazzaville-Bangui et d'autre part la route transversale qui relie Fort-Archambault à Garoua, important centre du Nord-Cameroun où parviennent par Yaoundé les marchandises débarquées à Douala. Pendant la saison des pluies Moundou reste accessible à partir du Sud par l'une et l'autre de ces deux routes (2). L'électrification de la ville a été entreprise en 1963-1964 (construction d'une centrale thermique) et un trust mondial (Unilever) a investi 300 millions de francs C.F.A. dans la création d'une brasserie.

1. PRÉSENTATION ET ROLE DES MARCHÉS DE LA VILLE DE MOUNDOU

Il y a lieu de distinguer à Moundou trois marchés matériellement séparés et économiquement différenciés : deux marchés de détail, celui du Centre-ville et celui dit « du quartier C », et un marché de gros situé à l'entrée de la ville sur la route du Nord (route de Koutou). Les deux premiers sont des marchés de détail, de type classique ; le troisième est un marché de gros réservé au poisson. A ce dernier marché il convient d'ajouter, parce que jouant un rôle analogue, le poste de vente de la coopérative dont il a été question au Chapitre IV.

a — LES MARCHÉS DE DÉTAIL

Une différence d'horaire oppose les deux marchés de détail : les premières transactions sur le marché du Centre-ville débutent dès l'aurore alors que le marché du quartier C ne commence à s'animer que vers 17 h pour se terminer à la lueur des lampes à pétrole. En outre, le marché du Centre-ville se caractérise par la présence de vendeurs et d'acheteurs venus des campagnes environnantes tandis que le marché du Quartier C est un marché spécifiquement urbain. Le comptage exhaustif des vendeurs de poisson indique nettement que ces deux marchés sont d'importance inégale.

Voici pour la semaine du 20 au 26 avril 1964 les résultats obtenus :

- Marché du Centre-Ville : 308 vendeurs de poisson.
- Marché du Quartier C : 126 vendeurs de poisson.

(1) « La République du Tchad » in « Notes et Etudes Documentaires » (Documentation française). Série Outre-Mer CX du 31 août 1960, p. 6.

(2) Le programme intérimaire prévoit qu'en 1964 et 1965 le tronçon Doba-Fort-Archambault sera rendu permanent, et que le tronçon Pala-Moundou (déjà permanent) sera encore amélioré. Fort-Archambault sera donc relié toute l'année au Cameroun.

Soit une moyenne journalière de 44 vendeurs pour le marché du Centre-ville et 21 pour celui du Quartier C.

D'autre part, ce dernier est approvisionné par des professionnels alors que le premier est surtout fréquenté par des vendeurs occasionnels : 91 % des vendeurs interrogés sur le marché du Quartier C ont déclaré ne pas exercer d'autres activités que le commerce, mais ce pourcentage tombe à 68 % pour les vendeurs installés sur le marché du Centre-ville.

b — LE MARCHÉ DE GROS DE LA ROUTE DE KOUTOU

Il est constitué par un ensemble de onze boutiques devant lesquelles se tiennent des commerçants revêtus des boubous colorés qui signalent la présence de marchands musulmans sur les marchés du Tchad méridional. Le voyageur qui pénètre dans la ville par la route du Nord ne manque pas d'être surpris par la forte odeur qui se dégage des nattes de poisson séché stockées à cet endroit. Nous sommes ici dans le quartier des commerçants kotoko, spécialistes de la commercialisation du salanga.

La plupart des Kotoko interrogés résident en permanence à Moundou mais effectuent périodiquement des déplacements sur les principaux lieux de pêche du Bas-Chari et du Bas-Logone afin de renouveler leurs stocks. Toutefois, quelques-uns ont déclaré que leur séjour à Moundou était limité à la saison sèche, la saison des pluies étant consacrée aux activités agricoles.

Les stocks détenus par ces commerçants sont relativement importants puisque nous avons dénombré dans les magasins de trois d'entre eux : 78, 48 et 31 nattes de salanga soit respectivement 6,5, 3,5 et 2,5 t de marchandises.

En principe, les Kotoko ne vendent pas de lot inférieur à 100 salanga ou d'une valeur inférieure à 750 F. Leurs principaux clients sont des vendeurs installés sur les marchés de détail dont il a été question ci-dessus. Un certain nombre de consommateurs, cependant, ayant des disponibilités financières suffisantes, s'adressent directement aux commerçants kotoko.

Pour la campagne de salanga de 1965, les prix enregistrés furent les suivants :

1 natte de salanga	7 200 F
1/2 natte de salanga	3 600 F
100 salanga	750 F

Il est très difficile de déterminer avec précision les marges bénéficiaires obtenues par les grossistes kotoko ; les déclarations concordent rarement et les intéressés, comme tous les commerçants du monde, sont très discrets sur ce sujet.

Si l'on s'en tient à leurs déclarations, les prix d'achat au pêcheur de la natte de 1 000 salanga est très variable. Le chiffre de 5 000 F est souvent cité mais ce prix nous paraît surestimé, puisqu'il correspond au prix d'achat de la coopérative de Fort-Lamy, lequel inclut la marge brute du commerçant-coopérateur (1). Certains fixent à 4 000 F le prix d'achat d'une natte de salanga à Logone-Gana tandis que d'autres parlent de 3 500 F. Un Kotoko originaire de Dougia nous a même affirmé avoir acheté dans cette région 1 000 salanga pour 1 400 F. Comme nous faisons remarquer ce prix anormalement bas à un commerçant, qui, lui, venait d'indiquer le prix de 5 000 F, on nous répondit : « le pêcheur fait le prix qu'il veut ».

Provisoirement, nous retiendrons de toutes ces indications un prix moyen d'achat au pêcheur de 3 750 F les 1 000 salanga (2). A ce prix nous ajouterons les frais suivants : 50 F de manutention, 150 F

(1) Cf le chapitre sur les coopératives et le commerce du salanga.

(2) Ce prix représente la moyenne des deux valeurs intermédiaires indiquées ci-dessus.

d'emballage (coût de la natte et de la corde), 750 F de transport (1) et 400 F de taxe. Nous obtenons ainsi un prix de revient moyen rendu Moundou de 5 100 F par natte.

Au-delà de ce stade une évaluation des coûts, par natte, devient plus malaisée. On doit tenir compte des quantités vendues puisqu'il s'agit de frais fixes :

Patente	15 350 F par an
Location du local	60 000 F (5 000 × 12) (2)
Droit de place (taxe payée à la municipalité)	19 200 F (1 600 × 12)

La question du crédit demeure encore plus obscure. D'une part, nous ne savons rien sur l'origine des fonds remis aux pêcheurs. D'autre part nous nous trouvons en présence de renseignements contradictoires : les Kotoko affirment que toutes leurs ventes sont faites au comptant, mais un certain nombre de détaillants prétendent avoir obtenu des « Bon pour » c'est-à-dire du crédit, généralement accordé jusqu'à la fin de la journée.

On comprend mal les motifs incitant les Kotoko à ne pas faire état d'opérations de crédit qui n'ont rien de répréhensible. Il n'est pas douteux, en tout cas, que, à l'instar de ce qui se passe dans le Nord-Cameroun, un certain nombre de détaillants sont en relations permanentes avec certains grossistes et obtiennent en quelque sorte un crédit continuellement renouvelé.

Ajoutons, pour terminer cette étude du marché de Koutou que parallèlement à ce commerce de gros il existe un commerce de demi-gros effectué par les femmes d'un certain nombre de commerçants kotoko. Celles-ci disposent sur des nattes installées devant la boutique de leur mari des lots comprenant 6 ou 12 salanga qu'elles vendent respectivement 50 et 100 F. Il est intéressant de noter que chaque lot est toujours composé de poissons de taille différente car les vendeuses distinguent entre « les gros », « les moyens » et « les petits » salanga. Ainsi la composition du lot à 50 F est la suivante : un gros, trois moyens et deux petits. Les acheteurs sont de petits détaillants, généralement des femmes, ne disposant pas des 750 F nécessaires pour acquérir les quantités vendues par les grossistes.

2. ÉTUDE D'UN ÉCHANTILLON DE DÉTAILLANTS

Cet échantillon, constitué par l'ensemble des détaillants interrogés sur les marchés du Centre-ville et du Quartier C, est le suivant :

Hommes	:	132	soit :	36,5 %
Femmes	:	229	soit :	63,5 %
Total	:	361	:	100,0 %

Cette proportion de femmes est la plus importante que nous ayons enregistrée dans l'ensemble de la zone sud. Nous verrons dans les lignes suivantes que dans les zones rurales les deux pourcentages indiqués ci-dessus sont inversés.

(1) Signalons que ce prix est fonction de la quantité totale transportée. Dans certains cas il peut descendre à 600 F.

(2) Certains commerçants ayant loué un local trop vaste en sous-louent une partie au prix de 150 F par natte entreposée.

D'autre part, la majorité de ces femmes sont des Ngambay ainsi qu'il ressort de la ventilation suivante par groupes ethniques :

	Hommes	Femmes	Total	%
— Ngambay	77	197	274	74,9
— Autres Sara	41	32	73	20,4
— Kotoko	4	—	4	1,1
— Autres Islamisés	10	—	10	3,1
Total	132	229	361	99,5

Les islamisés restent pour ainsi dire absents au stade du commerce de détail ; les Kotoko, en particulier se cantonnent strictement dans le commerce du gros, évidemment d'un meilleur rapport.

Les détaillants interrogés se répartissent ainsi par circuits :

Circuits	Détaillants	stock moyen mis en vente (kg de poisson frais)
Vente des pêcheurs ..	151 soit 41,8 %	7,1
Circuit direct	64 soit 17,7 %	18,3
Circuit des grossistes .	115 soit 31,9 %	51,1
Circuit coopératif	31 soit 8,5 %	(cf 3, chap. IV)
Total	361 soit 99,9 %	

On doit souligner l'importance, pour un marché urbain, des « ventes des pêcheurs ». Il s'agit en réalité des ventes de *poissons frais* effectuées par les femmes des pêcheurs. Nous donnerons des indications sur ces ventes lorsque nous étudierons les circuits d'écoulement des différentes catégories de produits.

L'importance des quantités mises en vente constitue un bon critère pour distinguer parmi l'ensemble des détaillants les vendeurs occasionnels et les professionnels. Les premiers ne détiennent, à proprement parler, pas de stocks ; ils achètent, au début du marché, de petites quantités qu'ils s'efforcent de revendre le jour même et, dans le cas d'une mévente, ils consomment le produit. En revanche les seconds détiennent des stocks relativement importants.

3. LES CIRCUITS ET LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE PRODUITS

Dans chaque circuit, la répartition des vendeurs par grande catégorie de produit donne les résultats suivants :

	Vente des pêcheurs	Circuit direct	Circuit des grossistes	Circuit coopératif
— Salanga	—	—	88	31
— Autres séchés	32	17	16	—
— Frais	129	31	—	—
— Fumé	—	16	11	—
Total	161	64	115	31

On peut ainsi constater que :

- 1° Le salanga est commercialisé uniquement par la voie de grossistes et par le circuit coopératif,
- 2° Les autres séchés sont écoulés par tous les circuits, à l'exclusion toutefois du circuit coopératif,
- 3° Le poisson frais est vendu directement par les pêcheurs. Ceux-ci ne vendent pas de poisson fumé.

A ces conclusions très générales ajoutons quelques précisions qui résultent d'observations qualitatives complémentaires :

a — La totalité du salanga vendu à Moundou provient de la région de Fort-Lamy. Les *alestes* séchés qu'on prépare dans le Tchad méridional diffèrent de ceux qui viennent du confluent du Logone et du Chari ; ils sont séchés entiers (sans avoir été fendus), ou après avoir été coupés en morceaux.

b — Les vendeurs de poisson séché (autres que le salanga) figurant dans la colonne du circuit des grossistes écoulent le vrac de décrue qui constitue un produit secondaire des pêches industrielles de Fort-Lamy. La commercialisation de ce produit précède dans le temps celle du salanga.

c — Le poisson vendu frais est pêché dans le Logone et ses affluents, aux environs immédiats de Moundou. Les pêcheurs ne sont pas des agriculteurs puisque, contrairement à ce qui se passe dans les zones rurales, les quantités commercialisées sur le marché de Moundou ne diminuent pas en saison des pluies. Il semble qu'il existe à Moundou, un groupe de citadins qui, en l'absence d'autres activités, s'emploient à la pêche. Les quantités produites sont minimes.

d — Les poissons fumés commercialisés par la voie du circuit direct sont pêchés dans la région de Kim et Eré. Ils sont vendus par des commerçants originaires de cette région (Kabalaye et Kim) qui les ont achetés sur les lieux de pêche. Quant au poisson fumé commercialisé par la voie du circuit grossiste-détaillant, il provient de la région de Fort-Archambault : il a été acheté en général par des commerçants Ngambay à des grossistes Haoussa ou Bornouans installés à Doba.

III. LE COMMERCE DU POISSON EN PAYS NGAMBAY

Nous avons regroupé ici l'ensemble des données recueillies sur les marchés étudiés dans la Préfecture du Logone occidental, dont les limites coïncident avec celles de la région occupée par l'ethnie ngambay (1). Cela non pour une raison d'homogénéité ethnique mais parce que c'est une occasion de réunir des renseignements concernant une zone de brousse. Ailleurs en effet, par suite de l'étendue de la zone à étudier, nous avons dû nous contenter de recenser les marchés urbains, et c'est seulement dans le Pays ngambay que nous avons pu examiner les mécanismes de distribution du poisson en zone rurale. Nous considérerons donc les marchés de M'Balkabra, Bao, Doher, Delbian, Beladjia, Beinamar, Tapol et Deli (carte 20) comme un ensemble plus ou moins représentatif des innombrables marchés hebdomadaires qui parsèment le Sud du Tchad. Cet ensemble est néanmoins original à un point de vue au moins ; il est en grande partie approvisionné à partir de Moundou qui joue le rôle d'un centre d'éclatement quant à la distribution du poisson séché en provenance de la région de Fort-Lamy.

(1) Toutefois nous devons signaler qu'une grande partie des personnes interrogées à Delbian s'est déclarée « Nangdjéré ». En l'absence d'études ethnologiques nous sommes dans l'impossibilité de préciser si cette appellation correspond à une ethnie nettement distincte des Ngambay. Une chose est certaine : les conditions matérielles de vie des Nangdjéré sont identiques à celles des Ngambay.

1. DISTINCTION ENTRE MARCHÉS PRIMAIRES ET MARCHÉS SECONDAIRES

Sur les marchés ruraux, il n'existe pas de séparation matérielle entre les emplacements consacrés au commerce de gros et de détail : la totalité des marchands de poisson se trouve confondue sur la place du marché. Bien plus : il semble que la distinction entre ces deux catégories de commerce ne corresponde à aucune réalité.

Un grossiste, en effet, est soit un commerçant dont la clientèle se compose exclusivement de détaillants, soit un commerçant qui vend des lots trop importants pour être achetés par le consommateur moyen ; or quelle que soit la définition retenue, on ne parvient pas à rencontrer de tels grossistes sur les marchés de brousse, où tous les vendeurs sans distinction vendent apparemment de petites quantités de poisson à tous les acheteurs qui se présentent.

Il convient cependant de conserver pour les marchés du pays ngambay et au moins à titre d'hypothèse, la distinction traditionnelle entre grossistes et détaillants : cela pour trois raisons :

1° Une distribution par classes des quantités mises en vente par l'ensemble des vendeurs de poissons séchés interrogés révèle l'existence de deux groupes de vendeurs nettement différenciés, ainsi qu'il apparaît ci-après :

N°	Classes	Nombres de vendeurs	
I	0- 15 kg	48	} Détaillants
II	15- 30 kg	36	
III	30- 45 kg	21	
IV	45- 60 kg	4	} Grossistes kotoko
V	60- 75 kg	7	
VI	75- 90 kg	8	
VII	90-105 kg	7	
VIII	105-120 kg	13	
IX	120-135 kg	9	
X	135-150 kg	6	
XI	150-165 kg	7	
XII	165-180 kg	4	
XIII	180-195 kg	5	
XIV	195-210 kg	1	
XV	+ de 210 kg	3	

2° Tous les vendeurs mettant en vente des stocks supérieurs à 60 kg de poisson séché sont des commerçants Kotoko résidant à Moundou où ils font partie du groupe des grossistes étudié ci-dessus. Indiquons toutefois que certains Kotoko se déplaçant en brousse déclarent travailler pour le compte de grossistes de Moundou. On ne peut dire que les premiers soient les salariés des seconds. Il s'agit en réalité de parents plus ou moins associés.

3° Les Kotoko ne fréquentent qu'un nombre limité de marchés du pays ngambay et ils écoulent une grande partie de leurs stocks, non pas directement auprès des consommateurs locaux, mais par l'intermédiaire d'autres commerçants qui se déplacent sur plusieurs marchés environnants de moindre importance pour y revendre les lots achetés aux Kotoko.

On voit donc que le rôle des Kotoko est double : d'une part ils sont détaillants sur les marchés où ils se rendent, d'autre part ils sont grossistes en ce qui concerne les autres marchés du pays ngambay. On pourrait croire que les revendeurs dépendant des marchands kotoko ne s'installent jamais sur les marchés fréquentés par ces derniers. Il n'en est rien. Un certain nombre de détaillants déclarent avoir acheté leurs produits à des Kotoko installés sur le même marché, ce qui ne laisse pas de surprendre, puisque le consommateur, dans ce cas, a tout intérêt à s'adresser au marchand kotoko et non au revendeur ngambay. On peut penser qu'il ne le fait pas — c'est surtout le cas des femmes — parce qu'il préfère acheter à quelqu'un appartenant à son ethnie, et qui parle sa langue. Par ailleurs, le commerçant kotoko, bien que disposé en principe à vendre même à l'unité, préfère en fait écouler son poisson par petits lots, que le revendeur ngambay fractionne ensuite, en fournissant ainsi un service au consommateur.

A partir des observations précédentes, il est possible de schématiser ainsi le fonctionnement des mécanismes de distribution du poisson dans les zones rurales :

1^o Certains marchés, qu'on peut qualifier de primaires, sont fréquentés par des grossistes résidant dans le centre urbain le plus proche.

2^o Des marchés secondaires sont approvisionnés à partir des premiers par des détaillants qui assurent eux-mêmes le transport des produits.

Parmi les marchés étudiés en pays ngambay, on distingue aisément les marchés primaires suivants : M'Balkabra, Bao et Tapol : les marchés secondaires seraient : Doher, Delbian, Beinamar et Beladjia.

Le marché de Déli constitue un cas privilégié ; par suite de sa proximité de Moundou (30 km) il se trouve directement relié au marché de cette ville, qui joue ainsi le rôle de marché primaire.

2. ÉTUDE D'UN ÉCHANTILLON DE DÉTAILLANTS

Pour assurer l'homogénéité de présentation avec les résultats donnés précédemment nous éliminerons de ce paragraphe les vendeurs kotoko.

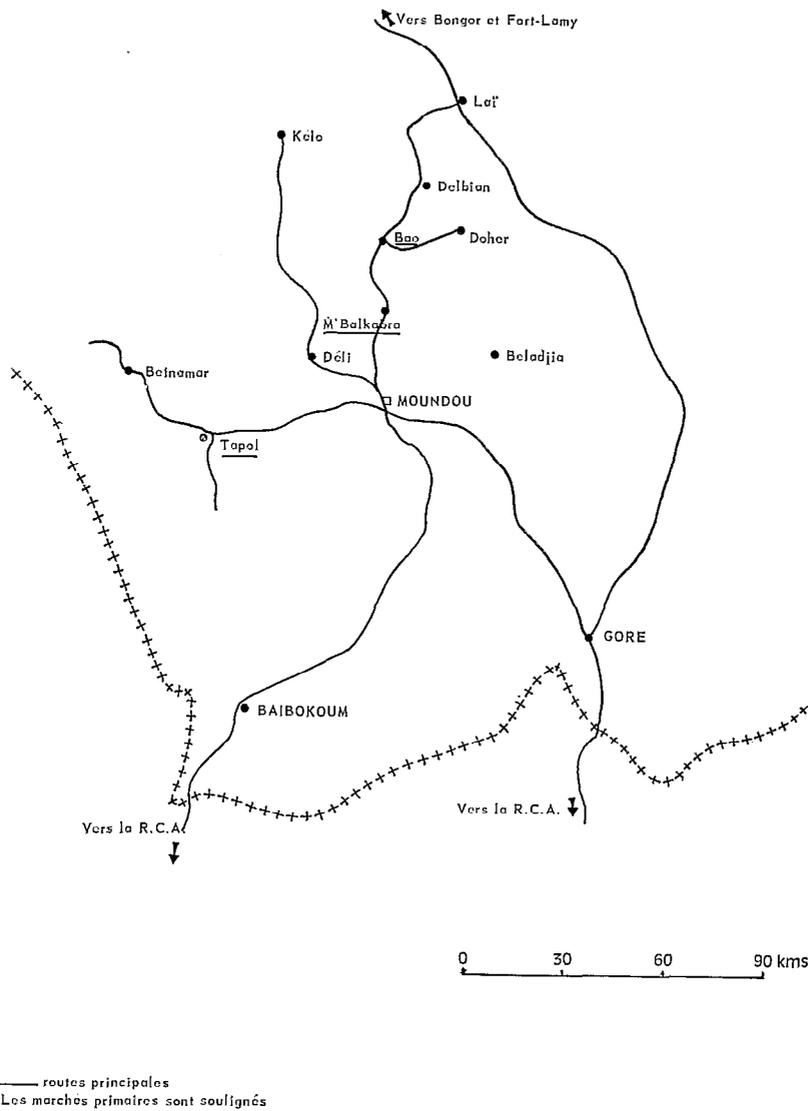
Sur 212 détaillants, on compte 164 hommes (78,1 %) et seulement 48 femmes (21,9 %).

On voit que sur les marchés de brousse les vendeuses sont en minorité. Comment s'explique cette différence frappante avec les marchés de la ville de Moundou ?

Il convient de remarquer en premier lieu que le poisson frais (produit généralement commercialisé par les femmes), est relativement rare sur les marchés de brousse ; pendant la saison des pluies, en particulier, il disparaît presque complètement. De plus, alors que sur le marché de Moundou la revente du poisson séché acheté aux grossistes est effectuée principalement par les femmes, sur les marchés de brousse, elle est faite surtout par des hommes. Observation à rapprocher d'une constatation à caractère plus général : dans les zones rurales, les échanges effectués par les femmes se limitent à la vente ou au troc des produits de l'économie familiale, tandis que les activités commerciales proprement dites (achat suivi de revente) sont réservées aux hommes. Il n'en est évidemment pas de même dans les centres urbains.

Nous avons établi la répartition ethnique des détaillants interrogés :

— Ngambay ...	96	soit :	45,1 %
— Autres Sara ..	67	soit :	31,4 %
— Islamisés	49	soit :	23,3 %
Total	212		99,8 %



CARTE 20. — Carte de situation des marchés du pays Ngambay

On doit souligner l'importance du groupe des « autres Sara » dans les mécanismes de distribution du poisson en pays ngambay. Les vendeurs appartenant à ce groupe nous ont semblé très dynamiques. Ce sont eux notamment qui constituent la majeure partie des commerçants du circuit direct. A ce propos on peut remarquer que dans l'ensemble de la zone sud, les commerçants sara les plus dynamiques sont, en général, des étrangers à la région où ils exercent leurs activités commerciales.

Les détaillants de l'échantillon se répartissent ainsi :

Circuits	détaillants	Stock moyen mis en vente (kg de poisson frais)
Vente des pêcheurs	26 soit 12,1 %	(1)
Circuit direct ..	70 soit 32,9 %	71,1
C. des grossistes	75 soit 35,6 %	43,4
C. coopératif ..	41 soit 19,2 %	37,4
Total	212 99,8 %	

Bien que les pourcentages indiqués ne soient pas très significatifs, on notera que la proportion des pêcheurs vendant leur production est beaucoup plus faible que précédemment. Cela reflète évidemment la rareté du poisson frais sur les marchés de brousse.

Les stocks les plus importants sont détenus par les vendeurs du circuit direct. Ceci tient au fait que ces derniers cumulent, en quelque sorte, les fonctions de grossiste et de détaillant ; ils se rendent sur les différents lieux de pêche pour collecter les produits mais, contrairement au grossiste, ils se déplacent sur les différents marchés hebdomadaires afin de vendre directement aux consommateurs. Ajoutons que les vendeurs du circuit direct appartiennent, en général aux ethnies riveraines du Moyen-Logone : Kim et Kabalaye.

Le poids moyen des quantités mises en vente par les détaillants du circuit de gros dissimule une disparité qu'il convient d'indiquer. On peut distinguer dans ce circuit deux catégories de commerçants :

1° Les vendeurs occasionnels : il s'agit de paysans qui, disposant d'un petit surplus monétaire, achètent quelques poissons en vue de le revendre immédiatement. Dans beaucoup de cas, achat et revente ont lieu sur le même marché.

2° Les détaillants semi-professionnels ; ce sont les revendeurs itinérants dépendant des grossistes dont nous avons parlé ci-dessus. Ils détiennent des stocks beaucoup plus importants que les précédents et utilisent une bicyclette pour se rendre sur les différents marchés. Contrairement à leurs homologues des centres urbains, ces revendeurs ne sont pas des professionnels puisque la durée de leurs activités commerciales se limite à la saison sèche.

3. LES VARIATIONS SAISONNIÈRES

Dans ce paragraphe nous donnerons quelques indications sur les fluctuations dans le temps des quantités et des catégories de produits commercialisés.

Pour ce faire nous comparerons, à différents moments de l'enquête, les proportions de vendeurs écoulant les catégories de produits distinguées dans ce rapport. Les variations relatives de ces proportions correspondent, dans une très large mesure, à des fluctuations identiques des quantités commercialisées.

La durée de notre enquête n'a pas excédé six mois (début février à fin juillet 1964), mais elle a permis d'effectuer une première distinction — essentielle dans ces régions — entre saison sèche et saison de pluies.

(1) Nombre d'observations insuffisant.

Les moyennes pluviométriques enregistrées à Moundou montrent en effet que les mois de février — mars — avril correspondent à la deuxième moitié de la saison sèche et les mois de mai — juin — juillet à la première moitié de la saison des pluies.

En outre, au cours de ces deux sous-périodes nous avons effectué deux passages sur chacun des marchés étudiés dans le pays ngambay :

- en saison sèche* : 1^{er} passage : du 6 au 12 février 1964 (1) ;
 2^e passage : du 19 au 24 mars ; 14 avril (Bao) et 18 avril (Déli).
en saison des pluies : 1^{er} passage : 1^{re} quinzaine du mois de mai ;
 2^e passage : 18 au 23 juin ; 19 juillet (Beinamar et Tapol).

A l'intérieur de chaque saison nous disposons donc de deux séries d'observations qui seront présentées séparément dans chacun des tableaux ci-après.

Répartition (en %) des vendeurs de chaque catégorie de produits durant la seconde moitié de la saison sèche (Pays ngambay) :

	Nbre de vendeurs de salanga	Nbre de vendeurs d'autres séchés	Nbre de vendeurs de poisson frais	Nbre de vendeurs de poisson fumé
— 1 ^{er} passage	17,5 %	41,3 %	30,5 %	10,7 %
— 2 ^e passage	36,0 %	20,8 %	32,6 %	12,6 %

Ainsi, tandis que l'importance relative des vendeurs de frais et de fumé ne varie pas entre les deux passages, on observe, en revanche, une diminution très sensible de la proportion des vendeurs d'autres séchés et une augmentation corrélative de la proportion des vendeurs de salanga. Ceci est à rapprocher de ce qui se passe en zone nord (2).

Ces deux variations contraires reflètent un changement important dans les quantités et les produits commercialisés :

1^o Le mois de février correspond à la fin de la période de commercialisation des poissons pêchés pendant la décrue (novembre et décembre). Ces poissons sont vendus sous la forme de petits poissons séchés vendus en tas (vrac de décrue) et ce produit constitue l'essentiel des poissons séchés commercialisés au cours de cette période.

2^o Pendant les mois de mars et d'avril les salanga — (*alestes* pêchés à l'étiage) — commencent à apparaître sur les marchés où ils remplacent progressivement le vrac de décrue. On remarquera que le salanga commercialisé pendant le mois de février 1964 (17,5 % du nombre total des vendeurs interrogés lors de notre premier passage) a été pêché au *cours de la campagne précédente* (mars - avril - mai 1963). Toutefois, de nombreux informateurs nous ont indiqué que la présence de salanga sur les marchés du pays ngambay pendant le mois de février était un phénomène exceptionnel. On sait, en effet, que la production de l'année 1963 a été particulièrement importante (3) et que les excédents furent difficiles à résorber.

(1) Voici les jours de marché : Lundi : Delbian. Mardi : Bao. Mercredi : Beladjia. Jeudi : M'Balkabra. Vendredi : Doher. Samedi : Deli. Dimanche : Tapol et Beinamar.

(2) Voir p. 51 et 122.

(3) Sur cette question voir le chapitre sur la coopérative et le commerce du salanga.

Répartition (en %) des vendeurs de chaque catégorie de produit durant la première moitié de la saison des pluies

	Nbre de vendeurs de salanga	Nbre de vendeurs d'autres séchés	Nbre de vendeurs de poisson frais	Nbre de vendeurs de poisson fumé
— 1 ^{er} passage	76,1 %	7,9 %	7,8 %	8,2 %
— 2 ^e passage	98 %	—	—	2,0 %

Il ressort clairement de ce tableau que la saison des pluies se caractérise par la disparition de toutes les catégories de produits à l'exception du salanga.

Quelles sont les causes de cette disparition ?

1^o On a vu que la totalité du poisson frais est commercialisé par les pêcheurs. Or, les activités de pêche sont interrompues pendant la saison des pluies par suite de la reprise des travaux agricoles (1) (mai : défrichements, juin : semis, juillet à octobre : sarclages).

2^o Le vrac de décrue, second produit des pêches industrielles, a été entièrement écoulé durant la saison sèche.

3^o Le poisson fumé ne parvient plus au pays ngambay par suite de la coupure des voies de communication avec la région de Fort-Archambault et de l'interruption des pêches dans le Moyen-Logone.

Dans ces conditions on comprend aisément que le salanga, stocké à Moundou et commercialisé par des marchands professionnels, soit le seul produit disponible en saison des pluies. En outre, signalons que, durant cette période, les marchés secondaires ont pratiquement disparu. L'action des autorités administratives n'est pas étrangère à cette disparition puisque, dès le mois de juin, la plupart des jours de marchés ont été impérativement fixés au dimanche. De ce fait les nombreux vendeurs itinérants ne peuvent plus se déplacer de marché en marché pour y écouler des marchandises achetées aux commerçants professionnels.

Mais au-delà de ces causes immédiates, les variations saisonnières de la commercialisation du poisson expriment un phénomène général : l'interruption des échanges monétaires pendant la saison des pluies. Cette interruption est liée aux difficultés de communication mais aussi — et surtout — à l'épuisement des disponibilités monétaires : l'argent provenant des ventes de coton (janvier-février) a été intégralement dépensé durant la saison sèche.

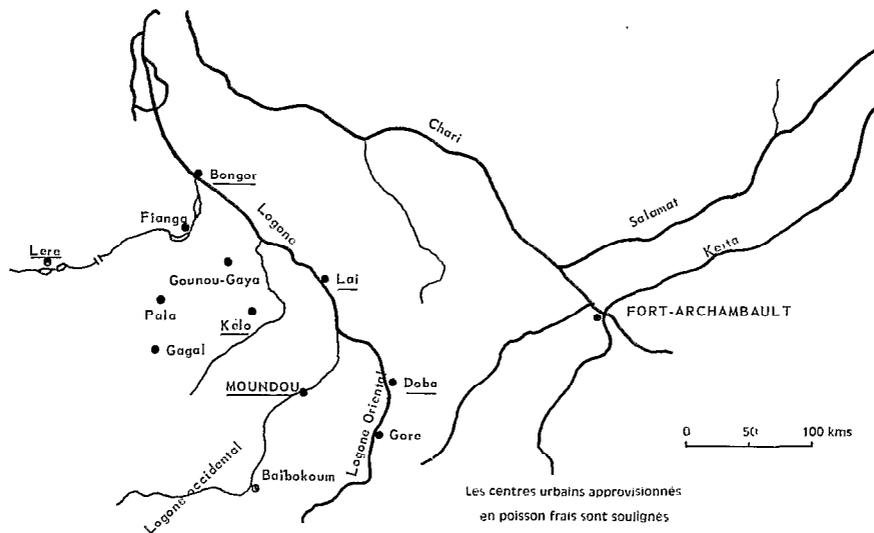
(1) Ajoutons qu'en périodes de hautes eaux les captures sont beaucoup plus difficiles, d'autant plus que les populations ngambay utilisent des engins de pêche très rudimentaires. Mais cette cause nous semble secondaire.

IV. LA COMMERCIALISATION DU POISSON DANS LES CENTRES URBAINS AUTRES QUE MOUNDOU ET FORT-ARCHAMBAULT

Ici encore, nous distinguerons parmi les centres urbains ceux qui sont et ceux qui ne sont pas approvisionnés en poisson frais.

1. PRÉSENTATION DES CENTRES URBAINS ÉTUDIÉS

Un critère commercial simple permet de distinguer les centres urbains et le reste des agglomérations de la zone sud : la présence d'un marché quotidien. On peut admettre, en effet, que la division du travail, caractéristique des centres urbains, entraîne l'établissement des relations d'échange permanentes qui impliquent la mise en place d'un marché journalier. Actuellement de tels marchés n'existent en zone sud que dans les chefs-lieux de préfecture et de sous-préfecture.



CARTE 21. — Carte de situation des centres urbains (zone Sud)

a — LES CENTRES URBAINS APPROVISIONNÉS EN POISSON FRAIS

Ces centres sont au nombre de quatre : Bongor, chef-lieu de la préfecture du Mayo-Kebbi, Doba, chef-lieu de la préfecture du Logone Oriental, Lai, chef-lieu de la préfecture de la Tandjilé, plus un chef-lieu de sous-préfecture de cette dernière : Kelo.

En l'absence d'installations frigorifiques (usines de congélation, camions aménagés à cet effet, etc.), la proximité d'un cours d'eau poissonneux est une condition nécessaire à l'approvisionnement en poisson

frais ; encore faut-il que ce cours d'eau soit exploité. A ce double point de vue les centres urbains précités se trouvent dans une situation privilégiée : ils sont situés à proximité du Moyen-Logone qui, nous l'avons vu, constitue la troisième région de production du Tchad (1).

Signalons l'existence dans la ville de Laï d'un marché original de poisson frais qui joue dans une certaine mesure, le rôle d'un marché de gros.

Il est né spontanément du contrôle statistique de la pêche effectué par l'administration des Eaux-et-Forêts. A Laï ce contrôle se déroule dans les conditions suivantes : au début de chaque matinée le poisson, pêché au cours de la nuit précédente est apporté, afin d'être pesé, à un emplacement — situé au bord du Logone — où le contrôleur a installé une balance. Lorsque cette pesée a été enregistrée, le pêcheur doit, en principe, repartir avec son poisson. Mais un certain nombre de détaillants viennent tous les matins à cet endroit pour acheter tout ou partie de la production des pêcheurs. Ces transactions, qui au départ étaient très secondaires, se sont en quelque sorte institutionnalisées. Si bien que tous les pêcheurs désirent vendre rapidement leur poisson se rendent sur cet emplacement et, qu'inversement, tout détaillant du marché de la ville est certain de pouvoir y acquérir des quantités relativement importantes de produit.

b — LES CENTRES URBAINS NON APPROVISIONNÉS EN POISSON FRAIS

Il s'agit des chefs-lieux de sous-préfecture : Gounou-Gaya, Pala, Baibokoum, Goré et Fianga.

Comme on peut le voir sur la carte 21, ces trois derniers sont situés à proximité de cours d'eau. Mais les deux conditions indiquées ci-dessus ne sont pas réunies : d'une part, les lacs de la dépression Toubouri (région de Fianga) sont peu ou pas exploités, d'autre part, les cours supérieurs des deux Logone ne semblent pas très poissonneux.

Parmi ces cinq centres urbains, il convient de privilégier Pala et Fianga qui constituent d'importants pôles de distribution du salanga commercialisé au Cameroun.

2. LES AGENTS DE LA COMMERCIALISATION

Dans la plupart de ces centres urbains, on retrouve une disposition identique à celle que nous avons observée à Moundou : les boutiques des commerçants kotoko, groupées dans un quartier excentrique de la ville, forment un marché de gros par opposition au marché de détail constitué par l'ensemble des vendeurs installés sur la place du marché (2). Les activités commerciales des grossistes kotoko résidant dans les centres urbains étant analogues à celles de leurs collègues de Moundou, il est inutile de les étudier à nouveau.

On remarquera cependant ceci : tandis que dans le chef-lieu de la préfecture du Logone-Occidental, les femmes kotoko, spécialistes en quelque sorte du commerce de demi-gros, ne fréquentent pas le marché de détail, il est courant, dans les centres urbains, de les voir dresser leurs étalages sur la place du marché.

En outre, les grossistes kotoko déclarent qu'ils ne se déplacent pas sur les marchés de brousse environnants (3). La raison invoquée est l'absence de moyens de transports.

Voici tout d'abord la répartition ethnique des vendeurs interrogés sur les marchés.

(1) Cf le Chapitre III sur la circulation du poisson.

(2) A Goré il n'existe pas de marchands kotoko et à Baibokoum les boutiques de ces derniers sont situées à proximité du marché.

(3) Une exception : Fianga, où quelques Kotoko fréquentent le marché hebdomadaire de Tikem.

A — Centres approvisionnés en poisson frais

— Autochtones.....	102	soit	56,0 %
— Non islamisés étrangers ...	61	soit	33,5 %
— Islamisés	19	soit	10,3 %
	182		99,8 %
Total	182	soit	99,8 %

B — Centres non approvisionnés en poisson frais

— Autochtones.....	8	soit	12,6 %
— Non islamisés étrangers ...	24	soit	38,2 %
— Islamisés	31	soit	49,1 %
	63		99,9 %
Total	63		99,9 %

La comparaison de ces deux tableaux fait apparaître une première opposition entre ces deux groupes : dans les centres urbains approvisionnés en poisson frais les autochtones forment la majorité des détaillants interrogés tandis que les islamisés n'en représentent que 10 % ; en revanche, dans les autres centres urbains, ces deux proportions sont exactement inversées : 12 % d'autochtones contre 49 % d'islamisés.

A priori cette opposition ne nous surprend pas puisque nous savons que la quasi-totalité du poisson frais vendu dans la zone sud est commercialisée par les pêcheurs locaux.

Effectivement, une répartition ethnique des vendeurs de différents poissons frais confirme ce raisonnement :

	Autochtones	Non islamisés étrangers	Islamisés	Total
— Nombre de vendeurs de poissons frais interrogés	45	11	1	57
Soit en % :	79,0	19,2	1,8	100,0

Il est intéressant d'observer que, même si on élimine l'ensemble des vendeurs de poisson frais, les islamisés ne représentent qu'une faible proportion du total des autres vendeurs interrogés dans les centres urbains où l'on trouve ce produit.

Le nombre total des vendeurs interrogés sur les marchés approvisionnés en poisson frais est en effet de 182 ; sur ces 182 vendeurs, 57 écoulent du poisson frais. Parmi les 125 autres, 18 seulement (soit 16,8 %) sont islamisés.

3. LES CIRCUITS COMMERCIAUX

Dans les deux tableaux qui forment l'essentiel de ce paragraphe 3, nous avons réparti par circuits l'ensemble des détaillants interrogés dans chaque groupe de centres urbains.

a — CENTRES APPROVISIONNÉS EN POISSON FRAIS

— Vente des pêcheurs	69	soit	38 %
— Circuit direct	82	soit	45,0 %
— Circuit des grossistes	31	soit	17,0 %
	182		100,0 %
Total	182		100,0 %

La proportion de vendeurs du circuit direct est la plus élevée que nous ayons observée dans la zone sud. De ce point de vue il serait même possible de diviser les centres urbains approvisionnés en poisson frais en deux sous-groupes: Bongor et Laï d'une part; Kélo et Doba de l'autre. En effet, dans les deux premières villes les vendeurs du circuit direct constituent plus de la moitié des commerçants interrogés sur les marchés.

La totalité du poisson commercialisé dans les centres urbains par le circuit direct provient de la région du Moyen-Logone où la production a dépassé le stade de subsistance mais n'a pas encore atteint le stade de la production industrielle. Ainsi se confirme concrètement le caractère de transition de circuit direct. Un accroissement de la demande résultant d'une augmentation de pouvoir d'achat ou (et) d'un accroissement de population pourrait précisément déterminer une transformation qualitative de ce circuit.

b — AUTRES CENTRES

— Circuit direct	7	soit	11,1 %
— Circuit des grossistes	56	soit	88,9 %
	63		100,0 %
Total	63		100,0 %

On voit que, contrairement aux villes précédentes, la quasi-totalité du poisson dans les centres non approvisionnés en poisson frais est commercialisée par la voie du circuit collecteur-grossiste.

C'est que le principal produit commercialisé est le salanga; 71 % des commerçants interrogés sur ces marchés en vendent (1). Encore convient-il de préciser que ce pourcentage serait encore plus élevé si on éliminait la ville de Pala.

En effet, on observe sur le marché de ce centre la présence d'un certain nombre de vendeurs de poisson fumé. Ce poisson est acheté à des commerçants haoussa habitant Léré.

Une remarque pour conclure ce paragraphe; la distance entre Léré et Pala est de 90 km et la route est praticable toute l'année. Cette distance est encore trop longue pour permettre la vente sur le marché de Pala de poisson frais pêché dans le lac de Léré.

4. LES VARIATIONS SAISONNIÈRES

Le tableau suivant rassemble les éléments nécessaires à une comparaison entre la seconde moitié de la saison sèche et les deux premiers mois de la saison des pluies :

On constate que dans les centres du premier type, le nombre de vendeurs de poisson frais diminue sensiblement d'un passage à l'autre alors que celui des vendeurs de salanga augmente. Bien que la durée de l'enquête n'ait pas permis de continuer les observations, tout porte à croire que ce mouvement de compensation se confirme pendant le reste de la saison des pluies.

Dans les centres où le poisson frais n'apparaît jamais, on ne constate pas de fluctuations analogues à celles qui viennent d'être décrites. L'approvisionnement en salanga est constant, grâce aux opérations de stockage des grossistes kotoko qui résident dans ces centres, et à l'existence d'un réseau de détaillants professionnels (également islamisés) qui entretiennent des relations régulières avec les grossistes. Le mécanisme de distribution du circuit grossiste-détaillant semble présenter donc un caractère permanent qui mérite d'être souligné.

(1) Signalons à titre indicatif que dans les centres urbains approvisionnés en frais, ce pourcentage n'est que de 17,6 %.

CENTRES	Passages	Nombre de vendeurs (en % du total interrogé lors de chaque passage)				
		Salanga	Autres séchés	Frais	Fumé	
Centres approvisionnés en poisson frais	I (fév.-mars-avril)	10,8 %	20,6 %	39,6 %	29,0 %	100
	II (mai-juin-juillet)	24,4	22,5	24,7	28,4	100
Centres non approvisionnés en poisson frais	I (fév.-mars-avril)	68,1	20,3	—	11,6	100
	II (mai-juin-juil.)	72,1	14,1	—	13,5	100

CONCLUSIONS

Au terme de ces investigations, la zone sud est loin d'apparaître comme entièrement dépendante, pour son approvisionnement en poisson, des flux de trafic qui trouvent leur origine dans le Nord. L'image proposée par le dépouillement des taxes de circulation n'est donc pas complète. Assurément, les grands axes de circulation du poisson sont presque tous orientés dans le sens nord-sud, mais sur le terrain, on constate que le tiers des détaillants interrogés sur les marchés du Sud sont des pêcheurs (ou des femmes de pêcheurs) écouant directement les surplus d'une production purement locale. Un autre tiers (27 %) consiste en détaillants qui se sont souvent approvisionnés auprès de ces pêcheurs, et qui écouent donc eux aussi du poisson provenant du Tchad méridional. Quarante et un pour cent seulement des détaillants sont indubitablement intégrés à des circuits de distribution complexes pouvant impliquer une liaison avec le Nord ; un certain nombre toutefois vendent du poisson fumé préparé dans la région de Fort-Archambault.

Au bout du compte, on a des raisons de croire que la zone étudiée est loin d'avoir une vocation assurée de débouché pour la production du Nord. Economiquement, cette situation ambiguë de la zone sud (à la fois productrice et consommatrice) est encore aggravée par le caractère rudimentaire du système de distribution : faible taux de spécialisation des producteurs et des commerçants, nombre élevé de commerçants occasionnels, confusion fréquente entre les fonctions de détaillant et de grossiste.

Chapitre VII

LES PRIX

Dans les chapitres précédents, notamment dans les chapitres V et VI, il a été fait allusion plusieurs fois au problème des prix. Il y a lieu de rassembler maintenant ce que nous savons sur ce sujet, en nous limitant toutefois aux prix pratiqués à l'intérieur du Tchad puisque les circuits extérieurs n'ont pas encore été abordés. Il sera essentiellement question des prix à la consommation, connus grâce aux pesées qui ont été effectuées sur les marchés pendant toute la durée de l'enquête. Sauf mention contraire, les prix correspondent à des transactions définitivement conclues, et les sommes ont été effectivement versées aux vendeurs en échange d'une quantité de poissons pesée par les enquêteurs. Assurément les erreurs de pesée doivent être nombreuses mais il ne semble pas qu'elles aient été assez graves pour ôter toute valeur aux résultats.

I. RÉSULTATS DES OBSERVATIONS

Il n'est pas possible de parler du prix du poisson sans spécifier d'abord s'il s'agit de frais, de séché ou de fumé. Etablir une moyenne générale n'aurait en effet aucun sens, puisque d'une part 1 kg de séché (ou de fumé) représente en moyenne 3 kg de frais, et que d'autre part le prix du séché et du fumé inclut des coûts de préparation qui n'entrent pas dans le prix du frais.

Les moyennes les plus générales que nous puissions donner sont donc établies pour chacune des trois catégories de produit. Nous les indiquerons et nous les commenterons dans un premier paragraphe. Les moyennes de prix par espèce feront l'objet d'un second paragraphe.

1. PRIX DU POISSON FRAIS, SÉCHÉ ET FUMÉ

a — MOYENNES DE PRIX

Nous présentons ci-après les moyennes établies pour toute la durée de l'enquête, et à l'échelle des grandes zones ou des grandes villes étudiées. On n'y tient donc pas compte de la variation saisonnière des prix, qui peut être très importante ; il est vrai que dans quelques cas, les moyennes n'ont été, en fait, établies que pour une période assez limitée. C'est le cas des moyennes de prix du poisson frais pour la zone sud : en saison des pluies, le poisson frais devient très rare sur les marchés, et le petit nombre d'observations effectuées n'a pas permis alors de calculer une moyenne. De même, le poisson séché (autre que le

salanga) devient très rare à Moundou pendant les pluies, aussi la moyenne indiquée au tableau ne vaut-elle que pour la saison sèche. Par ailleurs, le salanga étant peu fréquemment vendu sur les marchés de la zone nord, il a paru préférable de n'établir qu'une seule moyenne de prix dans cette zone, valable pour le poisson séché en général.

Prix moyen du kg de poisson d'octobre 1963 à septembre 1964 (1) :

	Séché		Fumé	Frais
	Divers	Salanga		
Fort-Lamy	75	60	66	45
Brousse Nord . . .		41	—	24
Moundou	96	100	185	88
Ft-Archambault . .	—	—	158	—
Brousse Sud	123	117	210	57

Les moyennes ci-dessus sont tellement générales que la portée des remarques qu'elles peuvent inspirer demeure assez limitée. On se contentera donc de noter :

— que dans l'ensemble le prix du poisson est beaucoup plus élevé dans le Sud du Tchad que dans le Nord. Cela est compréhensible lorsqu'il s'agit de salanga, par exemple, et même, dans une certaine mesure, de poissons séchés autres que le salanga ; ces produits sont pêchés et préparés dans le Nord, et leur prix dans le Sud inclut nécessairement des coûts de transport, de stockage, et de manutention assez importants. En revanche, la raison de la différence de prix entre Nord et Sud apparaît moins nettement en ce qui concerne le poisson frais produit dans la région de Moundou, et le poisson fumé produit dans celle de Fort-Archambault.

— le kilo de poisson frais vaut moins cher en moyenne que le kilo de poisson séché ou fumé. En réalité, si l'on effectue les comparaisons sur la base de la quantité réelle de produit, le poisson frais apparaît surévalué, puisque 1 kg de poisson séché se prépare avec 3 kg de poisson frais ; par ailleurs la préparation du poisson séché et surtout du poisson fumé occasionne certains coûts (combustible, par exemple). Dans la pratique, la distorsion n'est guère ressentie par les consommateurs ; ceux-ci sont bien d'avis qu'il est moins onéreux de consommer du poisson séché que du frais, mais la raison est surtout que les achats de séché portent sur de petites quantités, étant donné l'emploi qu'on en fait dans la cuisine africaine.

— le prix très élevé du poisson fumé dans le Sud ne doit pas surprendre. Sur les marchés de brousse, on vend surtout des brisures impossibles à écouler à Moundou ; elles sont vendues en très petites quantités, pour servir de condiment.

On remarquera également que le poisson séché est moins cher en brousse du Nord qu'à Fort-Lamy, mais plus cher en brousse du Sud qu'à Moundou. C'est que dans le second cas le poisson transite toujours par Moundou, et que le consommateur de brousse supporte des frais de distribution et de transport supplémentaires. Dans le Nord, au contraire, le prix de brousse inclut *moins* de coûts de transport et de distribution que le prix de Fort-Lamy. La différence de prix du poisson frais entre Fort-Lamy et Moundou d'une part, les marchés de brousse d'autre part, est évidemment due à une différence de pouvoir d'achat des consommateurs.

(1) Prix d'achats effectivement conclus pour tous les lieux de référence. Sauf en brousse région nord, où il s'agit de prix demandés par les vendeurs (donc surestimés).

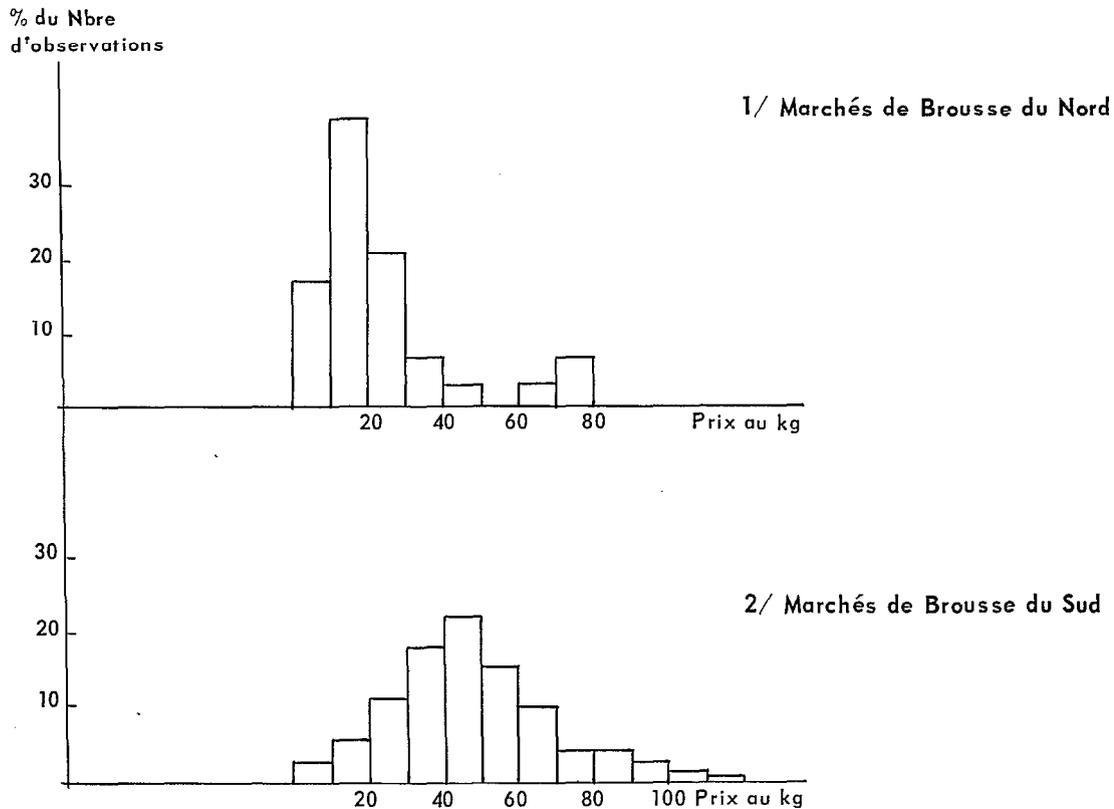


FIG. 9. — Distribution des prix au kilo du poisson frais

b — LA DISTRIBUTION DES PRIX AU KILO

Les moyennes données plus haut ne doivent pas faire oublier que le prix au kilo peut varier dans des proportions importantes. Il ne semble pas cependant que l'hétérogénéité des données de prix doive faire repousser toute idée de prix moyen. Les prix au kilo, tout en étant très dispersés, se regroupent néanmoins autour d'une valeur privilégiée. En zone nord, et dans 80 % des cas, le kilo de poisson frais vaut moins de 30 F, et dans 40 % des cas, il coûte de 10 à 20 F en moyenne. Dans la même région, 37 % des achats de poisson séché se concluent sur la base d'un prix situé entre 20 et 40 F le kg. En zone sud, les profils de distribution laissent eux aussi, en général, apparaître un mode facilement repérable : en brousse, 33 % des achats de poisson séché (autre que le salanga) se concluent à un prix situé entre 40 et 80 F par kg ; dans 30 % des cas observés, le poisson frais vaut de 30 à 50 F le kg.

Dans certains cas, néanmoins, la dispersion est élevée. Elle est évidemment due au caractère trop général des distributions, et à l'hétérogénéité des populations saisies. Elle est aggravée d'autre part parce que les prix sont établis par référence au poids. On introduit ainsi un cadre de référence artificiel, qui a l'avantage de permettre les comparaisons, mais qui est étranger à la réalité étudiée et en donne une image fautive à certains points de vue. Là où, pour les Africains, le prix est uniformément de 50 F pour six salangas, la pesée de ces lots de six salangas fait apparaître une dispersion des prix par kilo qui nous semble anormale mais dont nous sommes seuls à être conscients. Bien entendu, le marchandage africain témoigne d'une perception très vive des différences entre les lots proposés, mais elles ne sont ni mesurées ni senties en termes de poids.

En général, la dispersion du prix au kilo est moins élevée — ou en tout cas les histogrammes ont une forme plus régulière — pour le poisson frais ou le poisson fumé que pour le poisson séché. La raison est probablement que le poisson séché est acheté en très petites quantités ; la liaison entre le prix et la quantité est alors très lâche (p. 177). Par ailleurs il est bien connu que le goût du capitaine séché varie beaucoup selon la réussite plus ou moins parfaite du séchage ; le produit n'est donc absolument pas standardisé et le prix ne l'est pas non plus (1).

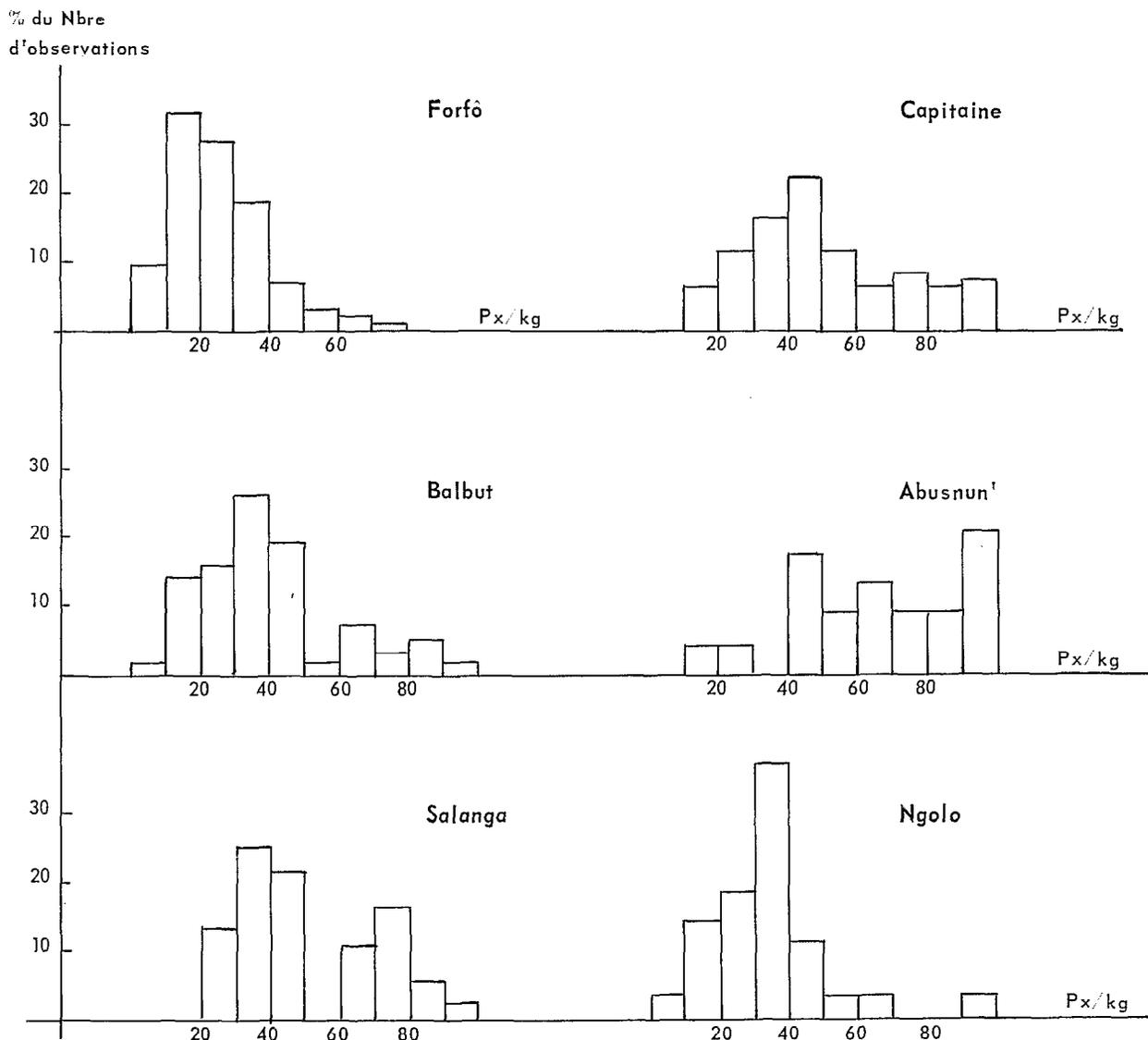


FIG. 10. — Marchés de Brousse (zone Nord)
Distribution des prix/kg pour chaque espèce
(Poisson séché seulement)

(1) Sur cette non-standardisation du capitaine séché, voir DAGET J. — 1964, p. 3.

2. PRIX DES DIFFÉRENTES ESPÈCES

a — MARCHÉS DE BROUSSE (ZONE NORD)

Si l'on classe ensemble toutes les transactions portant sur une espèce donnée, et si l'on considère la distribution des prix au kilo, on constate que le mode et par conséquent le profil de ces distributions varient suivant les espèces. On peut alors distinguer des espèces chères et des espèces bon marché : ainsi, en brousse, le prix auquel est le plus fréquemment vendu le forfô se situe entre 10 et 20 F, alors que pour le capitaine il se place entre 40 et 50 F.

Le graphique de la figure 10 donne les distributions de prix au kilo pour six espèces de poisson séché : le forfô et le balbut (espèces bon marché), le salanga (espèce de prix moyen), le ngolo, l'abusnun' et le capitaine (espèces chères).

On constate que la plupart de ces distributions ont un profil dissymétrique très étalé sur la droite, bien qu'on n'ait pas porté sur les histogrammes les quelques observations de prix supérieures à 100 F le kilo. Le nombre de transactions conclues *au-dessous* du prix courant est donc peu élevé : le vendeur sait quel est le prix au-dessous duquel il n'a pas intérêt à vendre. Au contraire, une certaine indétermination règne *au-dessus* du prix courant, et d'assez nombreuses transactions sont conclues à des prix élevés sans doute parce que l'acheteur a eu le dessous dans le marchandage. Tout se passe comme si ce marchandage ne s'exerçait qu'à sens unique : il a rarement pour effet d'aboutir à un prix inférieur à un certain seuil.

TABLEAU 23 - PRIX DU KG DE POISSON FRAIS A FORT-LAMY

Dates :	Prix indiqués par les vendeurs						Prix effectivement payés par les acheteurs					
	13-11-63	22-11-63	2-1-64	13-1-64	28-1-64	31-3-64	27-4-64	16-5-64	11-6-64	13-7-64	1-8-64	28-8-64
Capitaine	60	58	51	70		84	88	73	81	81	59	66
Doro (<i>Citharinus</i>)	17	28			17		48	35	40	21	30	28
Abusunun' (<i>Hydrocyon</i>)			43	65		55		50	58	45	39	39
Ngolo (<i>Heterotis</i>)	19							37	33		15	
Am Gesh (<i>Distichodus</i>)	32				12				46	25	25	22
Tola (<i>Mormyrus</i>)	24									24	20	
Forfô (<i>Tilapia</i>)	38		40			32	27	31	21	31	21	49
Balbut (<i>Clarias</i>)		16										
Salanga						38	33	31	20	16	37	18
Eré-Eré (<i>Schilbeidae</i>)									35		28	36
Garga (<i>Auchenoglanis</i>)									36	20	24	
Am Dugula (<i>Labeo</i>)												
Moyenne pondérée d'ensemble	30	50	48	66	17	61	59	44	53	37	33	35

TABLEAU 24 - PRIX DU KG DE POISSON FUMÉ A FORT-LAMY

Dates :	Prix indiqués par les vendeurs					Prix effectivement payés par les consommateurs					
	6-11-63	3-1-64	13-1-64	28-1-64	6-4-64	15-5-64	26-5-64	24-6-64	17-7-64	31-7-64	27-8-64
Capitaine	95	89	76	63	100	86	98	123	78	96	—
Abusun' (<i>Hydrocyon</i>)	66	65	73	60	—	67	72	68	66	74	76
Doro (<i>Citharinus</i>)	69	68	57	48	55	77	69	73	50	50	48
Ngolo (<i>Heterotis</i>)	67	68	86	—	106	72	65	76	60	—	—
Forfô (<i>Tilapia</i>)	—	42	—	—	50	69	50	48	—	42	—
Balbut (<i>Clarias</i>)	—	—	—	—	34	—	45	32	55	—	—
Am Tshalendo (<i>Gymnarchus</i>)					58	130					
Am Geshe (<i>Distichodus</i>)								79	69	60	57
Am Dugula (<i>Labeo</i>)								54	—	48	45
Garga (<i>Auchenoglanis</i>)								46	47	28	—
Salanga fumé								—	—	—	37
Moyenne pondérée d'ensemble	74	74	74	60	79	81	72	72	59	56	51

TABLEAU 25 - PRIX DU KG DE POISSON SÉCHÉ A FORT-LAMY

Dates :	13-4-64	13-5-64	12-6-64	15-7-64	3-8-64	29-8-64
Salanga	49	89	52	48	51	68
Abusun' (<i>Hydrocyon</i>)	100	89	77	—	115	157
Capitaine	103	84	140	194	—	—
Doro (<i>Citharinus</i>)		153	133	145	99	110
Balbut (<i>Clarias</i>)		58	56	60	66	
Forfô (<i>Tilapia</i>)				25		
Ngolo (<i>Heterotis</i>)		83			86	
Moyenne pondérée d'ensemble :						
— avec salanga	97	65	76	58	68	110
— sans salanga	98	84	87	85	88	145

b — FORT-LAMY

A Fort-Lamy, des relevés fréquents, assortis de pesées, ont permis de suivre les prix au détail (kilo) des différentes espèces de frais, de séché et de fumé. Les tableaux 23 à 25 rassemblent les moyennes pondérées calculées à diverses dates.

— Poisson séché (tableau 25). — Le salanga apparaît comme une variété de prix moyen : environ 60 F le kg. L'abusnun', le capitaine et le doro sont plus chers, et leur prix au kilo peut dépasser 100 F. Le forfô est nettement moins cher que le salanga ; quant au balbut, il semble beaucoup moins bon marché qu'en brousse, plus cher en tout cas que le salanga (au moins en saison des pluies).

On notera que le prix du salanga est nettement moins élevé que celui pratiqué par la Coopérative ; celle-ci vend la balle de 1 000 salanga, tous frais compris, à 6 400 F, soit environ 80 F le kilo. Or il s'agit de ventes en gros, alors que les prix notés sur le marché de Fort-Lamy sont toujours des prix-détail. Cette constatation semble renforcer l'opinion selon laquelle les prix d'achat pratiqués par la Coopérative sont nettement trop élevés.

— Poisson fumé (tableau 24) : forfô et balbut semblent moins coûteux que le ngolo, l'abusnun' et surtout le capitaine.

— Poisson frais (tableau 23) : là encore, le capitaine est constamment plus cher que les autres espèces, mais on constate que le doro se place parmi les espèces bon marché : son prix est du même ordre que celui du forfô, c'est-à-dire inférieur à celui de l'abusnun'.

Ces comparaisons entre prix de différentes espèces concernent des moyennes. Or nous avons vu plus haut que ces moyennes recouvrent une certaine dispersion des prix réels, de sorte que dans la réalité quotidienne, les différences de prix peuvent ne pas être nettement apparentes. Sur le graphique de la figure 11 on a porté en pointillé les courbes de prix moyen du capitaine et du forfô frais ; ces deux courbes ne se coupent jamais. De part et d'autre de la courbe en pointillé toutefois, on a indiqué le plus haut et le plus bas prix au kilo atteints par le produit observé : le « range » du prix est ainsi immédiatement apparent. Les « ranges » successifs définissent une sorte de chenal, ou, pour reprendre l'expression de Jean MARCHAL, de « courbe épaisse » ; ces deux courbes épaisses peuvent se recouvrir partiellement.

3. LA STRUCTURE DES PRIX

La méthode des moyennes pondérées nous permet de mettre à jour une certaine structure des prix, structure dont nous avons d'ailleurs déjà pris conscience intuitivement en écoutant les remarques des consommateurs et des commerçants.

Cette structure peut être résumée ainsi :

— Doublement approximatif du prix du poisson quand on passe de zone nord en zone sud du Tchad. A Fort-Lamy, le salanga séché vaut 60 F le kilo (sur le marché) contre 100 F à Moundou ; le poisson frais vaut en moyenne 45 F le kilo contre 88 F à Moundou.

— Le poisson frais coûte moins cher que le séché ou le fumé, mais le rapport des prix ne traduit pas le rapport de quantité découlant du processus de transformation.

— Hiérarchie de prix très nette entre les espèces : le capitaine et l'hydrocyon sont plus chers que le silure et le tilapia, et cela quel que soit l'état du poisson (frais, séché et fumé).

Cette structure des prix ne se laisse découvrir que grâce à un processus d'abstraction qui entraîne un certain appauvrissement de la réalité (passage des courbes épaisses aux courbes établies à partir des moyennes pondérées). Cette dose d'abstraction est légitime, mais elle ne doit jamais faire perdre de vue la réalité quotidienne.

II. LA FORMATION DES PRIX

L'étude des facteurs qui concourent à la formation des prix pose de grandes difficultés. Le désordre apparent des données brutes oblige non seulement à simplifier celles-ci, mais encore à les transformer (en les rapportant par exemple à des poids bien que ni les commerçants ni les acheteurs ne pèsent jamais quoi que ce soit).

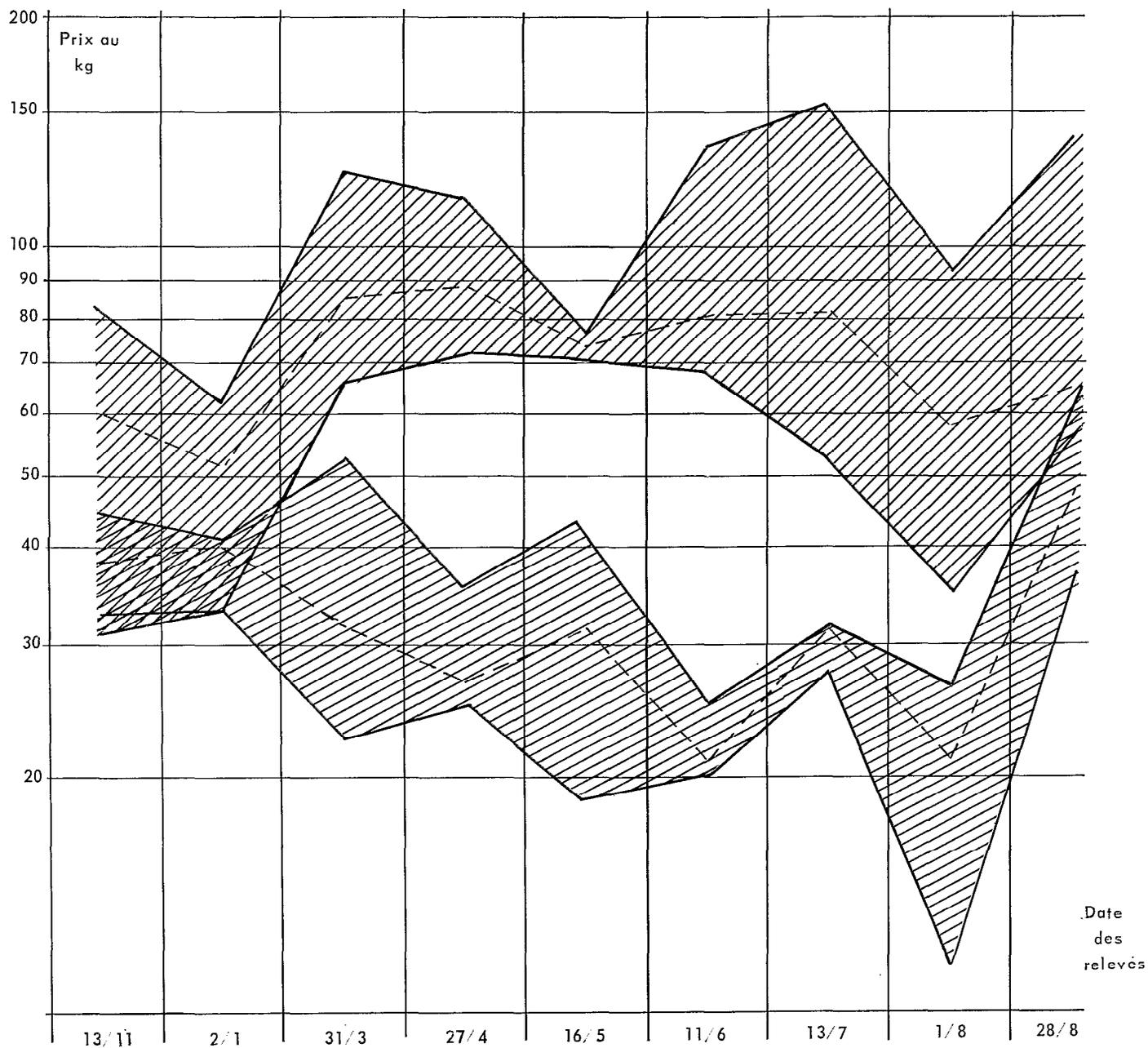


FIG. 11. — Prix du capitaine et du tilapia frais à Fort-Lamy

La courbe supérieure est celle du prix du capitaine ; la courbe inférieure celle du prix du tilapia. En pointillé, la moyenne pondérée établie à partir de l'ensemble des relevés ; en grisé, l'intervalle entre prix supérieur et prix inférieur.

Le danger est qu'on sorte pour ainsi dire des catégories économiques perçues par les intéressés, alors qu'il importe pourtant de continuer à en tenir compte sous peine de ne rien comprendre aux oscillations du prix.

S'avancer aussi loin qu'il le faut dans la voie de l'abstraction pour isoler et appréhender les phénomènes sans toutefois perdre de vue certains aspects de la réalité nécessaires à l'interprétation des faits mais non justiciables de la mise en ordre abstraite, voilà une route pleine d'embûches. Aussi ne cherchons-nous pas ici à proposer une interprétation exhaustive, pleinement cohérente, des phénomènes étudiés ; nous nous contentons de rendre compte de certaines constatations qui, sans épuiser la réalité, semblent au moins susceptibles de l'éclairer.

Ces constatations sont de deux ordres : les premières concernent l'action de l'offre et de la demande, les secondes l'influence des coûts. Le prix est donc envisagé sous deux aspects : d'une part, il résulte d'un équilibre plus ou moins automatique entre des quantités — auquel cas il est *subi* aussi bien par les vendeurs que par les acheteurs ; d'autre part il apparaît comme une somme de coûts à récupérer, auquel cas il risque d'être volontairement manipulé par les vendeurs, et plus ou moins subi par les acheteurs. Ces deux notions sont hétérogènes, et leur synthèse pose des problèmes qui ne sont pas sans rappeler ceux qui se posent dans des disciplines scientifiques bien éloignées de la nôtre (1).

1. LE JEU DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'action de l'offre et de la demande peut être décelée de deux manières :

a — L'étude du prix des différentes espèces fait apparaître des disparités entre les prix du capitaine et du tilapia, par exemple, que le poisson soit frais, séché ou fumé. Ces disparités sont d'amplitude variable, mais elles sont durables, et jouent toujours dans le même sens. Or nous avons vu qu'il existe une tension entre l'offre et la demande (Chap. V) pour les espèces considérées : les espèces les plus communément offertes sont le tilapia et le silure (2), mais le capitaine est l'espèce la plus communément achetée. Il est permis de penser que cette tension influe sur la structure des prix, et provoque une cherté relative du capitaine par rapport aux silures ou aux tilapias.

b — Les profils de prix établis à différentes dates font nettement ressortir, par exemple pour le salanga séché à Fort-Lamy, un déplacement du mode qui est très certainement en rapport avec l'afflux plus ou moins intense du produit sur le marché. Pour la période allant du 3 avril au 29 août, on constate que le mode, après s'être situé à 75 F le kg et même à 95 F le kg (le 13 mai), s'abaisse en juin, juillet et août, c'est-à-dire pendant l'époque où les quantités offertes sont très abondantes : il se stabilise alors à 45 F le kg. A la fin du mois d'août toutefois, le mode remonte à 65 F.

On ne peut toutefois que mettre en évidence l'influence qu'exerce le jeu de l'offre et de la demande sur les prix. Toute mesure du phénomène pose des problèmes extrêmement ardu. Aussi bien, cette mesure n'offrirait d'intérêt que si elle permettait de dégager des relations stables, dont la connaissance permettrait d'une part de prévoir les mouvements de prix, d'autre part de prévenir ces mouvements par des interventions appropriées. En fait, ces relations stables n'existent pas, ou du moins elles n'ont aucune chance de jouer à l'état pur. Le prix n'est jamais la simple résultante d'un équilibre ; nous allons d'ailleurs maintenant l'envisager sous un tout autre aspect.

(1) « En physique atomique sont dits *complémentaires* des faits d'expérience qui, obtenus grâce à des montages expérimentaux différents, sont décrits intuitivement par des images qui s'excluent... ». Niels BOHR, Physique atomique et connaissance humaine. Bibliothèque Médiations, Paris, 1961, p. 52.

(2) Cela même sur les marchés proches du Lac, où pourtant le capitaine est plus abondant qu'ailleurs.

2. L'INFLUENCE DES COUTS SUR LE PRIX

Nous étudierons cette influence tout d'abord en un point de vente précis ; nous examinerons ensuite comment elle s'exerce dans l'ensemble du circuit.

a — INFLUENCE DU COÛT DE DISTRIBUTION SUR LE PRIX EN UN POINT DONNÉ DU CIRCUIT

Il y a évidemment corrélation positive très élevée entre la quantité de poisson vendue et la recette ; autrement dit, plus la quantité augmente, plus la recette s'élève. La relation entre recette et quantité vendue mérite cependant d'être examinée de près, car si l'on construit des graphiques recettes-quantités, on constate que la droite d'ajustement (1) qui résume la position du nuage de points est loin d'avoir toujours la même pente.

Quelle est exactement la signification de cette pente ?

— Une pente égale à 1 signifie que la quantité et la recette croissent proportionnellement.

— Une pente inférieure à 1 signifie que la recette ne croît pas proportionnellement à la quantité achetée.

C'est le cas de presque tous les exemples étudiés à Fort-Lamy :

<i>Date</i>	<i>Espèce</i>	<i>Etat</i>	<i>Pente de la droite</i>
13- 4-64	capitaine	séché	0,62
13- 5-64	capitaine	séché	0,89
24- 6-64	doro	fumé	0,96
3- 1-64	capitaine	fumé	0,46
13- 1-64	capitaine	fumé	0,50
22-11-63	capitaine	frais	0,80
2- 1-64	capitaine	frais	0,96
13- 1-64	capitaine	frais	0,64
31- 3-64	forfô	frais	0,56

C'est sur la base de ces constatations que nous avons été amené à chercher si le prix au kilo variait régulièrement et généralement avec l'importance de l'achat (en quantité). Les tableaux suivants montrent que le phénomène est universel, en dépit de quelques irrégularités qui sont à attribuer soit aux erreurs de pesée soit à l'insuffisance du nombre d'observations pour certaines classes d'achat.

I. — ZONE NORD

a) Marché de brousse (poisson séché seulement. Prix au kilo)

Quantité achetée	forfô	balbut	capitaine	ngolo	salanga
0- 250 g	28,2	47	78	43,4	72,5
251- 500 g	24,4	43,9	76		
501-1 000 g		36,4	55,6	60	
+ 1 000		32,6	42		24

(1) Construite par la méthode des moindres carrés.

b) Fort-Lamy

1° *Poisson frais* (prix au kilo)

Quantité achetée	capitaine	dorô	abusnun'
0-1 000 g	100	44	55
1 001-2 000 g	80	32	38
2 001-3 000 g	66	14	52
3 001-4 000 g	61	14	41
4 001-5 000 g	65	15	43
+ 5 000	48	22	51

2° *Poisson fumé* (prix au kilo)

Quantité achetée	capitaine	abusnun'	doro	am gesh
0- 250 g	200	133	100	—
251- 500 g	174	87	78	76
501- 750 g	105	78	60	56
751-1 000 g	81	77	58	58
1 001-1 250 g	88	60	55	63
1 251-1 500 g	60	54	57	87
1 501-1 750 g	68	—	56	61
1 751-2 000 g	—	54	—	—
+ 2 000	62	57	42	—

3° *Poisson séché* (prix au kilo)

Quantité achetée	abusnun'	salanga	capitaine	doro
0- 50 g	320	100		400
51- 100 g	156	93		104
101- 150 g	130	68	174 (1)	143
151- 200 g	121	66		102
201- 250 g	120	54		71
251- 500 g	106	45	92	
501- 750 g	104	63	125	
751-1 000 g	66	64	73	
1 001-2 000 g	—	44	50	
+ 2 000	26	—	58	

(1) Les huit observations faites pour la catégorie de 0 à 250 g ont dû être regroupées.

II. — ZONE SUD

1^o Poisson frais

Quantité achetée	Prix au kilo
0- 500 g	108
501- 750 g	91
751-1 000 g	66
1 001-1 250 g	79
1 251-1 500 g	69
1 501-1 750 g	66
1 751-2 000 g	64
2 001-2 250 g	73
2 251-2 500 g	70
2 501-2 750 g	57
2 751-3 000 g	62
3 001-3 250 g	60
3 251-3 500 g	57
3 501-3 750 g	56
3 751-4 000 g	52
4 001-4 250 g	50
4 251-4 500 g	52
4 501-4 750 g	45
4 751-5 000 g	53
+ 5 000	58

2^o Poisson fumé

Quantité achetée	Prix au kilo
0- 100 g	510
101- 200 g	315
201- 300 g	267
301- 400 g	239
401- 500 g	145
501- 600 g	172
601- 700 g	149
701- 800 g	148
801- 900 g	148
901-1 000 g	136
1 001-1 100 g	138
1 101-1 200 g	141
1 201-1 300 g	134
1 301-1 500 g	143
1 501-2 000 g	106
2 001-2 500 g	100
+ 2 500	102

3^o Salanga séché

Quantité achetée	Prix au kilo
0- 50 g	372
51- 100 g	233
101- 150 g	171
151- 200 g	158
201- 250 g	143
251- 500 g	121
501- 750 g	118
751-1 000 g	115
1 001-2 000 g	107
+ 2 000	83

Cette diminution du prix par kg quand la quantité achetée augmente s'explique aisément : vendre en petites quantités oblige le commerçant à grossir son prix pour tenir compte des pertes qu'il subit (du fait des brisures, par exemple) ou qu'il risque de subir (en raison de la mauvaise conservation). Bien que la manutention et les opérations de fractionnement ne soient pas, en principe, l'occasion de débours en monnaie, il est probable que le vendeur en tient compte, plus ou moins consciemment, pour établir son prix, ou du moins pour se fixer à lui-même un seuil au-dessous duquel il consentira difficilement à descendre (on a vu que l'asymétrie des distributions pouvait s'expliquer ainsi). Tout ceci traduit bien, semble-t-il,

l'influence des coûts — ici des coûts de distribution — sur le niveau du prix (1). Cette influence s'exerce en tout point des circuits, puisque sur tout marché on pratique la vente au détail. On peut toutefois isoler une influence du coût sur le prix qui ne se fait sentir qu'en raison de l'allongement des circuits, et c'est elle que nous allons considérer maintenant.

b — ACCROISSEMENT DU PRIX EN FONCTION DE L'ÉLOIGNEMENT DU LIEU DE PRODUCTION

Nous ne reviendrons pas sur ce qui a été dit au sujet du salanga (notamment au Chapitre IV). Bien entendu, c'est dans le cas d'un commerce standardisé de ce genre que les concepts de coût et de prix de revient prennent tout leur sens et sont utilisés le plus consciemment et le plus nettement. Nous voudrions montrer toutefois que sur des circuits beaucoup plus simples, où le produit n'est pas standardisé et où le transport se fait sans frais monétaires (à âne ou par portage, par exemple), un certain accroissement du prix se manifeste au fur et à mesure que le poisson s'éloigne des lieux de production. Nous en donnerons deux exemples, tous deux trouvés dans la zone nord :

1° On a vu au Chapitre V qu'un petit circuit reliait le marché de Baladja à celui de Massakory. Or on constate que le prix du capitaine à Baladja est de 49 F le kilo (moyenne pondérée des trois passages effectués sur ce marché), contre 80 F le kilo à Massakory (moyenne pondérée des deux passages effectués sur ce marché). Le prix de 49 F représente le prix versé au pêcheur par l'intermédiaire qui achemine le poisson de Baladja à Massakory ; le prix de 80 F est un prix de consommation.

2° Sur le même circuit, et aux mêmes époques, le prix du forfô est de 12,9 F à Baladja, contre 28 F à Massakory.

Dans ces différences, il ne faut évidemment pas chercher une contrepartie comptable de frais exposés en monnaie, mais plutôt :

- une rémunération générale des efforts consentis ;
- une assurance contre les risques encourus, en particulier celui de mévente et ceux dus à la mauvaise conservation du produit.

Néanmoins il arrive que le transport occasionne des frais payés en argent.

Lorsqu'un pêcheur charge sa femme de vendre du poisson, c'est lui en principe qui acquitte le prix du transport. On notera également que le prix du transport peut être sans commune mesure avec la valeur de la marchandise (itinéraire Fort-Lamy-Dourbali) ; il s'agit alors de personnes dont le voyage s'est effectué dans un but non commercial, et qui, à tout hasard, ont acheté un peu de poisson dans l'espoir de réaliser un petit profit. Pratique extrêmement courante lors des visites à la famille, et qui cadre bien avec ce que nous avons dit sur le caractère très secondaire d'une grosse partie du commerce du poisson.

Voici quelques exemples de transport effectué à titre onéreux :

(1) Le prix augmente d'autant plus facilement que l'achat par petites quantités (poisson séché notamment) désarme en quelque sorte le consommateur devant les prétentions du commerçant, en atténuant la conscience que peut avoir ce consommateur d'un rapport *donné* entre prix et quantité. Nous savons à peu près ce que vaut un paquet de sel ou un kilo de sucre, mais si nous devons acheter le sel ou le sucre par petites cuillerées, nous accepterions sans doute de le payer beaucoup plus cher.

TABLEAU 26

— En zone sud :

Trajet effectué	Distance	Moyen de transport	Prix du transport	Désignation de la marchandise
Bongor-Moundou	260 km	camion	2 000	1 panier de capitaine 1 sac de nir 1 carton de salanga
Doba-Moundou	100 km	—	800	1 caisse de poisson fumé
Bongor-Doba	255 km	—	850	1 carton de poisson fumé
Moundou-Bao	56 km	—	150	1 natte de salanga
Moundou-Bao	56 km	—	400	3 nattes de salanga
Kelo-Bao	45 km	—	350	2 nattes de salanga
Moundou-Deli	30 km	—	150	1 natte de salanga
Moundou-Deli	30 km	—	400	3 nattes de salanga
Moundou-Beinamar	105 km	—	200	1 natte de salanga
Hellibongo-Fort-Archambault	18 km	pirogue	500	2 caisses de poisson fumé
Am-Timan-Fort-Archambault	300 km	camion	2 500	5 caisses de poisson fumé

TABLEAU 27

— En zone nord :

Trajet effectué	Distance	Moyen de transport	Prix du transport	Valeur de la marchandise (prix d'achat)	Désignation de la marchandise
Mailao-Guelengdeng ...	86 km	camion	750	5 000	1 sac de salanga
Matassi-Guelengdeng ...	40 km	autocar	275	1 500	1 sac de gumsala
Meskin-Maltam	12 km	pirogue	50	350	panier de salanga
Meskin-Maltam	12 km	—	100	800	calebasse et sac salanga
Fort-Lamy-Dourbali ...	95 km	camion	350	150	2 paniers
Goulfeï-Kousseri	50 km	pirogue	75	870	11 ngolo fumés
Amerom-Dibinintchi ...	24 km	âne	50	200	2 paniers balbut et forfô
Abourdah-Bokoro	24 km	camion	150	300	1 natte balbut
Fort-Lamy-Moulkou ...	192 km	—	700	—	1 panier salanga
Fort-Lamy-Moulkou ...	192 km	—	650	—	1 panier salanga
Fort-Lamy-Moulkou ...	192 km	—	600	—	4 caisses salanga
Fort-Lamy-Moulkou ...	192 km	—	500	—	1 calebasse + 1 panier

A Fort-Lamy, le transport est plus communément effectué à titre onéreux que sur les autres marchés de la zone nord, et l'on peut noter une relation assez constante entre la marge prévue et le coût du transport :

	Marge prévue (en % du prix de vente)	Transport payé (en % du prix de vente)
novembre 1963	20 %	3,8 %
décembre 1963	15,8 %	3,5 %
janvier 1964	17 %	3,6 %

Comme en brousse, le transport est payé par le propriétaire du poisson, et notamment par le pêcheur lorsque celui-ci envoie sa femme sur le marché. Un cas intéressant, mais rare, est celui du contrat passé entre un pêcheur et un revendeur en vue de l'écoulement régulier du poisson. Dans ce cas, le pêcheur peut faire l'avance des frais de transport.

Nous venons de parler de marges ; cette allusion, demande à être complétée par quelques observations.

3. LES MARGES

Nous avons suffisamment insisté sur les nombreux motifs de dispersion du prix au détail pour qu'il soit inutile de redire à quel point les marges peuvent sembler irrégulières, fantaisistes ou même arbitraires. Si l'on considère toutefois les marges sous leur aspect le plus simple de *différence* (différence entre un prix d'achat et un prix de vente), il est possible d'examiner certains aspects de ces différences, et c'est à cela que nous nous bornerons ici. Nous laissons de côté bien entendu le commerce portant sur le produit des pêches industrielles (banda et salanga), puisque ces questions ont déjà fait ou feront l'objet de développements particuliers.

Commençons par donner quelques exemples concrets :

— Un Massa habitant Guelengdeng a acheté à Digaou un sac (15 kg) et un panier (12 kg) de forfô, pour un prix total de 550 F. Il ne veut pas revendre le tout à moins de 700 F, qu'il emploiera à l'achat d'un boubou. Le poisson a été transporté sur la tête de Digaou à Guelengdeng.

Marge prévue 150 F, soit 21,2 % du prix de vente.

— Une femme Arabe de Kalgoa a acheté sur le marché de ce village 3 am gesh séchés pour 35 F. Elle espère en obtenir 50 F, avec lesquels elle achètera du sucre et du thé. Elle est venue à pied de Kalgoa à Guelengdeng.

Marge prévue : 15 F, soit 30 % du prix de vente.

— Une Kotoko habitant Kousscri a acheté à Goulfeï 11 morceaux de ngolo fumé pour 870 F. Elle a payé 75 F pour le voyage en pirogue. Elle compte revendre les 11 morceaux pour 950 F au moins, avec lesquels elle se procurera de l'étoffe.

Marge prévue : 80 F, soit 8,4 % du prix de vente.

C'est à partir de tels exemples qu'a été calculée pour la zone nord (à l'exclusion de Fort-Lamy) une marge moyenne de 25 % du prix de vente. Cette moyenne est pondérée en fonction du montant des recettes, mais il importe de souligner qu'il s'agit seulement d'une marge escomptée, et non pas réalisée (1).

A Fort-Lamy, 77 observations portant, elles aussi, sur des prévisions de marge, ont donné les résultats suivants :

	Nombre de réponses	Moyenne pondérée (en % du prix de vente)
Poisson fumé ...	54	20 %
séché ..	12	23 %
frais ...	11	21,5 %

Les chiffres ci-dessus fournissent au moins un ordre de grandeur. La distribution de ces marges est régulière, encore qu'un peu dissymétrique.

(1) Les marges sont calculées par le vendeur sur un prix qui n'est pas vraiment un prix-détail ; aussi soigneusement que la question soit posée, il est rare que le vendeur ne soit pas influencé par le fait qu'il imagine la vente totale du stock en une seule fois.

III. PRIX DU POISSON ET PRIX DES AUTRES PRODUITS

Il est intéressant de relier les prix indiqués dans ce chapitre à la structure générale des prix. Afin de les rendre plus parlants, on peut les rapporter au pouvoir d'achat du manœuvre en 1963-1964 à Fort-Lamy. On constate qu'avec son salaire journalier (135 F), le manœuvre peut se procurer les quantités de produits suivantes, au choix :

Poisson

- 1 700 g de capitaine frais
- ou 2 250 g de salanga séché (prix détail marché)
- ou 5 400 g de forfô séché
- ou 1 350 g de capitaine fumé
- ou 2 700 g de forfô fumé
- ou 3 boîtes de sardines marocaines ordinaires

Viande

- 900 g de filet de bœuf
- ou 1 080 g de faux-filet de mouton

Autres produits

- 4 500 g de mil (dokhon ou berbéré)
- ou 1 700 g de riz (prix détail Lamy)
- ou 3 400 g de riz (prix sortie usine)
- ou 2 700 g de farine de manioc
- ou 4 500 g d'arachides décortiquées.

A titre indicatif, rappelons que la journée du manœuvre équivaut à 3 l d'essence (45,5 F en 1964) ou 5,2 kg de coton-graines (prix au producteur : 26 F). Un sac de banda courant (valeur 3 000 F) équivaut à 21 journées de manœuvre.

CONCLUSION

On peut remarquer en terminant que la différence durable du niveau de prix du poisson dans le Nord et dans le Sud est un signe parmi d'autres du faible degré d'intégration économique des deux parties du Tchad.

Cette situation a deux aspects :

— En premier lieu, les liaisons entre nord et sud présentent des difficultés ou des risques relativement importants ; dans tous les cas, leur coût est élevé.

— En second lieu, la place occupée par le secteur de subsistance (ou de semi-subsistance) dans l'économie du nord comme dans celle du sud crée une situation où les disparités de prix ne tendent pas à susciter des adaptations plus ou moins fondées sur le calcul économique.

Ce manque d'intégration contraste de façon frappante avec les liaisons apparemment très étroites qui existent entre le lac Tchad et des régions situées à 2 000 km de là. C'est le problème du commerce du banda et des relations avec la Nigéria, auquel nous arrivons maintenant.

Chapitre VIII

LES CIRCUITS EXTÉRIEURS

Les chapitres précédents ont fait voir que les possibilités d'écoulement du poisson au Tchad sont relativement limitées. Tout porte à croire qu'il en sera encore de même pendant longtemps. Restent les marchés extérieurs, dont il va être question maintenant.

Ecartons d'emblée le Cameroun, qui consomme une forte quantité de poisson pêché dans le Bassin Tchadien, mais sans l'importer : le salanga ou le vrac de décrue est débarqué sur la rive camerounaise du Logone ou du Chari, et doit donc être considéré comme production camerounaise. Seule exception à cette règle : du poisson fumé pêché par les Kabawa de Léré est exporté vers Garoua (en fraude le plus souvent).

La R.C.A. importe du poisson pêché au Tchad, mais pour le moment ce poisson ne provient pas du Lac. Le débouché centrafricain sera étudié dans la seconde partie de ce chapitre, et l'on s'intéressera d'abord, et surtout, à la Nigéria, où s'écoule actuellement tout le banda préparé sur le lac Tchad et dans le delta du Chari.

Dès l'abord, ce débouché rassure : les circuits commerciaux qui le relient à la zone de production sont bien dans la ligne des relations traditionnelles entre le Kanem et le lac d'une part, le Bornou d'autre part. Par ailleurs, les marchés du sud de la Nigéria sont indubitablement en expansion rapide. Tout porte donc à croire qu'un accroissement de la production du lac pourrait sans difficulté suivre les circuits actuels.

On ne saurait trop insister sur l'intérêt que présentent des liens commerciaux de ce genre. On déplore souvent que les pays africains concentrent leurs exportations vers les puissances ex-coloniales, et que les relations qu'ils entretiennent entre eux soient par trop secondaires. Comme l'écrivent Benveniste et Moran : « The failure of any regular, substantial intra-African trade to develop reflects the pattern of transport developed by the colonial powers to serve their investment in export products and the fact that production was primarily of tropical raw materials that had little or no African markets. Modern transportation facilities were installed to facilitate the evacuation of export products through the nearest seaports. Inter-territorial transport resulted only incidentally » (1).

Or justement, dans le cas qui nous occupe, l'orientation nord-sud des grandes voies d'évacuation sert à merveille le commerce du poisson ; elle facilite le développement de relations entre pays africains, appartenant d'ailleurs à des zones monétaires différentes.

Ces relations avec la Nigéria posent pourtant des problèmes. Elles sont contrariées par une réglementation douanière qui constitue un véritable contresens économique, et qui ne tient pas compte du

(1) BENVENISTE G et MORAN W.E. Handbook of African development, pp. 107-108.

milieu physique et humain. Le maintien de cette réglementation gênerait gravement l'expansion de l'activité économique du Lac, et particulièrement celle de la pêche.

Par ailleurs, tout effort pour étudier d'un peu près ces problèmes se heurte à des difficultés pratiques considérables. Non seulement la circulation sur le lac est très malaisée, mais encore, comme le notaient déjà Allen et Chaux en 1961, « Bornuan and Haùsa traders form a very closed circle and do not readily take outsiders into their confidence » (1). Enfin l'exaspération de la population à l'égard de la douane ne facilite pas la tâche de l'enquêteur désireux d'apprécier la situation en toute sérénité (2).

(1) ALLEN G. et CHAUX J. — 1961, p. 44.

(2) Pour faciliter la lecture de ce chapitre, nous indiquons dès maintenant les taxes douanières dont est passible le banda du lac (1963-64) :

1° Exportations du Tchad :

Droit de sortie	3 % de la valeur mercuriale		
Taxe sur le C.A.	4 %	—	—

La valeur mercuriale est fixée à 100 F le kg de poisson fumé, et 80 F le kg de poisson séché. En fait, tout le poisson est taxé à 100 F le kg (valeurs mercuriales fixées le 3-10-1962).

2° Exportations du Cameroun :

Droit de sortie	2 % de la valeur mercuriale		
Taxe vétérinaire	1 %	—	—
Taxe de conditionnement	0,5 %	—	—

La valeur mercuriale est fixée à 3 500 F pour le sac de banda (70 F le kg).
On perçoit en outre une taxe phytosanitaire de 50 F pour 100 kg.

PREMIÈRE PARTIE. — LE COMMERCE AVEC LA NIGÉRIA

Cette première partie du chapitre, la plus longue, comportera deux subdivisions :

- l'une consacrée à la production du poisson ;
- l'autre aux circuits commerciaux.

I. LA PRODUCTION DU POISSON SUR LE LAC TCHAD

Il convient de signaler en premier lieu que la production de poisson sur le lac a fait l'objet d'une enquête confiée à un sociologue du B.D.P.A. Les indications suivantes ne sont données que pour rendre intelligible la suite qui traitera de la commercialisation proprement dite.

1. LES PÊCHEURS

a — VUE GÉNÉRALE SUR LEUR IMPLANTATION

Au cours d'une reconnaissance aérienne effectuée le 8 avril 1964 en compagnie de M. VERLET, on a tenté de repérer les grandes masses de répartition des pêcheurs sur le Chari et le Lac. La première impression est celle d'un déséquilibre entre la rive tchadienne et la rive camerounaise du fleuve, de Milézi à Ngoum : 35 campements de pêche au Tchad, contre 130 au Cameroun (1).

Sur le lac, et mis à part quelque 75 campements concentrés dans le delta, le déséquilibre entre Tchad et Cameroun se confirme : très peu de campements à l'Est du Chari (mais quelques villages, dont Guité), tandis que le littoral Ouest en est parsemé, de façon d'abord assez lâche, mais de plus en plus abondamment au fur et à mesure qu'on approche de Wulgo. Forte concentration dans la poche de Wulgo, puis, de façon à peu près ininterrompue, le long du littoral nigérien jusqu'à Bagakawa. Les campements se raréfiaient brusquement dès qu'on s'éloignait de Bagakawa vers l'Est.

Il est difficile de traduire cette description en termes quantitatifs (2). Sur les quelques 350 campements repérés (chiffre certainement inférieur à la réalité), le nombre des pêcheurs peut passer de 2 ou 3 jusqu'à 10 fois plus ; il est d'autre part quelquefois difficile de distinguer entre les campements et les villages.

(1) Même constatation pendant un recensement effectué en décembre 1963 avec JEANFAIVRE P. ; il fut même finalement décidé de négliger la rive tchadienne du Chari, en raison du très petit nombre de campements qui s'y trouvaient.

(2) On peut apprécier le nombre des pêcheurs par une autre méthode. On sait que la production du lac est de 7 200 t de banda au moins (en 1960). Or le rendement moyen d'un pêcheur, à en croire les intéressés, est de quatre sacs par mois (200 kg), soit 2 400 kg par an. En divisant 7 200 t par 2 400 kg, on arrive à un total de 3 000 pêcheurs à plein temps. Il y en a probablement plus puisque beaucoup ne travaillent sur le lac que pendant une partie de l'année.

Au total, il suffit de retenir que la proportion de pêcheurs est faible dans les eaux tchadiennes, plus forte dans les eaux camerounaises et dans le delta, et très élevée dans les eaux nigériennes. Ce qui cadre bien avec la typologie des zones de pêche proposée par VERLET pour la partie tchadienne du lac :

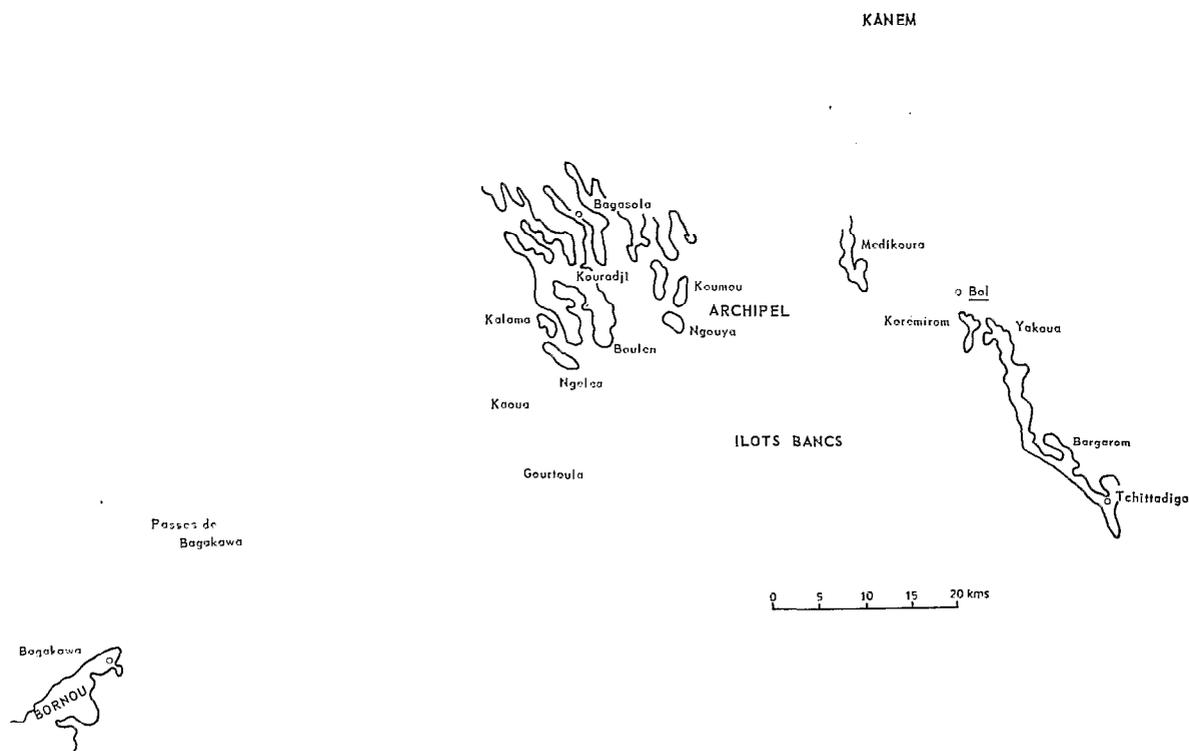
- peu de pêche dans la zone péninsulaire, exploitée par des Haddad qui produisent surtout du poisson séché ;
- l'archipel nord-est est surtout un point de départ des Boudouma vers les côtés du Bornou ;
- les eaux libres (entre Bol et le delta) présentent quelques campements sur Kirtas.
- la rive tchadienne entre le delta et Hadjer-el-Hamiss compte quelques villages de pêcheurs (Goré, Guité) mais les campements y sont assez rares.

Ce faible taux d'occupation contraste avec ceux du delta, de la rive camerounaise, de la poche de Wolgo, de la côte nigérienne. Dans l'ensemble, la situation qui vient d'être décrite s'oppose à la division proposée par LEFEVRE et BOUCHARDEAU (1) entre :

- une zone ouest et sud-ouest, à facies dystrophe, pauvre en poisson,
- et une zone est et nord-est, à facies entrophe, plus riche en poisson.

Pourtant, le bien-fondé de cette division est confirmé par les entretiens que l'on peut avoir avec les pêcheurs ou les personnes qui connaissent le lac.

On est donc amené à se demander pourquoi l'effort de pêche ne se porte pas vers les zones où le rendement pourrait être plus élevé.



CARTE 22. — Commerce du banda sur le Lac Tchad. Croquis de localisation. Kanem

(1) LEFEVRE et BOUCHARDEAU. Monographie du Lac Tchad, ORSTOM.



CARTE 23. — Commerce du banda dans le Nord Cameroun. Croquis de localisation

Cette question se résoudra d'elle-même lorsqu'on aura décrit un peu plus en détail les déplacements effectués par les pêcheurs.

b — LES DÉPLACEMENTS DES PÊCHEURS

Pour mettre un peu d'ordre dans une situation qui semble d'abord très confuse, on peut distinguer deux zones de déplacement. Tout d'abord, sur le lac proprement dit, les Boudouma de l'archipel se déplacent vers l'Ouest ou le Sud-Est pour aller pêcher non loin des côtes nigériennes : mouvement d'abord saisonnier, mais qui semble pour diverses raisons, prendre l'allure d'une émigration plus ou moins définitive. Plus au sud, le long du littoral camerounais et dans l'arrondissement du Serbewel, divers axes et divers sens de déplacement, avec toutefois, semble-t-il, un axe et un sens dominant : déplacement des Haoussa et des Bornouans vers l'Est — sans dépasser cependant la frontière tchadienne, c'est-à-dire le Chari.

1 — Le mouvement des pêcheurs Boudouma vers l'Ouest ou le Sud-Ouest

Qui sont les Boudouma ? Sur ces « Hommes des Herbes », qui s'appellent eux-mêmes Yidéna, on trouve des notations intéressantes dans les ouvrages d'Annie LEBEUF et de LE ROUVREUR (1). Un point reste peu clair, toutefois, qui a pourtant son importance. Si DENHAM écrit, en 1822, qu'il s'agit d'un « wild and independent people, who carry on a piratical war with all their neighbours », si encore actuellement ils sont souvent considérés comme « irascibles et dangereux », certains informateurs au contraire mettent l'accent sur leur caractère paisible (2) et insistent sur la nécessité de les protéger.

Les Boudouma habitent les îles situées au sud de Bol, et leur semblent très attachés. Ils sont éleveurs, pêcheurs, un peu agriculteurs. Ils paraissent témoigner d'un esprit d'entreprise assez développé : avant la mise en service de barges entre Bagasola et Bagakawa, ils effectuaient le transport du natron à bord de leurs Kadeï. Il y a lieu de remarquer que cet esprit d'entreprise semble se manifester surtout lorsqu'apparaît une possibilité de contact avec le Bornou — région avec laquelle ils ont toujours eu d'étroites relations (3).

Les problèmes récents seront exposés en deux temps : on décrira d'abord un certain nombre de cas concrets, pour passer ensuite à un essai d'interprétation.

Cas concrets. — Précisons d'abord que dans le delta du Chari, ou sur les rives camerounaises, on parle assez souvent de Kouri, mais pas de Boudouma. Il semble qu'il y ait confusion entre les deux ethnies ; en fait, les Kouri habitent les îles et le littoral extrême-orientaux du Lac Tchad (4) ; leur limite avec les Boudouma coïncide avec le 15^e méridien. Les Kouri ne s'intéressent guère à la pêche.

De toute façon, on voit peu de Boudouma dans le delta. On nous a signalé leur présence près de Ngoum, où nous verrons qu'ils apportent parfois du poisson ; mais en mars 1964, des Arabes installés à la sortie du Chari indiquaient que les Boudouma avaient pratiquement cessé de venir pêcher dans le delta.

En décembre 1963, on rencontrait au contraire des Boudouma sur la côte camerounaise, au large d'Hillé-Alifa (5). A Bongour, village peu éloigné de l'embouchure du Serbewel, on trouve un quartier dit kouri qui est plus probablement boudouma, et ici apparaît un schéma d'accueil que nous retrouverons : le village de Bongour compte 40 recensés (Kouri, Haoussa, Bornouans) qui accueillent de très nombreux pêcheurs des mêmes ethnies pendant la période qui va de la fin du mois de mars au début des pluies (6). Dans la poche de Wolgo enfin, apparaissent de nombreux Boudouma installés sur les kirta. Cette présence étonne d'ailleurs un peu le chef du village camerounais de Ngouma : « Les Kouri, avec lesquels nous étions en guerre autrefois... » On ne rencontre pas de Boudouma à Dougoumachi, qui est un village bornouan et haoussa, mais on en trouve un groupe important à Wolgo.

(1) LEBEUF A. — 1959, p. 38 sqq ; p. 103 sqq. LE ROUVREUR A. — 1962, p. 219.

(2) Par exemple, M. MOSRIN, ancien administrateur à Bol. MOUSSA BÉ, patron de barge sur le lac, compare les Boudouma aux Massa.

(3) LEBEUF A. signale que les marchés du Bornou sont considérés comme neutres en vertu de très anciens accords.

Les Boudouma comprennent en général le kanouri, bien que leur propre langue soit apparentée au kotoko. La langue kanembou, par contre, est voisine du kanouri — surtout celles des Kanembou vivant sur la rive Ouest du lac (tribus Sugurti, Kuvuri, Temageri). Le dialecte parlé à Mao est kanouri.

Johannes LUKAS note que l'extension du kanouri à l'Est du lac est assez récente (LUKAS J. — 1937).

(4) LE ROUVREUR A. — 1962, p. 239.

(5) C'étaient des gens venus de Bol depuis 2 mois, et qui comptaient passer encore 3 mois sur leur Kirta.

(6) Rappelons, avec LE ROUVREUR (p. 224) que l'on compte deux principales saisons de pêche sur le lac : la période qui va de novembre à janvier (appelée liéni par les Boudouma), puis celle qui va de mars à juillet (kolbaï). En février ou mars, l'harmattan rend la navigation difficile ; et pendant les pluies, l'agriculture accapare certains pêcheurs.

En mars 1964, au cours d'une nouvelle tournée sur le lac, nous avons relâché à Tchittadiga, village situé au sud de l'île de Bargarom habité par des gens qui cultivent du mil et du maïs et qui élèvent des bœufs. Des enfants maniaient lignes et kadeï ; les vrais pêcheurs étaient sur les kirta proches de Bagakawa. Les gens de Tchittadiga auraient autrefois fréquenté des campements de pêche situés aux environs de Kouloudia, mais la crue du lac a tout envahi (1). C'est d'ailleurs cette crue qui a rendu la culture plus malaisée, et fait de l'élevage une activité moins productive (2). Les jeunes ont donc été obligés de se mettre à pêcher, afin qu'on puisse acheter du mil. « Nos enfants ne savaient pas pêcher ; ils ont été apprendre à Wolgo... ».

A Koremirom (même époque), le village est désert, et le chef explique que les pêcheurs travaillent dans les eaux nigériennes. Certains ne sont pas revenus depuis deux ans. Ils se trouvent sur les kirta proches de Wolgo, continuent d'être recensés à Korémirom, et envoient l'impôt au chef. Il s'agit essentiellement de jeunes.

Même situation à Medikoura, que certains habitants ont quittée depuis deux ans pour aller pêcher entre Bagakawa et Wolgo. A Ngouya, des bergers venus de Koumou racontent que leurs amis partis en Nigéria craignent, s'ils reviennent dans l'île, d'être en but sinon aux vexations de la douane, du moins au chantage des indicateurs à propos des objets rapportés du Bornou ; chantage qui pourrait les contraître à vendre leurs bœufs. Les absents continuent néanmoins d'être recensés au Tchad et ils y payent l'impôt ; plus exactement, le chef de Koumou va lui-même en pirogue collecter les fonds sur les kirta.

Et de fait, entre Kalama et Ngéléa, nous rencontrons une pirogue montée par un marabout Kanembou de Kouradji, accompagné par deux piroguiers Boudouma. Il rentre de Bagakawa, où il a été faire acquitter l'impôt (3) aux jeunes qui travaillent sur les kirta. « Autrefois, tout le monde était en paix ; les gens faisaient du banda qu'ils allaient vendre à Bagakawa, mais depuis les interventions de la douane, tout le monde est parti, et les îles se sont vidées ».

Ici, il importe de faire une parenthèse : il faut bien distinguer ces Boudouma tchadiens, provisoirement (?) fixés en Nigéria, de ceux qui ont toujours habité les côtes du Bornou, et qui fréquentent eux aussi les campements de pêche situés par exemple à hauteur de Malloom Baïri.

L'installation en Nigéria implique-t-elle paiement de l'impôt en Nigéria ? Il semble qu'il y ait eu flottement au début, et que certains pêcheurs aient payé à la fois au Tchad et en Nigéria. Actuellement, il n'en est plus ainsi, et cela est confirmé à la fois par les pêcheurs intéressés et par le chef de la police de Bagakawa : celui-ci déclare laisser toute liberté de s'installer aux pêcheurs tchadiens et en général, à tous les étrangers. On le comprend aisément : la prospérité de Bagakawa est fondée sur la présence des pêcheurs.

Quoi qu'il en soit, ces derniers se sentent toujours tchadiens ; quand on leur demande pourquoi ils continuent à verser l'impôt à leurs chefs, ils répondent qu'ils ont laissé leurs parents et leurs bœufs dans les îles. Certains y retournent d'ailleurs, très brièvement, pour la fête du mouton, par exemple. Aussi bien, cette migration est loin d'être universelle. Nous avons rencontré des pirogues boudouma qui revenaient de Wolgo, montées par des pêcheurs travaillant en zone tchadienne et qui n'allaient en Nigéria que pour y vendre leur banda ; au large de Bagakawa, des pêcheurs disaient bien leur intention, en mars 1964, de rentrer chez eux au début des pluies (4).

Nous avons été frappés par l'indignation et l'exaspération des informateurs, et surtout par le fait qu'ils abordaient ce thème sans aucune suggestion de notre part. Cela est rare en Afrique. Tout n'était

(1) Cette information est à rapprocher de la disparition du poisson fumé à Baladja, marché voisin de Kouloudia (Chapitre V).

(2) En noyant une partie des pâturages. Il y a eu aussi des épizooties et les gens se plaignent du nombre accru de mouches.

(3) Cette pratique semble expliquer que les autorités administratives puissent nier, ou minimiser, le fait que les Boudouma quittent les îles.

(4) Notons que cette fixation des pêcheurs Boudouma en Nigéria coïnciderait avec un passage de l'état de pêcheur saisonnier à celui de pêcheur *professionnel*. Il semble que les jeunes Boudouma fixés sur les kirta de la côte du Bornou y travaillent toute l'année. Ils achètent du mil ou de la farine de manioc à Bagakawa.

probablement pas exact dans les histoires de vexations et de sévices que nous avons entendues, mais l'échauffement des esprits était inquiétant. On ne reprochait peut-être pas tellement à la Douane le fait de la taxation ou le montant de celle-ci, mais plutôt les procédés employés ; l'emploi d'indicateurs, par exemple, les humiliations subies « devant les femmes », les vols (vols de bijoux, vol de l'argent de l'impôt collecté sur les kirta nigériennes...). La suite des événements a malheureusement montré que notre inquiétude était fondée.

Qu'il suffise d'indiquer, pour terminer cette brève description, que les pêcheurs étaient unanimes à attirer notre attention sur les différences entre Tchad et Nigéria : dans ce dernier pays, pas de taxes de circulation, pas de droits de douane, ni de douaniers, et même pas d'impôt — cet impôt qu'on les laissait libres de continuer à payer au Tchad.

Essai d'interprétation — A trop écouter les pêcheurs, on pourrait finir par croire que la douane est seule responsable de ce que certains, en exagérant un peu, ont appelé « l'exode des Boudouma ». En réalité, il est difficile de faire la part, dans les causes pour lesquelles les pêcheurs s'éloignent des îles, entre :

- le désir du gain, et le souhait de se trouver à proximité des marchés nigériens ;
- la difficulté de subsister dans les îles ;
- le mécanisme de la réglementation douanière d'une part (taxation du poisson à la sortie du Tchad, et surtout taxation à l'entrée au Tchad des produits achetés en contre-partie), et les procédés pratiques mis au point pour assurer l'application de ces règlements d'autre part (l'emploi d'indicateurs notamment).

Le fait fondamental, en la matière, c'est peut-être la crue du Lac, plus ou moins responsable de la reconversion des Boudouma en pêcheurs et de l'abandon de leurs activités traditionnelles (élevage) reconversion d'autant plus nécessaire que d'autres activités traditionnelles d'appoint — le transport du natron par exemple — tombaient en désuétude ; reconversion enfin qui semblait d'autant plus naturelle que, de toute façon, la pêche se développait rapidement sur le lac et dans le delta. Mais alors, pourquoi pêcher en Nigéria ?

La première raison qui vient à l'esprit c'est celle qui se trouve présentée dans de nombreux rapports, et à laquelle nous sommes donc obligés de faire une brève allusion. Les Boudouma auraient honte de se livrer à la pêche dans leurs îles, ils préféreraient le faire au loin. On a même plus ou moins laissé entendre qu'il y aurait chez les Boudouma un interdit sur la pêche.

Dans un rapport non daté, LAVIGNE (1) écrit : « Dans le lac, dont les rives constituent un véritable aquarium, la pêche est peu pratiquée car les populations riveraines considèrent cette activité comme honteuse... Il faut donc y installer des pêcheurs ». BLACHE est d'ailleurs probablement responsable des vues exprimées par LAVIGNE ; il écrit : « Les races qui peuplent cette région pourtant si favorable (Boudouma, Kouri, Kanembou) considèrent la pêche comme une activité *honteuse... mais fructueuse* qu'ils vont pratiquer en cas de disette monétaire, loin de leur village, dans la zone deltaïque proche des marchés de Nigéria. Seules ou presque les tribus haddad se livrent à la pêche... » (2). L'opinion de LE ROUVREUR est plus nuancée : « On dirait que la pêche chez les Boudouma est devenue une activité non négligeable, certes, mais secondaire. On dirait même que le Boudouma *feint* de la tenir pour un peu déshonorante, pour une espèce de jeu qu'on laisse pratiquer aux enfants ; c'est peut-être qu'il l'associe aux souvenirs d'un passé antérieur à l'islamisation, et qu'il faut par conséquent autant que possible effacer ; peut-être

(1) Rapport sans date intitulé « La pêche au Tchad ».

(2) BLACHE J. et MITON F. — 1962, p. 19.

aussi qu'il s'efforce de n'en pas parler parce que la vente du poisson en Nigéria a pour contre-partie une importation frauduleuse de tissus qu'il convient de cacher... (1).

Les vues de BLACHE et de LAVIGNE semblent quelque peu dépassées. Il est possible qu'elles se soient répandues, comme le signale VERLET (2) à la faveur d'un malentendu : l'administration, qui voyait pêcher les Haddad et les Haddad seuls (ou peu s'en faut), a cru que les autres ethnies estimaient déshonorant de pêcher, et même (MOSRIN) que la pêche était une activité de caste. On doit critiquer également la confusion (BLACHE) entre les Boudouma les, Kouri et les Kanembou ; c'est surtout pour les derniers que la pêche est une activité secondaire — comme le signale Annie LEBEUF. Aussi bien GRAS avait noté que les villageois de l'archipel interrogés par lui ne témoignaient d'aucune répugnance pour la pêche, et la négligeaient simplement parce qu'ils manquaient de matériel (3).

En réalité, rien ne permet de penser que les Boudouma éprouvent de la honte à pêcher. La raison pour laquelle ils s'éloignent de leurs îles lorsqu'ils pêchent est sans doute purement économique. En premier lieu, les Boudouma ont de tout temps fréquenté les marchés du Bornou ; par ailleurs, lorsque la production et le commerce du banda se sont développés, il s'est agi d'emblée d'activités nigériennes, ou liées au débouché nigérien. Il était donc naturel d'aller pêcher à proximité de Wulgo ou de Bagakawa pour éviter de fréquents et dangereux transports, ou pour pouvoir être touchés par les collecteurs nigériens. La douane a accéléré la tendance, en contrecarrant à la fois l'exportation du banda et l'importation des denrées de contre-partie. Le douanier de Bagasola reconnaît que la situation est absurde et que si l'on avait voulu décourager la pêche on n'aurait pas agi autrement.

Finalement l'attitude des Boudouma n'a pas manqué de prendre un sens plus profond : refus d'accepter les injonctions et les points de vue d'une administration recrutée surtout dans le Sud, refus de laisser passer dans les faits un découpage du lac qui heurte les traditions et la réalité économique. La situation actuelle n'est pas précisément celle que pourraient souhaiter les techniciens chargés de développer la pêche sur le lac ; pour de minces rentrées fiscales (4) et peut être aussi pour des raisons de prestige mal compris, on risque de voir les foyers de production du poisson se situer en majorité hors des eaux tchadiennes, avec toutes les activités qui dépendent d'eux.

(1) LE ROUVREUR A. — 1962, p. 230.

(2) VERLET M. — 1964, p. 12.

(3) GRAS R. — 1961 : « La plupart des villageois s'intéressent à la pêche en dehors de la période de culture du mil. Ce qui les empêche de s'y consacrer est le manque de moyens : manque d'hameçons et surtout de fil de nylon ». Cette remarque concerne les villageois des îles situées entre Boulén et Kika.

(4) Le total des quantités dédouanées à Bagasola en 1963 s'élève à 20 t (provenant en majorité de saisies), qui ont rendu :

— Droit de sortie, soit 3 % d'une valeur mercuriale fixée à 100 F le kg	60 000 F
— Taxe sur le chiffre d'affaires, 4 %	80 000 F
	140 000 F
— Taxe de circulation (10 F par kg)	200 000 F
	340 000 F
Total	

Les quantités taxées (ou saisies) à Bol étaient les suivantes :

1957	6 t
1958	33 t
1959	175 t
1960	179 t

Bien entendu, ce mouvement Boudouma vers l'Ouest et le Sud-Ouest n'est pas irrésistible. Avec un meilleur régime douanier (1) la réelle attirance du débouché nigérien ne contrebalancerait certainement pas deux données primordiales : d'une part, les Boudouma, on l'a vu, restent attachés à leur habitat traditionnel, et d'autre part les eaux du Nord-Est sont plus poissonneuses que celles de Wulgo. Cette dernière circonstance à elle seule est très importante, car si la pêche se développe encore, il faudra bien en venir à exploiter les eaux de l'Est, quel que soit leur éloignement (relatif) des marchés nigériens.

2 — Le mouvement des Haoussa et des Bornouans vers l'Ouest

Quittons maintenant la zone où s'effectue le déplacement des Boudouma, et descendons légèrement plus au Sud. Nous nous trouvons sur le littoral camerounais, dans le delta du Chari, et dans l'arrondissement de Serbewel (chef-lieu Makari). L'activité de la douane tchadienne n'a donc plus à s'exercer, et celle de la douane camerounaise semble ne se faire sentir qu'aux postes de Fort-Foureau et Fotokol.

Les mouvements de pêcheurs, ici, sont plus confus. On peut toutefois déceler un sens ouest-est fréquemment pris par les déplacements, et qui ne semble pas dû seulement à l'extension naturelle de la pêche de plus en plus loin de Wulgo (où l'on regroupe le poisson) : nous verrons en particulier le rôle du déplacement des Haoussa vers la Mecque. Ce déplacement ouest-est paraît cependant buter sur la frontière tchadienne.

Examinons d'abord la répartition des ethnies sur le Chari et dans le delta, telle qu'elle ressort d'un recensement que nous avons effectué en décembre 1963. La répartition globale, depuis le lac jusqu'à Goulfeï, fait apparaître que les pêcheurs kotoko sont encore en majorité, ce qui n'aurait évidemment plus été vrai quelques mois plus tard, à l'étiage, à cause de la venue des Massa. Surtout, les Kotoko (43 % du total des pêcheurs) détiennent plus de la moitié des filets de pêche, et environ la moitié des pirogues. Juste derrière eux, se placent les Arabes, ce qui est digne d'être noté ; toutefois, si les Arabes forment 21 % des pêcheurs actifs, ils ne détiennent que 7 % des filets. Les Bornouans et les Haoussa peuvent être comptés ensemble (20 % des pêcheurs actifs) parce qu'ils ont pour particularité commune de venir de Nigéria — à titre saisonnier ou définitif. Les Kim et les Massa (16 %) apparaissent vers le Sud, et constituent de petits groupements surtout destinés à accueillir les migrants pendant l'étiage.

Tous ces pêcheurs, à cette époque de l'année, fabriquent du banda, sauf dans une certaine mesure les Kim et les Massa.

Par ailleurs, la rive tchadienne est à peu près déserte, mais de nombreux pêcheurs installés sur la rive camerounaise viennent du Tchad.

La répartition des ethnies par biefs laisse voir que les Haoussa se présentent par taches : ils sont nombreux dans le delta, et réapparaissent entre Dougia et Goulfeï (2). Les Bornouans et les Arabes sont partout. Les Kim n'apparaissent qu'en amont de Kobro, et les Massa en amont de Dougia.

Les déplacements de pêcheurs deviennent plus clairs si l'on prend les différentes ethnies séparément :

— Les Bornouans (Kanouri) semblent être le groupe le plus nombreux dans le delta au mois de décembre 1963. Ils viennent de Leimari, d'Abari, de Wachamou, de Nganatir (Kanouri : Tam'Raï), de

(1) Ou au moins sans taxe de circulation. Remettre en cause les droits de sortie perçus sur le poisson, ou les droits d'entrée perçus sur les produits de contrepartie, c'est bouleverser le tarif extérieur commun aux quatre pays de l'U.D.E. Par contre, la taxe de circulation est purement tchadienne, et peut aisément être supprimée. Son produit n'est que de 10 millions de francs CFA par an.

(2) Bien entendu les campements peuvent abriter des pêcheurs appartenant à des ethnies différentes. Les trois hamcaux appelés Woro Digo en sont un exemple : en décembre 1963, le premier compte cinq familles kotoko et deux Bornouans ; le second deux Kotoko et deux Bornouans ; le troisième neuf Kotoko.

Les trois Woro Digo sont situés dans une anse communiquant avec le Chari, rive camerounaise, entre Chawé et Séro Abou.

Kabétoa, de Souéram et de Ngala : donc généralement de la partie ouest de l'arrondissement du Serbewel, voire de Nigéria.

Les déplacements définitifs et temporaires sont inextricablement mêlés : les gens qui se sont déplacés définitivement accueillent les migrants saisonniers qui trouvent ainsi une base pour aller travailler sur les kirta. En décembre 1963, on rencontrait des pêcheurs Bornouans installés sur une kirta à la sortie du Chari ; ils arrivaient de Tam'raï, et comptaient rester 4 ou 5 mois. C'étaient des cultivateurs qui comptaient rentrer à Tam'raï pour les pluies. Ils avaient apporté du mil de leur village, et achetaient du maïs au marché de Massaki.

Le cas du village de Nganatir (ou Tam'raï) est intéressant. De nombreux habitants de Tam'raï se sont déplacés soit vers le Chari, soit vers le lac (Dougoumachi) depuis que leur village a perdu sa fonction de regroupement du banda acheminé vers Gambarou. Les gens ont eu tendance à se rapprocher des points desservis par les baleinières de Wolgo qui devenaient le seul moyen d'acheminement.

Ngoum, situé sur la rive camerounaise, à l'endroit précis où le Chari se divise pour la première fois — donc à l'amorce du delta — était au départ un village bornouan habité par une trentaine de cultivateurs de maïs venus de Tam'raï. On y trouve actuellement des pêcheurs d'ethnies diverses, en particulier des Bornouans venus de Nigéria et qui ne vivent que de la pêche. Ngoum constitue à la fois une base d'approvisionnement pour les pêcheurs travaillant sur le lac, et une antenne avancée du débarcadère de Wolgo. Les baleinières y relâchent et y trouvent du banda apporté par les pêcheurs.

Bongour accueille des Bornouans de Wolgo ; ceux-ci s'installent également sur les kirta de la poche de Wolgo. En décembre 1963, ils y étaient assez nombreux. La plupart comptaient ne rentrer à Wolgo (où ils avaient laissé leurs familles) qu'au moment du Ramadan, c'est-à-dire en mars 1964.

Dougoumachi est originalement un village kanouri, avec deux extensions : l'une habitée par des Kanouri venus de Tam'raï et par des saisonniers venus de Wolgo, l'autre occupée par des Haoussa de Sokoto. On pêche à Dougoumachi, mais l'on y trouve aussi une base d'où atteindre les kirtas lorsque le poisson se fait rare le long du littoral. Pas de cultures dans le village, sauf un peu de maïs (les mangemils sont très nombreux).

En résumé, on trouve chez les Bornouans une majorité de pêcheurs professionnels ne cultivant pas ; le sens général des déplacements est ouest-est.

— Les Haoussa. Il s'agit de professionnels qui disent venir de Sokoto, et qui se répandent non seulement dans le delta mais également entre le delta et la ville de Fort-Lamy, et même plus loin en amont. Certains déclarent être en route vers La Mecque. En tout cas, le sens général des déplacements s'inscrit d'ouest en est, comme pour les Bornouans ; toutefois, il s'agit ici d'un déplacement sur longue distance, et s'effectuant sur un front très vaste. On trouve à Léré des Haoussa — plus précisément des Kabawa — qui viennent également de Sokoto. Il y a des Haoussa à Fort-Archambault.

Tous ces pêcheurs professionnels peuvent déclencher, par voie d'imitation, des processus locaux de développement dont l'intérêt est considérable. Il y aurait certainement lieu d'élucider cette question au cours d'une enquête de longue durée.

Ceux qui ont été interrogés en décembre 1963 et en mars 1964 viennent pour la plupart de Sokoto, mais ont quelquefois séjourné à Goulféi, à Mani, ou en divers autres endroits. Certains indiquent avec précision l'itinéraire suivi : Kano, Gashua, Maiduguri, Fort-Lamy. D'autres viennent des villes voisines de Sokoto : Katsina, Argungu.

Leurs campements sont aisément reconnaissables aux nasses (gurra) que l'on met à sécher dans les arbres, et aux fours en terre (zarka) dont il sera question plus loin.

On a vu que Dougoumachi comportait un petit quartier haoussa ; les Haoussa sont également fixés à Bongour, où ils accueillent leur concitoyens.

Cas intéressant : celui de Haoussa fixés sur le Taf-Taf, entre Nganatir et le lac, et qui reviennent de La Mecque. Le voyage de Sokoto à La Mecque a duré 7 mois, et celui de La Mecque à Nganatir beau-

coup plus longtemps à cause d'arrêts dans les endroits où il est possible de pêcher. Le dernier séjour de ce genre a été effectué à Fort-Lamy, que les pêcheurs ont quitté « pour échapper aux contrôleurs de pêche et à la douane ». A la question : « Resterez-vous à Tam'raï ? » on répond avec un superbe détachement : « L'Afrique est partout l'Afrique... ». En fait, s'ils sont à Tam'raï depuis 3 ans déjà, ils se plaignent de vols de filets (« Zari ») ainsi que de double ou triple perception de l'impôt (1). On sait que les Haoussa sont généralement un peu jalouxés, et que les autorités coutumières (telles le Lawane de Nganatir) se montrent parfois agacées par leur nombre croissant.

Les Haoussa sont des pêcheurs professionnels ; ceux de Nganatir cultivent cependant un peu de manioc pendant les pluies.

— Les Kotoko semblent rares dans le delta ; on en trouvait par exemple, en décembre 1963, à Maradja. Ils venaient de Massaki, où ils cultivaient pendant les pluies. Sauf exception, les Kotoko ne se risquent guère sur le lac « où on risque de perdre les engins de pêche ». En amont du delta, on trouve naturellement de nombreux Kotoko. Ils font désormais du banda, vraisemblablement sous l'influence récente des Bornouans et des Haoussa.

— Les Arabes, qui jusqu'à une époque récente n'étaient qu'éleveurs ou agriculteurs, se sont mis à pêcher et à fabriquer du banda. On verra plus loin quelle est l'importance des quantités de banda apportées à Ngoum par les pêcheurs arabes. En février 1964, par exemple, des Arabes de Djimtilo pêchaient à l'embouchure du Chari, soit sur les rares bancs sablonneux situés à la sortie est de la branche tchadienne du delta, soit sur les kirta. Ils comptaient rester jusqu'aux pluies.

-- En décembre 1963, un campement de Kanembou (venus de Massakory) se trouvait à hauteur de Koundoué. Les Kim n'apparaissent qu'à hauteur de Madam-Bana : ils viennent de Bongor, après transit par Fort-Fourreau. Les Massa d'un campement très voisin ne faisaient pas de banda ; ils attendaient l'époque des pêches du salanga en préparant un peu de poisson séché qu'ils vendaient sur le marché de Goulféi-Gana. Ceux du campement nommé Moulouang (2) faisaient un peu de banda. Ceux de Bari préparaient du poisson fumé en gros morceaux, qu'ils vendaient à Fort-Lamy.

Rappelons qu'à l'étiage, les migrants Massa atteignent actuellement Chawé. Il leur est difficile d'aller plus en aval, car les bancs de sable sont insuffisamment découverts pour permettre l'emploi des sennes à bâtonnets. La limite atteinte sera vraisemblablement repoussée vers le Nord au fur et à mesure que ces sennes seront remplacées par d'autres engins.

Les mouvements des pêcheurs Kotoko, Arabes, Massa et Kim n'ont donc pas un sens général comme ceux des Bornouans et des Haoussa (3). Retenons simplement la tendance à s'installer sur la rive camerounaise de préférence à la rive tchadienne, pour éviter les taxes.

On voit en tout cas que le lac et ses prolongements sont le théâtre de mouvements complexes, dont il est bien impossible de dire s'ils sont destinés à s'intensifier ou non. La conclusion la plus nette est peut-être l'importance de l'emprise nigérienne dans cette région : au nord, les Boudouma sont plus que jamais attirés par les côtes du Bornou, alors qu'au sud, la poussée des Haoussa et des Bornouans s'exerce jusqu'au Chari. A cette emprise au stade de la production correspond une emprise encore plus nette au stade de la commercialisation, comme nous le verrons plus bas. Jusqu'ici, il semble que le Tchad ait voulu contester cette emprise par des moyens classiques, et en quelque sorte négatifs : l'application rigoureuse d'un tarif douanier que les données géographiques, ethniques et économiques semblaient pourtant destiner à rester lettre morte. Les résultats ont été désastreux. Mieux aurait valu sans doute essayer de tirer parti des circonstances, en se félicitant que les habitants d'une région si défavorisée aient su trouver le moyen d'améliorer leur niveau de vie.

(1) Le partage des compétences entre les « askars » des sultans de Makari et Goulféi donne lieu à des contestations.

(2) Différent du *village* de Moulouang.

(3) Auxquels il faudrait ajouter les Djoukoun, dont VERLET a rencontré quelques représentants sur le lac. Rappelons que les Djoukoun viennent des environs de Wukari, en Nigéria, et qu'ils viennent pêcher au Cameroun sur la Bénoué. VERLET, *op. cit.*, p. 46.

2. LES QUANTITÉS PRODUITES

Au Chapitre Premier, on a avancé pour la production totale du lac et du delta le chiffre de 15 000 t au moins (en poids frais). Il convient maintenant de justifier et de commenter ce chiffre.

Remarquons tout d'abord qu'il ne s'agit que de la production commercialisée, et plus précisément de la production de banda. La dispersion des pêcheurs, l'incertitude où l'on reste relativement à leur nombre (qui varie d'ailleurs à la fois saisonnièrement et à long terme), interdisent de mesurer avec quelque vraisemblance l'importance de l'auto-consommation. Par ailleurs, le poisson séché ou grillé commercialisé sur les petits marchés du littoral tchadien ou camerounais circule de façon si diffuse qu'il semble très difficile — et d'ailleurs sans grand intérêt — d'organiser des comptages.

En réalité, la seule manière d'apprécier la production du lac et du delta est de la saisir à l'endroit où elle est entièrement regroupée, c'est-à-dire à Maiduguri. Les résultats seraient évidemment meilleurs si l'on pouvait organiser et coordonner des comptages aux différents points de débarquement ; pratiquement, il est difficile d'y parvenir, et d'abord parce que ces points sont situés dans des pays différents.

C'est ce qu'ont bien compris les autorités de la Nigéria lorsqu'en 1960-1961, elles ont confié à M. MANN la tâche d'évaluer la production du lac et la part de la production provenant des eaux nigériennes. La méthode retenue a consisté :

- à compter le poisson expédié vers le Sud ou l'Ouest à partir du Bornou ;
- à déduire de cette quantité les quantités importées du Tchad, du Cameroun et du Niger. Le reste constituait la production nigérienne.

Pratiquement, sur trois postes de comptage, deux (Bama et Damaturu) ne virent passer que du poisson pêché dans les rivières de la région et on n'en a pas tenu compte dans les calculs. Au poste de Maiduguri par contre (1), on a enregistré en un an (avril 1960 à mars 1961) 7 205 t de poisson en route vers le Sud. Il s'agissait presque exclusivement de banda du lac (2).

On a soustrait de ces 7 205 t les quantités importées du Tchad (1 019 t), du Cameroun (899 t) et du Niger (475 t) pendant la période correspondante ; le reste, soit 4 812 t a été considéré comme provenant des eaux nigériennes du lac ou de leurs prolongements.

MANN reconnaît le grave défaut de cette méthode : les chiffres retenus pour les importations en provenance du Tchad, du Cameroun et du Niger sont des chiffres officiels, et le malheur veut que le lac soit une région où la contrebande est extrêmement active (3). Cette circonstance n'ôte rien à la valeur trouvée pour les quantités *sorties* de Maiduguri, mais elle rend illusoire la ventilation opérée entre la partie nigérienne et le reste du lac.

Au moins, on est assuré qu'en 1960-1961, 7 205 t de banda sont descendues du lac Tchad vers la Nigéria du Sud ; on sait en effet :

1° que la consommation de banda entre le lac et Maiduguri — et à Maiduguri même — peut être tenue pour dérisoire ;

(1) Le poste de contrôle était situé à 11 km à l'Ouest de la ville, sur la route de Jos et de Kano, et à une barrière où tous les véhicules commerciaux devaient stopper.

(2) MANN M.J. — 1961 a, p. 17. « All the fish products leaving Maiduguri have been assumed to comprise banda, but this is not strictly correct as small quantities of *sundried products and Alestes* have been recorded ».

(3) Elle devient apparemment de plus en plus intense : les exportations officielles tchadiennes suivent une courbe décroissante alors que la production ne cesse d'augmenter :

1958	1959	1960	1961	1962	1963
821 t	803 t	952 t	347 t	389 t	334 t

2° que le banda n'est commercialisé ni au Tchad ni au Cameroun ni au Niger. Il en résulte que ce chiffre de 7 205 t est une estimation particulièrement sûre de la production du lac pour l'année en cause. En poids frais, cela équivaut au moins à 15 000 t, et probablement à 20 000 (1).

Faut-il en rester là ? N'y a-t-il aucun moyen de retrouver les importations véritables, c'est-à-dire à la fois les officielles et les clandestines ?

Dans un rapport de 1962 (2), J. DAGET estime qu'au total de 482 t exportées officiellement par le Niger à Boso, il convient d'ajouter 150 t passées en fraude ; les exportations officielles du Niger seraient donc à augmenter d'un tiers. En ce qui concerne le Cameroun, on a jugé possible de multiplier par 3 les chiffres officiels d'exportation (3) ; en fait, le total obtenu concerne alors en partie du poisson venu du Tchad (et transitant par le Cameroun). A titre d'hypothèse, on peut au moins doubler les exportations tchadiennes (4) et camerounaises. Toutes ces manipulations porteraient à 4 000 ou 4 500 t le chiffre véritable des importations effectuées par la Nigéria ; la production proprement nigérienne serait alors ramenée à 3 000 t environ (soit 8 à 9 000 t en poids frais). Ce sont là toutefois des conjectures et des simplifications dont la portée pratique n'est pas très grande. En réalité, il n'est pas réaliste de vouloir à tout prix ventiler la production du lac entre les pays riverains ; le tracé des frontières ne change rien au fait que le lac Tchad constitue une entité, au point de vue qui nous occupe. A l'intérieur de cette entité, de cette région économique d'un type très particulier, la mobilité des producteurs est telle qu'on ne peut guère envisager qu'un chiffre de production *totale*, sans qu'il soit question de décomposition sinon *fictive*.

Il convient seulement de faire remarquer que cette production de 7 200 t de banda (soit 15 à 20 000 t en poids frais) concerne l'année 1960-61 ; depuis la production s'est certainement accrue dans une mesure très importante.

3. LES DIFFÉRENTS TYPES DE PRODUIT

On peut classer les produits de deux manières : soit d'après la méthode de préparation, soit d'après le poisson utilisé :

a — LES MÉTHODES DE PRÉPARATION

En langue haoussa, le mot banda désigne un *procédé de préparation* et c'est par extension que le même terme en est venu à désigner le produit obtenu. MONOD donne même au terme « banda » le sens de (en 1926 et dans le Bassin de la Bénoué) *Table de fumage* — sans possibilité d'erreur puisqu'il précise que l'équivalent fouldé est *Denki* (5). Ajoutons que pour MONOD le mot « banda » serait d'origine noupé — donc bien nigérienne. Ce mot est aujourd'hui passé dans la langue haoussa.

(1) MANN utilise un taux de conversion de 0,51, mais reconnaît que ce chiffre, résultant d'expériences faites à Wolgo en mai-juin 1961, est valable seulement en début de circuit : « The conversion factor is tentative and probably too high, lying between the figures of 0,51 and 0,32 », p. 18.

(2) DAGET J. — 1962, p. 42 sqq.

(3) COUTY Ph. — 1964 a, p. 179.

(4) Il s'agit d'une moyenne ; la part de la fraude varie suivant les itinéraires. Presque inexistante sur le trajet Goulfeï-Gambarou ou Maltam-Gambarou, la contrebande est considérable sur le lac. On s'en aperçoit en consultant les relevés des taxations effectuées à Bagasola : les totaux mensuels vont de 1 à 10 suivant qu'il y a eu ou non des saisies.

(5) Voir MONOD Th. — 1928, p. 272.

Dans le Diamaré, *denki* ou *danki* désigne les cadres de bois sur lesquels on fait sécher du mil, et plus généralement tout hangar ou abri.

Le sens primitif du terme qui nous occupe est quelque peu perdu de vue aujourd'hui, mais ce qui reste vrai, c'est qu'on peut désigner par banda *tous les produits* obtenus par fumage ou calcination — que la matière première soit du poisson (cas devenu le plus fréquent), de la chair d'hippopotame, de crocodile ou même de tortue (1).

Les procédés de fabrication du banda peuvent se ramener à deux :

1 — Calcination. C'est le procédé utilisé sur le lac, et décrit par Mann. Les morceaux de poisson sont étalés sur le sol et séchés au soleil, après quoi on les grille ou on les calcine en les mêlant à un feu d'herbes ou de papyrus. Le stockage est rudimentaire : on constitue un tas, laissé à l'air libre, jusqu'à l'arrivée de la prochaine baleinière.

MANN attire l'attention sur le fait que le banda ainsi préparé, qu'il appelle banda nigérien, est composé de morceaux pesant en moyenne (2) 70 g. Il oppose ce type de produit au banda du Cameroun ou du Tchad, plus coté et composé de morceaux pesant 280 g en moyenne. En réalité, il veut alors parler du banda fumé, dont il sera question tout à l'heure.

Ce qu'il importe de saisir, c'est que la calcination du poisson n'est qu'un pis-aller, que les pêcheurs sont contraints d'employer à la fois parce qu'il n'est pas possible d'ériger des fours sur les kirta, et par manque de bois.

2° Sur les rives du Chari au contraire, et parfois sur la rive camerounaise du lac, on prépare du véritable poisson fumé. Le procédé assure une conservation plus efficace, et permet de traiter des morceaux plus gros. On peut même fumer des poissons entiers, ou en tout cas en très gros morceaux, et lorsqu'il vient d'être préparé, ce produit est véritablement excellent. C'est ce que fabriquent les Haoussa de Léré, et généralement les pêcheurs qui vendent à Fort-Lamy ou qui écoulent leur produit en R.C.A. (3). Le poisson fumé en gros morceaux a toutefois le désavantage de se briser facilement, et ne peut être transporté en sacs : on utilise donc des contenants rigides (caisses de thé pour la R.C.A., fûts d'essence de Garoua à Yaoundé).

Le vrai four à fumage est la « zarka » des Haoussa, de forme ronde, en terre, obturée à la partie supérieure par une couche de terre qui sert de support aux poissons. Cette couche a 15 ou 20 cm d'épaisseur ; elle est perforée de trous multiples qui laissent passer la fumée. On trouve la zarka à Léré, mais aussi dans certains campements du delta (4).

Un four simplifié est constitué par un foyer rectangulaire entouré de murettes en travers desquelles sont posés des rondins recouverts d'une natte, et qui supportent le poisson. Ce four est très fréquent sur les rives du Chari, mais il ne sert parfois qu'au stockage d'un banda préalablement grillé dans un feu d'herbes. A Dougoumachi, dans le quartier Haoussa, même type de four, mais sans murettes. De simples piquets de 30 cm de haut supportent les rondins, la natte et le poisson. Le tas de poisson stocké est placé derrière le four (5).

(1) Des Arabes de Djimtilo nous ont signalé qu'ils préparaient autrefois du banda de tortue ; de fait, MONOD signale la présence de *Cyclanorbis senegalensis* dans la région de référence (p. 288).

(2) DAGET J. — 1962, au Niger, trouve des morceaux de 100 à 150 g.

(3) Au campement Kim voisin de Goufféi-Gana, les pêcheurs préparaient simultanément deux types de poisson fumé :

— Banda en petits morceaux, destiné à la Nigéria ;
— Banda fumé, destiné à Fort-Lamy.

(4) La Zarka est décrite par BLACHE (op. cit. p. 113). Noter qu'une feuille de métal déployé remplace parfois la couche de terre perforée. Cette pratique se répand aussi bien à Léré que dans le delta, et les pêcheurs achètent le métal soit à Fort-Lamy, soit aux baleinières venues de Wulgo. JEANFAIVRE signale que le produit ainsi obtenu est de moins bonne qualité que celui préparé dans une Zarka classique ; le poisson est mal isolé des flammes et la fumée est trop chaude. JEANFAIVRE P. — 1964 a, p. 3.

(5) L'impôt coutumier sur la production de banda se perçoit par four ; les gens des kirta ne sont donc pas imposables, explique le chef de Ngoum (en fait les askars des sultans n'ont aucune envie de se risquer sur le lac).

Qu'il y ait fumage ou calcination, l'opération concerne toujours le poisson préalablement séché au soleil après fractionnement. Il ne semble pas que le séchage dépasse jamais 2 ou 3 h. Le fumage prend beaucoup plus de temps : dans une « zarka », il dure toute la nuit (1), alors que la calcination ne demande que 20 mn au maximum.

Le stockage est inséparable du séchage au soleil (2) et se distingue quelquefois mal de la préparation proprement dite puisqu'on peut voir du banda fumé après calcination, dans des fours à feu très lent. Il semble en fait que l'emploi combiné de la calcination et du fumage ait pour but de fabriquer un produit qui présente deux caractéristiques :

- la couleur et le goût du poisson calciné, exigés par les consommateurs nigériens ;
- un fumage correct assurant une bonne conservation.

Comme nous l'avons signalé, le choix entre la calcination et le fumage est commandé par la situation du lieu de préparation, et par les possibilités en combustible. Le bois se fait rare dans le delta, et l'aspect des rives du Chari à Ngoum est devenu désolé : les arbres ne sont plus que des troncs dépouillés de toutes leurs branches. On voit même (Maradja) des pirogues chargées de papyrus, qu'elles vont recueillir *sur le lac*. La rive tchadienne, moins encombrée de pêcheurs, reste toutefois une source fréquente d'approvisionnement. La question est d'importance : décider de produire du poisson, exportable en RCA — donc du poisson fumé — implique de bonnes disponibilités en bois de chauffage ; par contre, la Nigéria se contente pour le moment de banda calciné.

Une dernière remarque : le banda regroupé à Bagakawa est de bien meilleure qualité que celui de Wulgo (on verra plus loin comment cette différence se traduit en termes de prix). Cela est très bien connu à Wulgo, où l'on explique que les pêcheurs des environs de Bagakawa préparent très soigneusement leur banda, et prennent en particulier la peine d'en retirer presque toutes les arêtes. A la question (posée à Wulgo) : « Pourquoi ne pas imiter les gens de Bagakawa », on répond en riant : « Chacun a ses habitudes ; si nous ôtions les arêtes de notre banda, cela demanderait beaucoup de travail, et le poids diminuerait... »

On nous a par ailleurs indiqué à Maiduguri l'existence de banda préparé à Nguigmi, et qui serait vendu à Malamfatori encore plus cher que le banda de Bagakawa (17 à 18 livres le sac).

b — LE POISSON UTILISÉ

La distinction que nous abordons maintenant n'est pas toujours faite : à Bagakawa, on ne manipule que du banda mélangé, qui n'est apprécié que d'après la qualité de la préparation... Par contre, à Ngoum, Wulgo, Goulfeï, les pêcheurs sont très au fait d'une classification qui fonde de sérieuses différences de prix.

— Banda du lac (ou du fleuve) et banda de marigot, c'est-à-dire banda préparé avec de gros poissons (capitaine) et banda préparé avec des poissons plus petits (tilapia, silures).

— Banda d'hameçons (petits poissons) et banda de filets (gros poissons).

Ces distinctions basées sur les engins ou les lieux de capture sont évidemment des distinctions employées par les pêcheurs. Elles reflètent la différence permanente de prix que l'on peut observer entre le

(1) De 16 h à 8 h, pour du poisson dont nous avons suivi la préparation.

(2) Ce séchage supplémentaire fait encore perdre du poids au banda ; dans son rapport, MANN signale qu'il a pesé des échantillons de banda immédiatement après calcination, et c'est la raison pour laquelle il a trouvé un taux de conversion élevé (0,51). En réalité le véritable taux de conversion se situe entre le taux établi à Wulgo (0,51) et celui établi à Bagakawa (0,32). Des pertes de poids peuvent d'ailleurs encore se produire ultérieurement par brisures et attaques d'insectes.

banda le plus apprécié, qui serait composé exclusivement de *Gymnarchus* (Arabe : am tshalendo) (1) et le banda préparé avec des silures ou des tilapia (2).

Le banda de capitaine est également considéré comme un produit supérieur (3). En fait, on peut observer la plupart du temps une véritable gamme de produits avec au sommet le banda de *Gymnarchus* pur, et tout en bas, le banda de silures ou de tilapia ; entre ces deux extrêmes, toutes sortes de mélanges peuvent être pratiqués ; d'autre part, la qualité de la préparation entrant également en considération, on conçoit que la détermination du prix ne soit pas toujours facile.

En terminant, il convient de remarquer que si, comme l'écrit MANN, tout poisson peut être transformé en banda, on observe néanmoins, sur les marchés proches des lieux de fabrication de ce produit, la présence continuelle de poisson séché. Les quantités sont minimes par rapport à celles de banda, et l'étroitesse du débouché ne doit jamais être perdue de vue (4).

Certaines espèces en tout cas, semblent affectées d'emblée au séchage. Nous avons déjà donné quelques indications sur ce sujet au Chapitre Premier de ce travail, fournies par des pêcheurs de Goré. Des Arabes de Djimtilo précisent : « Nous séchons les abusnun' pour les donner aux femmes, qui vont les vendre au marché de Djimtilo, ou pour les donner en cadeau aux gens du village ». L'hydrocyon est en effet peu utilisé pour la fabrication du banda ; raison invoquée : sa chair deviendrait trop cassante. Par contre, le capitaine semble avoir vocation à la fois au séchage et au fumage.

II. — LES CIRCUITS D'ACHEMINEMENT

Il s'agit ici de décrire d'une part la configuration géographique des circuits, leur articulation avec les lieux de production et le point de regroupement de Maiduguri ; d'autre part, la consistance de ces circuits, c'est-à-dire les modalités d'acheminement ; enfin la structure des prix et des coûts, qui donne à ces circuits leur véritable signification. Ces trois questions feront l'objet de trois paragraphes.

1. GÉOGRAPHIE DES CIRCUITS

On peut en distinguer deux types :

- les circuits réguliers, qui concernent le poisson passant par la douane ;
- les circuits non contrôlés, qui sont les plus importants.

a — LES CIRCUITS RÉGULIERS OU SEMI-RÉGULIERS

1 — Le circuit de Fort-Lamy. Il a été étudié par questionnaires utilisés à la douane de Fort-Lamy ainsi qu'au bord du Chari (à l'endroit où stationnent les baleinières revenant chargées de banda). De

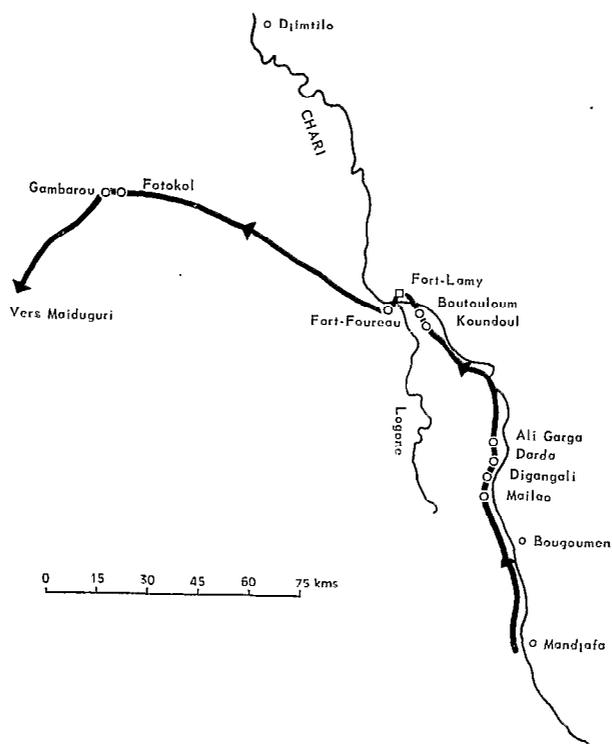
(1) Constatation déjà faite par MONOD, mais dans le bassin de la Bénoué puisque le fumage ne se pratiquait pas dans le bassin Tchadien en 1926.

(2) C'est par erreur que LAVIGNE, dans son rapport déjà cité, écrit que « le poisson fumé le plus apprécié est fourni par les espèces du genre silure ».

(3) Dans un campement kotoko du Chari (Kanabari) on nous a indiqué que le clarotes (Kotoko : banbu) fournirait également un banda recherché ; cette indication n'a pas été confirmée par la suite.

(4) Cette étroitesse de débouchés ôte toute portée pratique aux comparaisons que l'on pourrait être tenté de faire entre le rendement des deux procédés : séchage et fumage, sur la base des prix pratiqués. De toute façon, et quel que soit le résultat de ces comparaisons, il ne serait pas possible d'écouler de grosses quantités de poisson séché.

nombreux entretiens avec des commerçants de Fort-Lamy ont également fourni la matière des développements qui vont suivre.



CARTE 24. — Commerce du banda. Circuit de Fort-Lamy

Ce circuit offre la particularité de concerner du poisson qui acquitte les taxes et droits perçus par la douane, ainsi que les taxes de circulation perçues par le Service des Eaux-et-Forêts. Une fois sorti du Tchad, c'est-à-dire dès que les camions ont franchi le bac de Fort-Lamy-Fort-Foureau, le poisson circule en franchise au Cameroun jusqu'à la douane de Fotokol ; il entre alors en Nigéria, à Gambarou. L'entrée en Nigéria est libre.

Ce trafic de banda est surtout le fait de Nigériens que les Tchadiens appellent Niamri. Ces Nigériens (Haoussa ou Bornouans) louent à Fort-Lamy des baleinières ou des pirogues avec lesquelles ils vont collecter le banda le long des rives du Chari : Digangali, Boutouloum, Koundoul, Ali Garga, Maïlao, Darda, Bougoumen et Mandjafa. Ces lieux de collecte coïncident souvent avec les points d'implantation de pêcheurs haoussa (1).

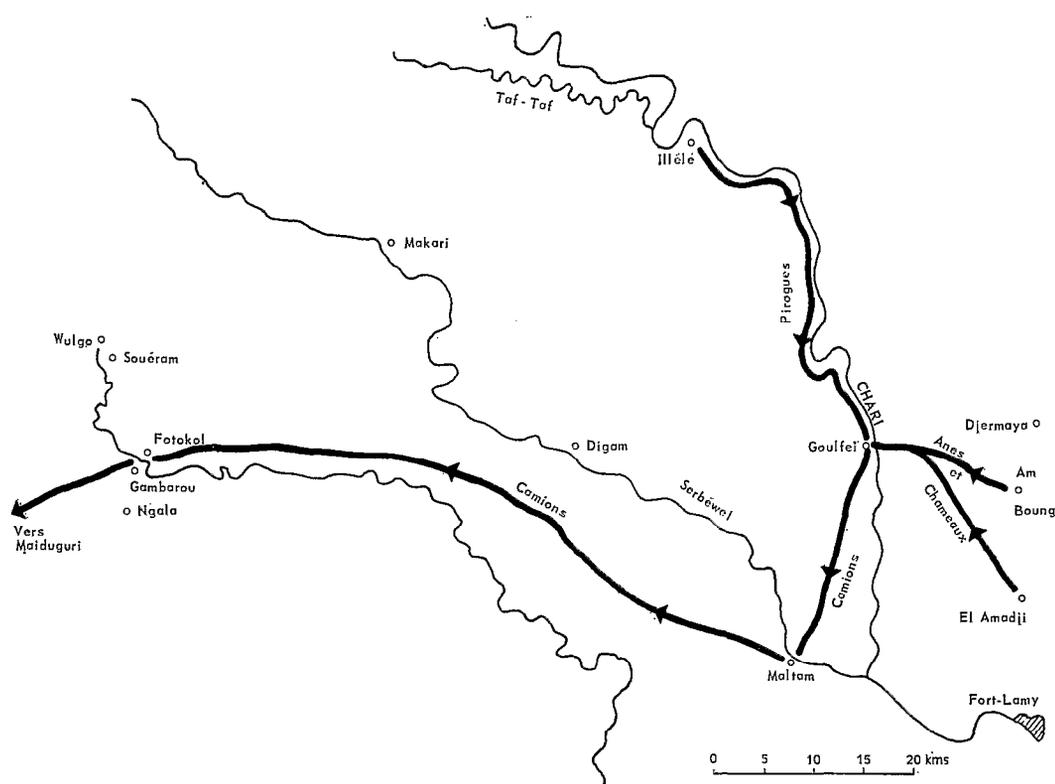
Quelques-uns parmi ces collecteurs Nigériens sont de simples chauffeurs de camion qui veulent rentrer en Nigéria avec quelques sacs de banda. « It's a privilege of the driver » déclare un chauffeur de Jos, au sujet de cette pratique.

(1) Il y a deux Digangali, l'un tout proche de Fort-Lamy, l'autre situé entre Mandélie et Maïlao. Mandjafa serait le lieu de production le plus important. Ailleurs, près de Klesoum par exemple, on rencontre des pêcheurs kotoko qui vont eux-mêmes vendre leur banda à Fort-Lamy, ou bien des Ngambay venus de Fort-Lamy pour pêcher pendant la saison sèche.

On remarquera que la collecte alimentant ce circuit ne se fait pas en aval de Fort-Lamy ; c'est que le banda acheté au nord du confluent sera regroupé à Maltam (situé pratiquement sur la route de Gambarou). Le poisson est alors considéré comme exporté par le Cameroun, et paye des droits de sortie à la douane de Fotokol.

2 — **Le circuit de Bol et Bagasola.** Les Boudouma des îles venaient parfois vendre à Bol du banda qu'achetaient des commerçants nigériens. En mars 1964, on voyait encore du banda se faire dédouaner au poste de Bagasola (1), avant de traverser le lac en direction de Bagakawa, à bord d'une barge à natron (2).

3 — **Le circuit de Goulfeï et Maltam.** La douane est ici payée à Fotokol, le poisson étant considéré comme exporté par le Cameroun. Les droits ne sont cependant acquittés que sur le produit voyageant en camion, ce qui semble d'ailleurs être le cas le plus fréquent (3).



CARTE 25. — Commerce du banda. Circuit de Goulfeï et Maltam

Les deux points de regroupement : Goulfeï et Maltam, appartiennent au même itinéraire. Pendant les pluies et la décrue, la piste qui va de Maltam à Goulfeï est inutilisable, ainsi que le bac qui traverse le

(1) La douane est installée à Bagasola depuis 1962 ; elle était auparavant à Bol.

(2) Le transporteur Moussa Bé signale que le fait est assez rare.

(3) Voir plus loin le cas du poisson passant par Nganatir.

Serbewel à Maltam. Les camions ne peuvent donc dépasser Maltam, et c'est là que se place par conséquent la rupture de charge entre :

— la pirogue du pêcheur apportant son propre banda ou celle du commerçant ayant acheté quelques sacs à Goulfeï, Goulfeï-Gana, Illélé ;

— le camion circulant sur la route de Fotokol-Gambarou.

Dès que la piste de Maltam à Goulfeï est praticable (janvier ou février) les camions remontent jusqu'à Goulfeï et c'est en ce dernier point que s'opère la rupture de charge — tant est vrai le principe qui veut que le transport automobile remplace toujours et partout le transport par pirogue, dès que cela est possible.

Nous avons effectué deux brèves enquêtes à Goulfeï pour savoir d'où provenait le banda qu'on y débarquait :

— la première enquête (17-18 mars 1964) a porté sur 211 sacs de banda: 55 % des sacs provenaient du Tchad (qu'ils avaient quitté en fraude bien entendu), 40 % du Cameroun, et 5 % d'un lieu non identifié. Il est intéressant de remarquer que le banda du Tchad provenait, dans sa plus grande partie, de points situés non pas au bord du Chari, mais beaucoup plus à l'Est, par exemple Am Boung et El Amadji. Le banda avait été transporté jusqu'au Chari à dos d'âne ou de chameau ; puis en pirogue jusqu'à Goulfeï.

Les pirogues venues de l'aval arrivaient de Nebek, de Sagour et de Dougia. Outre ces pirogues, une baleinière revenait du lac (elle appartenait à un commerçant de Goulfeï).

Notons que les apports étaient nombreux parce que la période choisie coïncidait partiellement avec le jour du marché de Goulfeï. Le flux de banda se tarrissait le reste de la semaine.

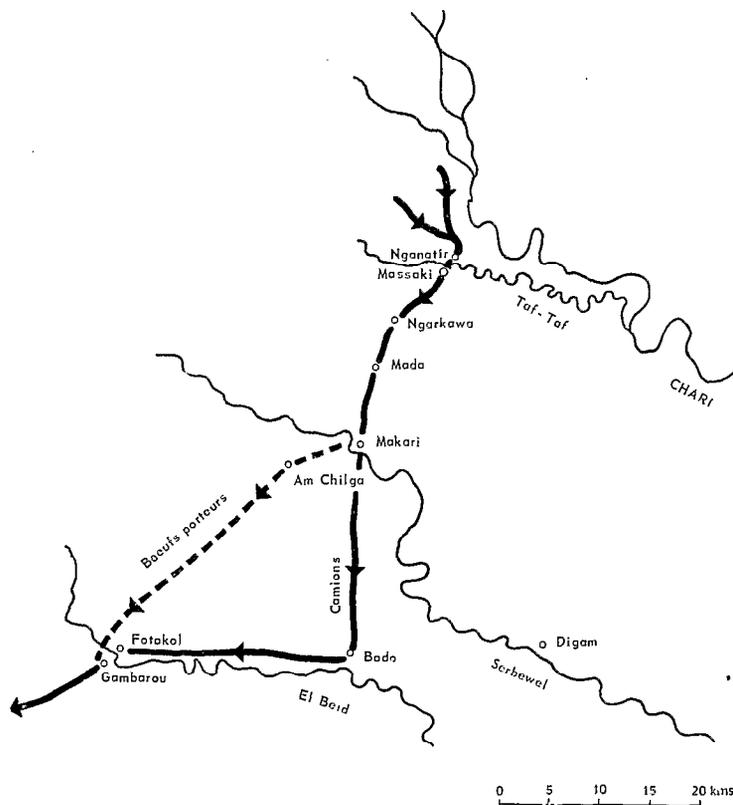
— la deuxième enquête (27-28 mai 1964) a porté sur 128 sacs de banda (plus quelques cartons). On ne remarquait plus de sacs en provenance du Tchad, où la sécheresse avait évidemment tari les mari-gots. La totalité des arrivages provenait de la rive camerounaise du Chari : Illélé, Sagour, Droh, Goulfeï-Gana, Moulouang. Tout se passe donc comme si à partir du moment où la production est restreinte au Chari proprement dit, le Tchad ne participait plus au circuit.

Voici quelques indications sur l'ethnie des pêcheurs et des commerçants ; elles permettent de faire deux remarques : en premier lieu, on doit noter l'importance des apports dus aux Arabes ; en second lieu, on observe chez toutes les ethnies, sauf chez les Haoussa, la présence de commerçants (notamment chez les Kotoko).

Ethnie des propriétaires de poisson	% du total des sacs apportés durant l'enquête (128)	Proportion de sacs achetés (en % du total apporté par chaque ethnie)
Arabes	43 %	60 %
Bornouans	9,4 %	66 %
Kotoko	38,2 %	71 %
Haoussa	9,4 %	—
	100,0 %	

4 — **Le circuit de Nganatir.** Un autre point de débarquement était utilisé autrefois, qui donnait naissance à un trafic plus ou moins régulier : de Nganatir, le poisson pouvait (en saison sèche) être chargé sur camion à Massaki et gagner ensuite Fotokol ; il pouvait aussi, à dos de bœuf porteur, gagner la grande piste Nebek-Am Chilga-Gambarou, auquel cas il passait généralement la frontière sans acquitter les droits de sortie.

En 1962 et 1963, les camions n'ont pas pu atteindre Massaki, et le banda a cessé d'être débarqué à Nganatir. La route de Makari est en effet coupée de façon permanente par la montée des eaux du lac notamment entre Mada et Ngarkawa (1). Le Lawane de Nganatir déplore qu'il en ait été de même en 1964, et craint que le trafic ne soit définitivement détourné vers le lac, et profite aux baleinières. Les habitants du village y ont perdu entre autres les bénéfices provenant de la location des ânes qu'on utilisait entre le débarcadère et la rive gauche du Taf-Taf (où s'arrêtait la route de Makari).



CARTE 26. — Commerce du banda. Ancien circuit de Nganatir

b — LES CIRCUITS NON CONTROLÉS

On peut distinguer deux circuits, suivant que le point de rupture de charge entre le transport par eau et le transport par terre se situe à Bagakawa ou bien à Wulgo. Le circuit de Bagakawa draine la production des pêcheurs installés au large de la côte du Bornou, et celle des rares Boudouma qui travaillent encore à proximité de Bagasola ; le circuit du Wulgo draine le poisson pêché dans la poche de Wulgo,

(1) Les piétons continuent à passer grâce à une diguette de terre et de fascines.

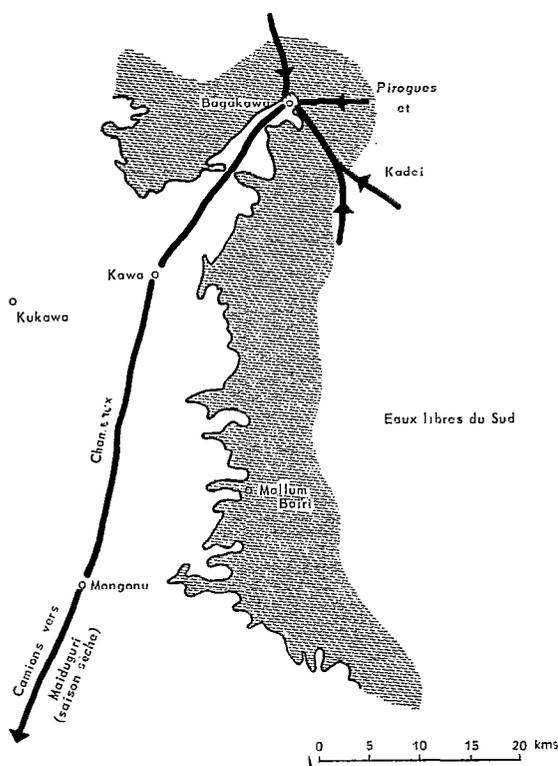
Massaki peut néanmoins toujours être gagné en automobile, par Oulki, Goulfeï et le bac de Maltam, ce qui n'offre évidemment aucun intérêt pour le banda débarqué à Nganatir.

Le gué du Serbewel à Makari est devenu dangereux, celui de Digam est impraticable (Ecrit en septembre 1964).

le long de la côte camerounaise, dans le delta, dans le Bas-Chari et le long du littoral tchadien entre le Chari et Hadjer-el-Hamiss. Le circuit de Wulgo est très probablement le plus important des deux, et c'est de lui qu'on parle presque exclusivement à Maiduguri.

Un troisième circuit, très peu important, relie Sigal à Gambarou.

1 — Le circuit de Bagakawa. Le séjour et le travail d'enquête à Bagakawa ayant présenté de grosses difficultés pratiques en raison des tracasseries de la police nigérienne, il n'a pas été possible d'organiser en ce point des enquêtes semblables à celles qui ont été faites à Goulfeï et à Ngoum. On se contentera donc d'indiquer où se situe approximativement la séparation entre la zone du lac drainée par Wulgo et celle drainée par Bagakawa. En gros, il semble que les baleinières de Wulgo remontent le long de la côte du Bornou, ce qui ne veut pas dire que les pêcheurs travaillant à hauteur de Mongonu, par exemple, ou de Malloum Baïri, apportent leur poisson à Bagakawa. Ils se contentent de le vendre sur certains marchés voisins de la côte (1) qui paraissent être fréquentés par les commerçants acheteurs de banda.



CARTE 27. — Commerce du banda. Circuit de Bagakawa

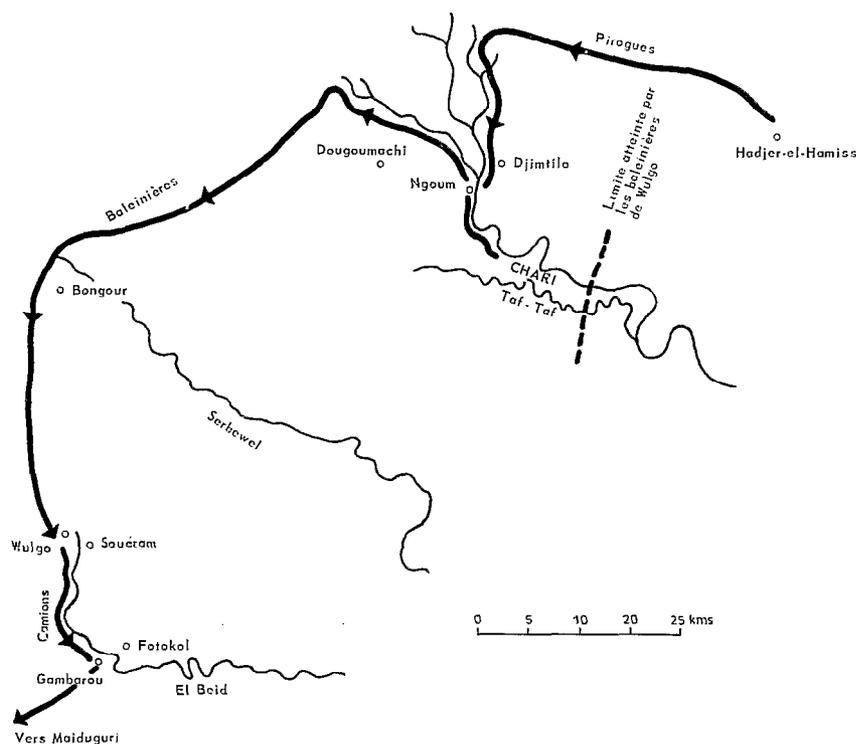
(1) Les noms suivants sont donnés sous toutes réserves :

Malloum Baïri	Mardi
Bidéri (ou Bodéri)	Mercredi
Mongonu	Samedi

Autres marchés de la région :

Kukawa	Lundi
Bagakawa	Mardi
Kawa	Jeudi

La zone dépendant directement de Bagakawa semble donc limitée à une région du lac très proche de la ville, et peu étendue (au moins en longueur). Il est vrai que les campements de pêche abondent à cet endroit. Notons cependant que même à proximité de Bagakawa, certains pêcheurs Boudouma de nationalité nigérienne déclarent qu'en leur qualité d'originaires de la ville, ils ne recourent pas aux bons offices des intermédiaires qui s'y trouvent, et vont eux-mêmes porter leur poisson jusqu'à Mongonu ou Maiduguri (1).



CARTE 28. — Commerce du banda. Circuit de Ngoum et Wolgo

2 — **Le circuit de Wolgo.** Wolgo est d'abord fréquenté par des pêcheurs ; il est aussi, et surtout, le port d'attache des baleinières qui longent la côte camerounaise jusqu'au Chari, et remontent celui-ci au moins jusqu'au village de Ngoum, qu'on peut considérer comme une antenne de Wolgo.

— Les pêcheurs qui vont à Wolgo par leurs propres moyens sont des Bornouans installés sur les kirta de la poche de Wolgo, souvent originaires de la ville, et utilisant quelquefois des kadeï achetées aux Boudouma (2). Ce sont aussi des Boudouma : en deux jours de navigation le long du littoral camerounais au mois de mars 1964, nous n'avons pas rencontré moins de sept pirogues Boudouma, en trois groupes. Deux de ces pirogues revenaient de Wolgo où les pêcheurs avaient vendu leur banda et acheté du mil, cinq autres s'y rendaient chargées de poisson et venant de kirta situées au large de Bagasola (Biérom et Kaoua, entre Kalama et Gourtoula).

(1) « Les fatoma, cela sert aux étrangers seulement ». Voir plus loin, p. 213.

(2) Valeur 20 à 25 shillings. La perche, qui sert à pousser la kadeï (tombo) coûte 15 sh car le bois est très rare à Wolgo.

— Le plus souvent, la baleinière de Wulgo est montée par des commerçants nigériens, ou par le représentant (Wakil) d'un commerçant, qui achètent le poisson sur les kirta.

Les baleinières longent la côte camerounaise, remontent le Chari, relâchent à Ngoum, mais dépassent quelquefois ce village pour aller jusqu'au campement appelé Kanembou, et sans remonter au-delà de Saboura. Cette limite coïncide à peu près exactement avec la limite atteinte par les migrants massa pendant l'étiage.

En amont de Saboura, les rives du Chari sont longées par d'autres baleinières, mais qui viennent de Goulfeï. La zone d'interpénétration est très réduite (1) et tout se passe comme si un partage tacite s'était opéré.

Ngoum constitue pour les baleinières de Wulgo une escale commode. Les pêcheurs du delta ont pris l'habitude d'y apporter leur banda et lorsque arrivent les commerçants nigériens, ils trouvent souvent de nombreux sacs de banda qu'ils peuvent acheter sans attendre.

Au cours de deux enquêtes (2), nous avons essayé d'éclaircir le rôle joué par Ngoum. Pour décrire ce rôle, on peut examiner successivement l'origine des pêcheurs, et celle des commerçants.

α) Les pêcheurs

Du 29 mai au 5 juin 1964, 111 sacs de banda ont été apportés à Ngoum par 20 pêcheurs - producteurs.

	Ethnies des pêcheurs	% du total de sacs apportés
10	Arabes	46,0 %
2	Bornouans	14,4 %
1	Boudouma	12,6 %
1	Haoussa	3,6 %
5	Kotoko	20,7 %
1	Sans réponse	2,7 %
20		100,0 %

Notons l'importance du rôle des pêcheurs Arabes (la moitié des pêcheurs et la moitié des sacs) ; notons aussi la présence d'un Boudouma, qui avait apporté du banda appartenant à plusieurs pêcheurs de son ethnie.

Les lieux de provenance, c'est-à-dire les campements de pêche (3) sont situés pour la plupart sur le lac, notamment sur le littoral tchadien du pays Assalé : Kakami, Buité, Damir (près d'Hadjer-el-Hamiss) Germana, Tarara. En effet, les baleinières côtoient entre Wulgo et Ngoum les campements du littoral camerounais, et les pêcheurs qui s'y trouvent n'ont pas à se déplacer. Ceux du littoral tchadien, par contre, doivent venir jusqu'à Ngoum à la rencontre de ces mêmes baleinières. Ngoum apparaît ainsi comme la limite *Est* atteinte par les baleinières, et il appartient aux pêcheurs situés au-delà de se déplacer, en prenant le risque de rencontrer les douaniers. Schéma semblable à celui qui symbolise les relations des commerçants bamiléké de Garoua et des pêcheurs kabawa de Léré ; les Bamiléké viennent acheter le poisson fumé à Badadji, marché situé près de la frontière tchadienne mais en territoire camerounais ; les pêcheurs ont la charge d'y acheminer leur poisson en fraude, ou d'acquitter les droits de sortie perçus par la douane tchadienne.

(1) Les baleinières de Goulfeï descendent rarement le Chari en aval de Zafaïa. En mai-juin 1964, nous avons toutefois recensé à Ngoum une baleinière venue de Goulfeï.

(2) Du 17-3-1964 au 21-3-1964 et du 29-5-1964 au 5-6-1964.

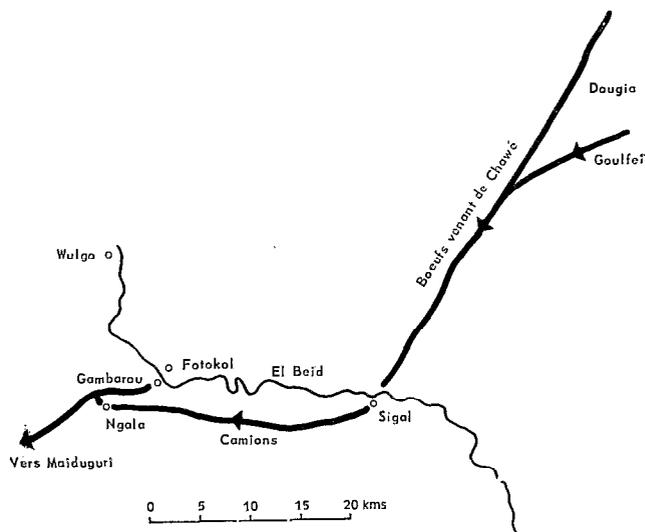
(3) Différents des villages permanents.

La distance moyenne parcourue par ces pêcheurs équivaut à une journée de pirogue. Les pêcheurs utilisent des embarcations qui leur appartiennent ou qu'ils ont empruntées gratuitement. On n'observe qu'un cas de location de pirogue. La navigation a ses dangers : un pêcheur venu de Hadidé avec cinq sacs de banda en a perdu deux, sa pirogue ayant chaviré à cause du vent. Il a passé une journée à récupérer trois sacs, mais le banda est mouillé et sans valeur commerciale.

β) *Les commerçants-collecteurs*

Au cours des deux périodes d'enquête, on a observé à Ngoum neuf baleinières et une pirogue venues de Wulgo, une baleinière venue de Goulfeï et une pirogue de Souéram (petit village situé en face de Wulgo, sur la rive droite de l'El-Beïd). Pratiquement, on peut donc considérer que le banda quittant Ngoum par voie d'eau est ensuite acheminé vers Wulgo, dont Souéram n'est qu'une extension camerounaise.

3 — **Le circuit de Sigal.** Ce marché nigérien, situé sur la rive gauche de l'El-Béïd au Sud de Gambarou, voit arriver du banda en provenance du Cameroun (Goulfeï, Chawé et Dougia-Cameroun).



CARTE 29. — Commerce du banda. Circuit de Sigal

Le banda est apporté le jour du marché, à dos d'âne ou de bœuf porteur, et sort du Cameroun sans payer de droits. Le 14 juin 1964, on trouvait à Sigal environ 300 sacs de banda ; 7 pêcheurs sur 10 venaient du Cameroun, et les autres de villages nigériens proches de Sigal.

Il s'agit d'un circuit très secondaire, et Wulgo garde indubitablement la première place parmi les circuits de contrebande. Quoiqu'il en soit, telles sont les voies par lesquelles le banda rejoint la Nigéria. Il nous reste à examiner *comment* s'effectue l'acheminement.

2. LES MODALITÉS D'ACHEMINEMENT

On se propose d'examiner ici quelles solutions humaines et techniques les intéressés ont apporté au problème de l'acheminement du banda. Pour la clarté de l'exposé, il a semblé pratique d'adopter la même division que précédemment, en distinguant entre circuits réguliers et circuits non contrôlés. La fin du paragraphe sera consacrée au regroupement effectué à Maiduguri.

a — LES CIRCUITS RÉGULIERS

Il y a peu à dire sur le circuit de Bol-Bagasola, puisqu'il est pratiquement inexistant aujourd'hui. Le Chef du quartier nigérien de Bol, BOUKAR KOULOUMI, confirme qu'il accueillait autrefois des commerçants Kanouri et que les Boudouma des îles entreposaient du banda à Bol, dans des cases prévues à cet effet. De fait, la sous-préfecture de Bol possède encore quelques carnets de taxes de circulation où l'on retrouve trace de perceptions effectuées auprès de Nigériens. La destination du poisson n'est pas précisée : les souches portent simplement la mention Nigéria.

Le poisson qui passe à Bagasola est emballé en sacs (sacs de sucre Sian par exemple).

Le circuit de Fort-Lamy présente certaines particularités intéressantes. Si, comme sur le lac, le poisson est transporté en vrac dans les baleinières depuis les lieux de pêche jusqu'à Fort-Lamy, il est ensuite emballé non plus dans des sacs, mais dans des caisses de thé, où il se brise moins facilement. On utilise des sacs sur l'itinéraire Fort-Lamy-Maiduguri quand les caisses viennent à manquer, mais les caisses sont seules en usage quand le poisson est expédié à Bangui : il s'agit alors en effet, comme nous l'avons signalé, exclusivement de poisson fumé en gros morceaux, que le transport dans des sacs réduirait en miettes.

Une caisse et un sac contiennent à peu près le même poids de banda (1) : 40 à 45 kg.

Après avoir été emballé en caisses, le poisson est transporté à l'aide de voitures à bras appelées « pousse-pousse » soit jusqu'au domicile du commerçant, soit le plus souvent jusqu'à la douane — d'ailleurs toute proche — où il sera chargé sur camion.

Les commerçants tchadiens de Fort-Lamy semblent éprouver peu d'attrait pour le commerce du banda avec la Nigéria. Ils se plaignent des lenteurs du dédouanement, et font observer que les charges fiscales grèvent lourdement le produit dès son départ. En outre, et depuis juillet 1962 (2), des droits de douane se sont ajoutés aux droits fiscaux déjà élevés perçus à l'importation. L'acquisition en Nigéria des marchandises qui formaient la contrepartie habituelle des exportations de banda est devenue d'un rapport beaucoup moins avantageux (sucre et tissus notamment) : seule la kola présenterait encore quelque intérêt. On trouve aussi que les cours du banda à Maiduguri varient de façon trop désordonnée. Quelques commerçants lamyfortains font ressortir que le commerce avec la R.C.A. est plus facile, tout en reconnaissant que ce débouché est limité.

La conclusion des entretiens est fournie par CHEKHOU SALÉ, important négociant de Fort-Lamy, qui déclare : « Le Tchad est le pays du monde qui produit le plus de poisson, mais personne ne veut l'acheter... ».

A Goulfeï, le banda est apporté en vrac dans les pirogues, quelquefois en sacs, plus rarement dans des emballages divers comme des cartons de bière. Au deuxième passage, en mai, le salanga est d'ailleurs transporté en même temps que le banda, et dans les mêmes pirogues. Le banda est ensuite étalé sur des sacs, examiné par les commerçants, et reconditionné dans les sacs appartenant à ces derniers (sacs de sucre, ou sacs d'arachides très utilisés en Nigéria du Nord, et qu'il est aisé de se procurer à Gambarou). Les sacs sont ensuite obturés par des disques de toile cousue, et marqués.

Les apports moyens des producteurs et des commerçants à Goulfeï (banda) ont été les suivants :

	17-18-3-1964	27-28-5-1964
Nombre moyen de sacs apportés par les pêcheurs	6	7,4
Nombre moyen de sacs apportés par des commerçants	13 (3)	9,5

(1) MANN indique 45 kg pour la caisse, 41 kg pour le sac. Si la caisse est remplie de poisson fumé en gros morceaux, le poids tombe à 30 ou 35 kg, à cause des vides.

(2) Instauration du tarif extérieur commun aux quatre pays de l'Union Douanière Equatoriale (dont le Tchad fait partie).

(3) Compte non tenu des 38 sacs apportés en baleinière.

Comme il est naturel, les personnes apportant à Goulfeï du poisson qu'elles ont *acheté* détiennent des lots plus importants que les simples producteurs. Voici d'ailleurs quelles sont les proportions respectives, lors de chaque passage, des quantités apportées par les uns et les autres (sacs) :

	Mars	Mai
Pêcheurs	64 %	41 %
Commerçants.....	36 %	59 %
Total	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

L'évolution constatée est probablement due au fait qu'au premier passage, une quantité de banda assez considérable était apportée par des pêcheurs venant du Tchad, où les commerçants n'ont cure de s'aventurer puisqu'ils risquent d'y rencontrer douaniers et contrôleurs de pêche. En mai, tout le banda recensé provient de la rive camerounaise du Chari, où l'on peut collecter du poisson sans risque.

C'est à Goulfeï (ou à Maltam) qu'apparaissent les Tchadji. Le Tchadji sert d'intermédiaire entre le commerçant et le transporteur. Il joue donc à peu près le même rôle que le personnage appelé Kamasindji à Fort-Lamy, chargé par les chauffeurs de camion de trouver du fret ou des passagers. Le Tchadji serait cependant également chargé de régler les contestations entre transporteur et commerçants, contestations qui ont beaucoup de raisons de surgir, comme nous allons le voir tout à l'heure.

Le sultan de Goulfeï chez qui nous avons pu rencontrer plusieurs transporteurs et Tchadji de Fotokol et de Goulfeï, nous indique que le terme « Tchadji » est Kanouri : « Tout ce qui touche au commerce nous vient du Bornou » (1).

Les transporteurs consentent aux commerçants des avances pour l'achat du banda. Ces avances vont de 10 à 25 000 F. Par ailleurs le transport des sacs jusqu'à Maiduguri ou Gambarou est effectué à crédit ; enfin le transporteur va parfois jusqu'à acquitter lui-même les droits de sortie à Fotokol. Pour récupérer son argent à Maiduguri, il est naturellement obligé d'attendre que le commerçant ait vendu sa marchandise, « trois ou quatre jours en moyenne ». Si le transporteur ne va pas plus loin que Fotokol, le commerçant est alors pris en charge par un transporteur nigérien, qui désintéresse le premier transporteur, et devient à son tour créancier du commerçant.

Ce système d'avances est assez général ; à Bagasola, les patrons de barge agissent de même vis-à-vis des commerçants de natron. Comme le dit Moussa Bé : « Un transporteur a commencé, les autres ont bien dû se résigner à l'imiter ». En ce qui concerne le transport automobile tout au moins, cette pratique semble être la conséquence du fait que les transporteurs sont en général demandeurs de fret, et ne réussissent à travailler qu'en assumant une partie des risques revenant normalement aux commerçants.

Nous verrons plus loin quel est en d'autres endroits le rôle d'intermédiaires appelés « fatoma ». De tels fatoma n'existent pas à Goulfeï, où les commerçants trouvent à se loger chez des personnes de leur connaissance.

b — LES CIRCUITS NON CONTROLÉS

1 — Bagakawa. C'est à Bagakawa justement qu'apparaissent ces « fatoma », qui jouent un rôle considérable dans la commercialisation du banda du lac. Nous les retrouverons à Wulgo et à Maiduguri. Pour le moment, on se bornera à une description très concrète des activités de ces intermédiaires ; le tout sera repris et résumé à la fin de cette partie.

(1) Le mot « shàdà » figure dans l'ouvrage de LUKAS, avec le sens de « témoin » ; l'auteur lui donne une origine arabe.

Les pêcheurs apportant eux-mêmes leur poisson à Bagakawa se rendent chez un « fatoma » (il y en a plusieurs, et l'on trouve même un Chef des fatoma) chez lequel ils logeront pendant la durée de leur séjour. Le fatoma est toutefois beaucoup plus qu'un hôtelier. Il met les pêcheurs en rapport avec des acheteurs, et reçoit pour prix de ses services une somme de 3 shillings par sac de banda vendu. Cette somme couvrirait également les frais d'entretien du pêcheur, et il semble qu'elle soit forfaitaire.

Les fatoma de Bagakawa font le commerce pour leur propre compte. Ils envoient des représentants en pirogue ou en kadeï acheter du banda sur les kirta. Les baleinières de fer ne sont pas utilisées.

Enfin les fatoma consentent des avances aux pêcheurs en difficulté — à ceux dont les filets auraient été volés par exemple. Si un fatoma n'a pas d'argent liquide, il peut lui-même acheter à crédit du matériel de pêche à un commerçant, et prêter ensuite ce matériel à un pêcheur : dans ce cas le fatoma apparaît comme un véritable entrepreneur de pêche.

De Bagakawa, où il est trié, reconditionné et marqué, le banda part pour Maiduguri. Il devra subir encore une rupture de charge à Mongonu, car la crue du lac interdit aux camions d'accéder à Bagakawa (1). Le trajet Bagakawa-Mongonu est donc effectué à dos de chameau, à raison de quatre sacs par chameau. Le trajet Mongonu-Maiduguri est effectué en camion, sauf en saison des pluies où l'on doit employer des chameaux jusqu'à Maiduguri.

Bagakawa est un centre commercial important, où les pêcheurs trouvent à s'approvisionner non seulement en mil et en farine de manioc (2), mais en tissus, vêtements, engins de pêche, postes de radio, etc...

2 — Le circuit de Wolgo. Nous examinerons ce qui se passe à Ngoum, puis à Wolgo.

— *Ngoum* — On observe lors de l'enquête de mars une moyenne de 44 sacs emportés de Ngoum dans chacune des baleinières recensées (contre 11 dans les pirogues). Les baleinières effectuent à Ngoum des séjours de 6 jours environ (3).

Au second passage (en mai-juin), la moyenne est de 62 sacs par baleinière ; mais 4,8 % des sacs de banda ont été achetés avant l'escale de Ngoum, soit entre Ngoum et le lac (Maradja) soit à Mani où l'une des baleinières recensées a été recueillir 3 sacs. L'équipage de chaque baleinière se compose en moyenne de 2 ou 3 payeurs, et d'un commerçant (ou représentant de commerçant).

Le système de rémunération est le suivant (4) :

1° *Premier cas* : le poisson est acheté pour le compte du propriétaire de la baleinière.

En somme il s'agit d'un commerçant qui possède son propre moyen de transport, et qui envoie ses hommes acheter le banda à Ngoum. Le personnel reçoit 8 shillings par sac, ces 8 shillings étant divisés naturellement entre les payeurs et le représentant du propriétaire.

2° *Second cas* : Plus fréquemment, le propriétaire de la baleinière se borne à louer celle-ci (munie de payeurs) à un commerçant qui y met son représentant, ou qui va lui-même à Ngoum. Le prix du transport (8 shillings par sac) sera alors versé au propriétaire de l'embarcation, à charge pour lui de rémunérer les payeurs.

(1) Cette crue est responsable de l'abandon de la coûteuse station de pêche expérimentale installée à Bagakawa.

(2) Cette denrée (Anglais : Cassava) est très consommée sur les kirta. Elle est apportée du Sud par des commerçants Ibo.

(3) On nous signale à Dougoumachi qu'une baleinière peut effectuer jusqu'à deux aller-retour par mois ; cela semble toutefois exclure l'escale de Ngoum.

(4) Nous mettons à part le cas de la pirogue de Souéram, qui paraît isolé. Il s'agissait d'un habitant de Souéram qui avait envoyé à Ngoum une pirogue montée par deux payeurs auxquels il avait confié 25 livres. Les payeurs avaient acheté à Ngoum sept sacs de banda pour le compte de leur patron et devaient recevoir deux livres chacun une fois rentrés à Souéram.

A ces derniers, rien n'est versé directement par le commerçant-acheteur de banda, qui peut toutefois, s'il le juge à propos, donner une gratification (1). La nourriture des payeurs au cours du voyage est à la charge du propriétaire de la baleinière, qui fournit généralement une provision de riz et de poisson séché.

Une ambiguïté subsiste : les payeurs reçoivent-ils la même rémunération dans les deux cas ? Il semble que oui. Si le poisson appartient au propriétaire de la baleinière, celui-ci leur verse 8 shillings, à partager entre eux et le représentant. Si le propriétaire de la baleinière n'est pas propriétaire du poisson, les 8 shillings sont finalement partagés par moitié entre les payeurs et le propriétaire de la baleinière — le représentant du commerçant étant, semble-t-il, rémunéré à part. Dans les deux cas, les 8 shillings sont partagés entre trois personnes : ou bien les deux payeurs et le représentant, ou bien les deux payeurs et le propriétaire de la baleinière.

Il est néanmoins difficile de se faire une idée juste du fonctionnement pratique d'un tel système ; on a vu qu'il peut être compliqué par des cadeaux aux payeurs (2). Ce qui est certain, c'est que le coût de transport d'un sac de banda de Ngoum à Wolgo s'élève à 8 shillings (sauf rareté particulière des baleinières ou absence de poisson).

3° *Cas particuliers* : Des frais de transport supplémentaires peuvent être supportés lorsque le commerçant nigérien laisse à Ngoum sa lourde baleinière, loue une pirogue, et va collecter du banda sur les kirta. Il faut voir dans cette pratique une preuve de la souplesse du système : quand le banda se fait plus rare, la rémunération du pêcheur augmente (puisque la charge du transport entre le lieu de pêche et Ngoum est alors assumée par le commerçant).

Nous avons mentionné d'autre part le cas où la baleinière est mise à la disposition des pêcheurs eux-mêmes, et non d'un commerçant. Les pêcheurs embarquent sur la baleinière et apportent leur poisson à Wolgo — contre paiement des 8 shillings par sac. Ils rentrent sur leur kirta en prenant passage à bord d'une autre baleinière.

Précisons qu'assez souvent, le Wakil (représentant) du commerçant ne dispose pas d'argent liquide et doit, pour acheter le banda, d'abord vendre les marchandises apportées de Wolgo. Les baleinières recensées avaient transporté en tout 10 sacs de petit mil, 6 sacs de riz, et 75 sacs de mil blanc, plus quantité d'autres denrées : fil de nylon, tissus, savon, bonbons, sucre. Si ces marchandises ne peuvent être entièrement vendues, elles sont laissées en dépôt au Blama de Ngoum ; celui-ci, de son côté, prête de l'argent aux pêcheurs en difficulté afin qu'ils puissent acheter du mil. Ces opérations de crédit lui sont certainement très profitables, et l'on conçoit qu'il fasse tout pour attirer les pêcheurs à Ngoum (en leur facilitant notamment le séjour chez l'habitant).

Les baleinières employées (Kanouri : *salan'*) sont achetées à Fort-Lamy. Elles ne font l'objet d'aucun entretien, et sont aménagées de façon rudimentaire : une bâche recouvre le banda, fixée par des cordes qui passent sous l'embarcation. L'équipage dispose d'un foyer en terre, comme d'ailleurs les pêcheurs à bord de leurs pirogues (3).

Les pêcheurs recensés à Ngoum y apportaient en moyenne 5,5 sacs de banda. L'argent reçu était consacré en priorité aux achats de mil, mais certains pêcheurs le conservaient sous forme liquide « pour se nourrir pendant la période des pluies » (Arabes de Djimtilo). Si le poisson n'est pas vendu, on le remporte sur la kirta où l'on attendra le passage d'une autre baleinière ; ou bien on le laisse en dépôt au Blama de Ngoum.

(1) Nous avons observé un cas où cette gratification s'élevait à 1 livre 5 shillings par payeur.

(2) Bien entendu, des arrangements particuliers sont toujours possibles. Un commerçant interrogé à Wolgo, propriétaire de sa baleinière, ne rémunère pas son équipage au tarif de 8 shillings par sac, mais en les intéressant au bénéfice. Après la vente à Maiduguri, le bénéfice réalisé est divisé entre l'équipage et lui « mais de façon qu'il reçoive un peu plus, puisqu'il est propriétaire de la baleinière ».

(3) On vend sur les marchés des foyers triangulaires, en terre cuite, utilisables sur les pirogues.

Celui-ci explique que le village est encore trop petit pour qu'il soit nécessaire de voir s'y installer des fatoma ou des tchadjî. Les ventes s'effectuent donc sans le secours d'intermédiaires.

En terminant ce bref tour d'horizon, il y a peut-être lieu d'insister sur la souplesse du système, souplesse nécessaire dans un circuit dont la longueur même rend possibles de fortes variations dans le taux d'écoulement, et où la production est soumise à des aléas constant. En premier lieu, une frange d'interpénétration élimine toute rigidité au départ du circuit : les pêcheurs peuvent se rendre à Wolgo, se contenter d'atteindre Ngoum, ou rester sur leurs kirtas ; inversement, les commerçants achètent à Wolgo, se rendent à Ngoum, et peuvent même poursuivre leur collecte en pirogue. En second lieu, crédit et stockage sont possibles à Ngoum, aussi bien en ce qui concerne la descente du poisson que la montée des denrées de contrepartie. Enfin un partage entre les baleinières de Wolgo et celles de Goulfeï assure la desserte de toute la zone de production. La douane camerounaise ne paraît pas jusqu'ici s'être préoccupée de venir troubler le bon fonctionnement du système, et les seules taxes perçues sont des taxes coutumières (6 pence par sac vendu).

Quelque important que soit son rôle, Ngoum n'est cependant qu'une antenne avancée de Wolgo, où nous arrivons maintenant.

— *Wulgo* — L'agglomération de Wolgo est située à 15 km environ au Nord de Gambarou, et se trouve reliée à la route de Maiduguri par une assez mauvaise piste coupée en saison des pluies. En face de Wolgo, de l'autre côté de l'El Beïd, on trouve Souéram (ou Seïram). Pour passer de Wolgo à Souéram, il faut traverser l'E Beïd en pirogue.

Wulgo est assorti d'une extension qui communique avec le lac par un chenal, et qui constitue le port d'attache des baleinières dont nous avons parlé. Ce port, appelé Maïnara (1) était à l'origine un petit village boudouma (2). Comme la ville de Wolgo proprement dite, Maïnara semble s'adonner aujourd'hui beaucoup plus au commerce qu'à la pêche. En avril 1964, on n'y voyait pas un seul four à banda (3) ; par contre, dans toutes les cours, on travaillait à reconditionner le poisson et les sacs de banda empilés en tas, et bâchés, étaient très nombreux. A ce propos, il y a lieu de remarquer que dans son rapport (4), MANN parle d'une coopérative de pêcheurs fondée à Wolgo en 1958 ; les prêts obtenus par les adhérents furent employés non pas à l'achat de matériel de pêche, mais à l'acquisition de banda et au paiement du transport en direction de Maiduguri — donc au commerce et non à la production. Cette coopérative n'existe plus aujourd'hui, mais il est possible que la situation géographique de Wolgo et de Maïnara ait convaincu les habitants qu'il leur serait beaucoup plus avantageux de servir d'intermédiaires que de pêcher eux-mêmes (5). L'instituteur de Wolgo, qui nous a plusieurs fois tenu lieu d'informateur, indique que les habitants de Maïnara pêchent lorsqu'ils manquent de fonds, mais s'adonnent au commerce en période normale (6).

Les renseignements recueillis à Wolgo sur l'utilisation des baleinières recourent ceux obtenus à Ngoum. Le plus souvent, les baleinières sont louées, soit par une seule personne, soit par plusieurs personnes à la fois, qui confient des fonds aux payeurs ou à un représentant. Il semble que le transport

(1) C'est l'endroit désigné dans le rapport de MANN sous le nom de « Wolgo Baga A ».

(2) Certains de ces Boudouma disent venir de Yakwa.

(3) Quand on demandait à en voir, les informateurs indiquaient des feuilles de métal déployé rangées sur le toit des cases. Il était évident qu'elles n'étaient pas utilisées.

(4) MANN M.J. — 1961 a, p. 11.

(5) Situation assez semblable à celle des Kotoko du Bas-Chari.

(6) « Presque tous les gens de Maïnara sont des fatoma... »

de pêcheurs accompagnant eux-mêmes leurs sacs de banda coïncide avec les cas où nul commerçant de Wulgo n'a confié d'argent aux payeurs, et où le propriétaire de la baleinière tient à occuper néanmoins ceux-ci.

L'exploitation d'une baleinière est certainement très rentable, mais il est difficile de savoir dans quelle mesure. Un propriétaire interrogé à Wulgo indique qu'il a acheté son embarcation 100 000 F à Fort-Lamy ; par ailleurs, il est avéré que certains équipages de payeurs se vantent de retirer jusqu'à 15 livres d'un seul voyage (1), ce qui veut dire que le propriétaire de l'embarcation peut en gagner autant (soit un peu plus de 10 000 F). L'aller-retour de Ngoum à Wulgo demande 6 jours au moins, à quoi il faut ajouter encore environ 6 jours d'escale à Ngoum. Deux voyages par mois sont donc théoriquement possibles, mais le vent doit fréquemment allonger la durée des parcours.

Le banda est déchargé et trié à Wulgo ; les porteurs perçoivent 6 pence par sac, les trieurs 4 pence. Les brisures sont emballées à part, pour être vendues à prix réduit.

Il y aurait à Wulgo 7 propriétaires de camion (dont certains possèdent d'ailleurs des baleinières). Ils monopolisent le transport de banda entre Wulgo et Maiduguri, chacun disposant d'un jour de la semaine pour obtenir du fret.

Pendant les pluies, la piste de Wulgo à Maiduguri n'est pas inutilisable, mais simplement coupée. Une partie des véhicules disponibles est alors affectée à chaque tronçon du parcours. En principe, le poisson a toujours Maiduguri pour destination, et non Gambarou.

La description du rôle des fatoma, telle qu'elle nous est donnée à Wulgo, concorde avec celle obtenue à Bagakawa, si ce n'est qu'il semble être beaucoup moins question d'avances aux pêcheurs. Le fatoma aide son hôte à trouver un acheteur, et peut au besoin se porter lui-même acquéreur du poisson. En échange de la commission perçue (4 à 5 shillings, quelle que soit la durée du séjour), il est tenu de fournir un lit avec moustiquaire et une nourriture convenable. Il doit surtout veiller à la sécurité des marchandises apportées.

Signalons enfin que le banda ne fait que transiter par Wulgo. On trouve bien entendu du poisson sur le marché de Wulgo-ville, mais il s'agit exclusivement de poisson séché vendu par des femmes de pêcheurs (Kanouri ou Boudouma) qui habitent presque toutes Wulgo. La situation est la même à Ngala, important marché situé à 4 km au sud de Gambarou : on n'y voit pas de banda puisque celui-ci, après regroupement à Gambarou s'il y a lieu, poursuit sa route vers Maiduguri. Ainsi est mis en lumière un fait de la plus haute importance : pas plus en pays Assalé qu'au Kanem, et pas plus dans l'arrondissement du Serbewel que dans la province du Bornou on ne consomme de banda. Les habitants de ces régions se contentent de poisson séché (par ex. salanga), et ceux du Cameroun ou de la Nigéria, mais non du Tchad, voient seulement passer le banda qui sera finalement écoulé en Nigéria du Sud.

Pour que notre description du dispositif étudié soit complète, il nous reste à examiner ce qui se passe sur deux marchés : Gambarou et Sigal.

— *Gambarou* est d'abord un lieu de passage pour le banda venu de Wulgo ; celui-ci n'y change pas de mains, en principe. Par ailleurs, le marché de Gambarou est le théâtre de deux types de transactions. En premier lieu, on y voit des commerçants détenteurs d'une douzaine de sacs en moyenne, qu'ils ont le plus souvent achetés à Goulfeï, et qu'ils essayent d'écouler à Gambarou pour éviter de poursuivre leur voyage jusqu'à Maiduguri (2). En second lieu, des femmes de pêcheurs offrent du banda apporté dans des Calebasses ; elles sont presque toutes arabes, et viennent le plus souvent du Cameroun (Hillé Alifa, Sagmé,

(1) Cela concorde avec les indications obtenues à Ngoum. Une baleinière peut charger 60 sacs en moyenne, soit, à 8 shillings par sac entre Ngoum et Wulgo, un rapport de 24 livres sterling par voyage. Ces 24 livres sont partagées par moitié entre l'équipage et le propriétaire de la baleinière.

(2) Ce banda est généralement apporté en camion de Goulfeï ; il peut aussi avoir suivi des filières diverses, et avoir été transporté à dos de bœuf porteur.

Cholaba). A notre connaissance, Gambarou est l'un des seuls endroits où l'on vend ainsi du banda au détail ; il n'est d'ailleurs pas acheté par des consommateurs, mais par des commerçants qui le mettent en sacs et l'emportent à Maiduguri.

Simultanément, on vend à Gambarou du poisson séché et de l'huile de poisson ; le tout destiné à la consommation.

— *Sigal*. — A Sigal, les apports semblent minimes, et la question se pose de savoir pourquoi certains détenteurs de banda fréquentent ce marché. Il s'agit apparemment de gens qui veulent s'éviter la peine d'aller jusqu'à Gambarou, et qui d'ailleurs ne disposent chacun que d'un ou deux sacs, apportés à dos de bœuf porteur. Ils évitent ainsi tout risque d'être interpellés par les douaniers, et bénéficient, dit-on, de cours du mil assez avantageux.

c — LE GROUPEMENT DU BANDA A MAIDUGURI

Ainsi, par des voies diverses, le banda se regroupe-t-il finalement à Maiduguri, où nous devons cesser de le suivre. Plusieurs jours passés dans la ville nous ont au moins permis d'y constater que le produit y change une nouvelle fois de mains et y subit un nouveau reconditionnement. Du « Motor-Park » situé à côté du marché, et où stationnent obligatoirement les camions, le banda est transporté chez un fatoma à l'aide de pousse-pousse. Les fatoma sont nombreux à Maiduguri ; ils appartiennent à des ethnies diverses (il y a même un fatoma massa) mais les plus considérables sont haoussa ou kanouri. Nous avons été voir deux d'entre eux, dont les adresses nous avaient été données par des commerçants de Fort-Lamy.

Dans le quartier Zongo, est située la concession du fatoma Ashiya. En face de sa maison personnelle se trouve un espace carré entouré de bâtiments qui forment une suite d'environ 25 boxes fermés par des cadenas. Cet espace sert d'aire de triage et de reconditionnement.

Ashiya explique que son activité consiste avant tout à louer les boxes aux commerçants désireux d'y entreposer du banda. La location se fait au mois ou à l'année (1). Il prête également des sommes allant de 20 à 100 livres aux commerçants désireux d'aller acheter du banda à Wulgo. Il est naturellement impossible de connaître les taux d'intérêts pratiqués ; Ashiya indique seulement que « si l'on a beaucoup gagné », un cadeau est de coutume. Par ailleurs, il reste très discret sur sa propre activité commerciale, bien que plusieurs informateurs assurent qu'il achète lui-même du banda.

Grosses difficultés également pour savoir s'il prélève sur les transactions qu'il aurait facilitées une commission tarifée du type de celles perçues par les fatoma de Wulgo ou de Bagakawa, et surtout si cette commission s'ajoute aux tarifs de location indiqués plus haut.

Mustafa Mallum Harun, fatoma habitant dans le quartier Haoussari, reconnaît pour sa part l'existence d'une telle commission, et laisse entendre qu'elle constitue la contrepartie non seulement de son rôle d'intermédiaire, mais encore du gîte et du couvert assurés forfaitairement au commerçant. Cette commission serait de 2 shillings par sac, ce qui est certainement faux puisqu'elle s'élève pour le moins au double de cette somme à Wulgo et Bagakawa (2).

L'un et l'autre de ces fatoma ne voient jamais passer dans leur établissement que du banda venu de Wulgo, mais indiquent cependant l'existence d'un confrère spécialiste du banda de Bagakawa.

Quoique bien des détails restent obscurs, le rôle des fatoma paraît primordial, et il est certain que tout projet touchant à modifier la commercialisation du banda devra en tenir compte. Il nous paraît donc utile de résumer ce que l'on sait d'à peu près sûr au sujet des fatoma.

(1) Deux livres deux shillings par mois, vingt-quatre livres par an.

(2) En réalité, la commission n'est certainement pas inférieure à 4 shillings par sac, payée par le vendeur et à quoi s'ajouteraient d'après plusieurs informateurs de Maiduguri, 4 autres shillings payés par l'acheteur (?).

Le mot est kanouri, et vient de « Fato », qui signifie « case ». Pour LUKAS (1), le Fatoma est un « possessor of a house in which foreigners can be accepted », et il est certain qu'au départ, telle est la première fonction du fatoma : accueillir les étrangers qui, pour raisons de commerce notamment, sont appelés à séjourner dans une ville inconnue.

Cette observation trouve deux confirmations : en premier lieu, nous avons rapporté la remarque faite par des pêcheurs boudouma interrogés au large de Bagakawa : « Nous sommes originaires de Bagakawa, nous n'avons donc pas de raison de faire appel à un fatoma » ; en second lieu, le Blama de Ngoum et le sultan de Goulfeï indiquent que le nombre de pêcheurs ou de commerçants de passage est encore trop faible, et ces deux agglomérations trop peu importantes, pour que le besoin d'un fatoma se fasse sentir : les gens logent chez des connaissances, ou chez l'habitant.

A cette fonction d'accueil, s'en ajoute cependant une autre. Les hôtes du fatoma s'occupant en général de commerce, il est naturel que le fatoma s'emploie à leur fournir divers services. Le stockage des marchandises en est un ; de là, on passe au courtage (2) ; au courtage s'ajoute le crédit fourni au commerçant pour ses achats, ou au pêcheur pour ses activités de producteur. Finalement, le fatoma devient commerçant pour son propre compte, ce qui n'a rien d'étonnant étant donné l'expérience et l'information dont il dispose.

Les fatoma exercent donc indubitablement un contrôle très strict sur les circuits dont nous avons traité, mais il est significatif que personne ne semble leur en vouloir. De très nombreux informateurs ont déclaré qu'ils trouvaient justes, et même modérées, les commissions prélevées. Il nous reste désormais à indiquer ce que représentent ces commissions par rapport aux autres éléments constitutifs du prix final de la denrée étudiée. C'est tout le problème de la structure du prix et des coûts qu'il nous faut donc aborder.

3. LA STRUCTURE DES PRIX ET DES COÛTS

Ce paragraphe ne constituera qu'une présentation chiffrée et synthétique des données exposées ci-dessus. Celles-ci se trouvent donc traduites en langage économique, mais nous espérons avoir montré, au moins en partie, quels minutieux agencements, quels équilibres complexes entre toutes sortes de facteurs aboutissent finalement à l'indication du prix d'une marchandise ou d'un coût de transport.

Une observation préliminaire : les prix s'expriment en monnaie nigérienne sur le lac et dans le département camerounais du Logone-et-Chari, mais non pas à l'Est du Chari. Lorsqu'on remonte le fleuve, on constate que la monnaie nigérienne cesse d'être utilisée dans les indications de prix à partir de Dougia environ. Nous examinerons d'abord la structure des prix du banda ; ensuite, nous donnerons quelques exemples de formation du prix au cours d'un circuit.

a — LA STRUCTURE DES PRIX DU BANDA (3)

Elle reflète et traduit les classifications entre les différents types de produit qui ont été données à

(1) LUKAS J. — 1937 a, p. 197.

(2) Nous prenons le terme dans son sens le plus général. Le courtier est l'auxiliaire du commerce qui se borne à chercher une contrepartie pour un client et à faciliter la conclusion des opérations sans y prendre part.

(3) Dans les tableaux suivants, on a évalué la livre nigérienne à 700 F CFA, et le shilling à 35 F. Voici les équivalents Kanouri des monnaies nigériennes :

<i>Anglais :</i>	Pound	<i>Kanouri :</i>	Fam
	Shilling		Sillé
	Sixpence		Shi-Shi
	Threepence		Toro
	Penny		Kobo

TABLEAU 28
Prix du banda (sac de 40-45 kg)

Date	Lieu	Prix				Observations
		Minimum		Maximum		
12-63	Nganatir	4 £ 10 s	3 150 F	5 £	3 500 F	Gymnarchus pur : 9 £ (6 300 F) Valeurs extrêmes notées dans les biefs de référence.
	Dougoumachi	4 £	2 800 F	5 £	3 500 F	
	Poche Wulgo	4 £	2 800 F	5 £	3 500 F	
	Souéram	4 £	2 800 F			
	Delta-Dougia	3 £	2 100 F	5 £ 10 s	3 850 F	
	Delta-Goulfeï		1 500 F		3 500 F	
2-64	Ngoum	4 £	2 800 F	5 £	3 500 F	Banda courant. Quelques cas de Balbut à 50 s (1 750 F) et capitaine à 7 £ (4 900 F). Prix général indiqué par le Chef du quartier Nigérien. Valeur à Maiduguri : 13 £ Situé près d'Hadjer-el-Hamiss
	Bol		2 250 F		4 000 F	
	Bagakawa	8 £	5 600 F	10 £	7 000 F	
	Wulgo	6 £	4 200 F			
	Goré		3 500 F			
3-64	Ngoum	4 £ 10 s	3 150 F	8 £	5 600 F	
	Goulfeï		3 000 F			
4-64	Gambarou	3 £ 10 s	2 450 F	5 £	3 500 F	Les pêcheurs de Souéram souhaitent 5 £.
		3 £ 10 s	2 450 F	4 £	3 150 F	
	Lac Maltam	3 £	2 100 F	4 £	2 800 F	
6-64	Ngoum	4 £	2 800 F	7 £	4 900 F	Banda courant. Gymnarchus. Banda de mauvaise qualité. Forfô (Tilapia). Banda mélangé. Banda de bonne qualité 3 £ 10 s en moyenne. Gymnarchus : 14 £.
		8 £	5 600 F	9 £	6 300 F	
		3 £	2 100 F	5 £	3 500 F	
	Wulgo			8 £	5 600 F	
				1 500		
				2 000		
			3 500			
Sigal	3 £	2 100 F	5 £	3 500 F		
	4 £	2 800 F	10 £ (1)	7 000 F		
Général	Onitscha	15 £	10 500 F		Valeur détail approximative 200-250 F/kg.	
Général	Fort-Lamy		2 000 F		4 500 F	Chari en amont de Fort-Lamy

(1) Valeur confirmée par les relevés de prix-détail sur le marché : le banda coûte en moyenne 2 shillings les 500 g, soit une valeur de 9 £ pour un sac de 45 kg. Mais le *gymnarchus* valait plus cher : 2 pour une tête pesant 315 g.

A titre de comparaison, le salanga valait à la même époque et au même endroit 1 shilling pour 4 poissons, soit 1 shilling pour 350 g environ ; pour le même prix on n'obtenait que 250 g de banda.

TABLEAU 29

Prix des marchandises achetées en contrepartie du banda (sacs de 80 à 100 kg environ)

Date	Lieu	Désignation	Prix		Observations
12-63	Nganatir Wulgo	Mil blanc	2 £	1 400 F	
		Mil blanc	2 £	1 400 F	
	Mil rouge	30 s	1 050 F		
	Dougoumachi Massaki Delta	Mil blanc	2 £	1 400 F	
		Mil blanc	30 s à 55 s	1 050-1 925	
		Maïs	2 £ à 3 £	1 400-2 100	
2-64	Djimtilo Massaki	Maïs		2 250 F	
		Maïs	2 £ 10 s	1 750 F	
	Massaki Wulgo	Mil blanc	2 £	1 400 F	
		Mil blanc	1 £ 10 s	1 050 F	
	Bagakawa Bodéri	Gari (Cassava)	2 £ 10 s à 3 £ 10 s	1 750-2 450	
		Farine de mil	3 £	2 100 F	
3-64	Ngoum — — —	Maïs	3 £ 10 s	2 450 F	Cultivé à Ngoum. } apporté en baleinière de Wulgo.
		Riz	7 £	4 900 F	
		Petit mil	5 £	3 500 F	
		Mil blanc	2 £ 10 s	1 750 F	
4-64	Wulgo	Mil blanc	36 s	1 260 F	Valeur sur le lac : 60 s max.
6-64	Ngoum	Mil blanc	3 £ à 4 £ 10 s	2 100-3 150	} apporté en baleinière de Wulgo.
		Petit mil	5 £	3 500 F	
		Riz	7 £	4 900 F	
	Maiduguri	Mil blanc	2 £ 5 s	2 025 F	Valeur détail approximatif.

TABLEAU 30

Prix du matériel

Date	Lieu	Désignation	Prix		Observations
12-63	Fort-Lamy Hillé Alifa Hillé Alifa Wulgo	Pirogue	15 000 F		Perche pour pousser la kadeï.
		Kadeï	875 F	25 shillings	
		Tombo	525 F	15 shillings	
		Sac à banda	105 F	3 shillings	
2-64	Fort-Lamy	Grande pirogue	20 000 F		
3-64	Ngoum	Sac à banda	140 F	4 shillings	
4-64	Gambarou	Sac à banda	95 F	2 s 9 d	
5-64	Fort-Lamy	Caisse thé (vide)	250 à 300 F		
		Sac à banda	75 F		

TABLEAU 31
Coûts de transport

Itinéraire	Moyen de transport	Prix du transport (par sac)		Observations
Ngoum-Wulgo	Baleinière	8 s	280 F	Variation possible entre 6 et 10 s
Bagasola-Bagakawa	Barge à natron		300 F	
Bagakawa-Mongonu	Chameau	3 s	105 F	4 sacs par chameau.
Mongonu-Maiduguri	Camion	4 s	140 F	
Bagakawa-Maiduguri	Chameau	20 s	700 F	En saison des pluies.
Wulgo-Maiduguri	Camion	4 s	140 F	Saison sèche.
Wulgo-Maiduguri	Camion	6 s	210 F	Saison des pluies.
Gambarou-Maiduguri	Camion	3 s	105 F	Valeur non confirmée.
Fort-Lamy-Maiduguri	Camion	8 à 10 s	280 à 350 F	300 F le 19-11-1963.
Goulfeï-Maiduguri	Camion	10 s	350 F	
Nganatir-Maiduguri	Camion	7 s	245 F	Itinéraire abandonné en 1962.
Maiduguri-Jos	Camion	8 s	280 F	Valeurs non confirmées et sujettes à très fortes oscillations.
Jos-Onitsha	Camion	8 s	280 F	
Chari en amont de Fort-Lamy	Baleinière	5 000 F de location pour 8 jours, avec payeurs à payer en plus.		
	Pirogue	500 F de location par jour.		

la section 1 du présent chapitre. Dans le delta, en décembre 1963, les prix s'étagent de 3 livres à 5 livres 10 shillings le sac de 40-45 kg suivant qu'il s'agit de banda fait avec du silure ou avec d'autres poissons.

Le banda préparé exclusivement avec des *gymnarchus* (Arabe : am tshalendo ; Kanouri : kâa) est encore plus cher : jusqu'à 9 livres le sac. La cherté du *gymnarchus* apparaît également au détail : en juin 1964, une tête de kâa fumé (315 g) coûtait 2 shillings à Maiduguri, alors que pour le même prix on pouvait obtenir environ 450 g de banda courant.

La hiérarchie du prix, dans le delta, s'établirait donc approximativement ainsi :

- Banda de tilapia et silures : 3 livres le sac, ou 2 000 F.
- Banda courant : environ 5 livres.
- Banda de *gymnarchus* : 8 à 9 livres.

Il faut toutefois observer une hétérogénéité très nette des prix entre les circuits de Wulgo et de Bagakawa. En moyenne, le prix du sac de banda à Bagakawa oscille autour de 10 livres, contre 6 livres à Wulgo. Nous avons vu plus haut quelle raison les intéressés donnent à cette différence permanente. Ajoutons simplement qu'on ne semble pas envisager à Bagakawa de différence de prix suivant le type de poisson ayant servi à la préparation du banda.

De toute façon, cette structure de prix reste extrêmement plastique ; par l'effet qu'elle peut avoir sur l'offre et la demande, la périodicité saison des pluies-saison sèche notamment occasionne de fortes variations de prix. Leur mécanisme est complexe.

Les variations saisonnières des quantités produites se combinent en effet avec celles de la capacité de transport. C'est ainsi qu'à Gambarou, pendant la saison des pluies 1964, il est arrivé que le prix du sac de banda monte à 5 livres ; la saison des pluies, au moins en son début, est pourtant une période de forte production et de fait au même moment, le prix était tombé à 2 livres seulement à Wulgo. Cette différence considérable de prix entre deux points si rapprochés venait de ce que la piste de Wulgo à Gambarou était coupée. A Wulgo, le banda s'accumulait sans pouvoir être évacué, et le cours s'était effondré. A Gambarou, les commerçants manquaient de poisson et la demande soutenait le cours.

De telles situations pouvant se produire en de nombreux endroits, on peut assister, suivant le point du circuit où l'on se place, à des effets d'amplification ou de neutralisation absolument imprévisibles et souvent très temporaires. Par ailleurs, la longueur même du circuit interdit qu'une transmission rapide de l'information puisse susciter des adaptations régularisatrices. En fin de compte, les commerçants interrogés sont unanimes à déplorer le caractère imprévisible des variations de prix.

La structure du prix du banda ne doit évidemment pas être considérée isolément ; elle dépend de celle des prix des denrées de contrepartie, et d'abord de celles dont les pêcheurs se nourrissent. On se reportera au tableau 29 pour connaître ce qu'il importe de savoir à ce sujet. Signalons seulement que le prix du sac de mil (3 livres en moyenne) est généralement inférieur au prix moyen du sac de banda courant. Il n'y a donc pas possibilité de troc, comme on l'a cru quelquefois. Certains cas d'échange se produisent, mais le pêcheur reçoit alors une soulte en argent.

b — EXEMPLES DE FORMATION DES PRIX (1)

1 — Circuit de Bagakawa

Prix payé au producteur	10 livres
Emballage, marquage	4 shillings
Transport chameau à Mongonu	3 —
Transport camion à Maiduguri	7 —
	<hr/>
Prix de revient à Maiduguri	10 £ 14 s (2)

2 — Circuit de Ngoum-Wulgo

Prix au producteur à Ngoum	5 £
Transport à Wulgo	8 s
Sac	3 s
Triage et portage	10 d
Transport à Maiduguri	4 s
	<hr/>
Prix de revient à Maiduguri	5 £ 15 s 10 d

3 — Circuit de Goulfeï-Maltam-Gambarou

Achat à Illélé	3 000 F	
Location pirogue Illélé-Maltam	25 F	} par sac
Cadeau aux payeurs	50 F	
Sac	100 F	
Camion Maiduguri	185 F	
Douane Fotokol	125 F	
	<hr/>	
Prix de revient à Maiduguri	3 485 F	

(1) On ne tient pas compte ici des pertes dues aux brisures.

(2) Ce prix passerait à 11 £ 4 s en saison des pluies.

Achat sur le fleuve (1)	2 500
Transport jusqu'à Goulfeï	100
Sac	100
Camion à Maiduguri	350
Douane à Fotokol	125
	<hr/>
Prix de revient à Maiduguri	3 175
Achat sur le fleuve	2 180
Transport jusqu'à Goulfeï	55
Sac	100
Camion à Maiduguri	350
Douane à Fotokol	125
	<hr/>
Prix de revient à Maiduguri	2 810

4 — Circuit de Fort-Lamy

Achat à Fort-Lamy	2 500
Caisse	250
Taxe de circulation Tchad	500
Douane Fort-Lamy	350
Transport Maiduguri	350
	<hr/>
Prix de revient à Maiduguri	3 950

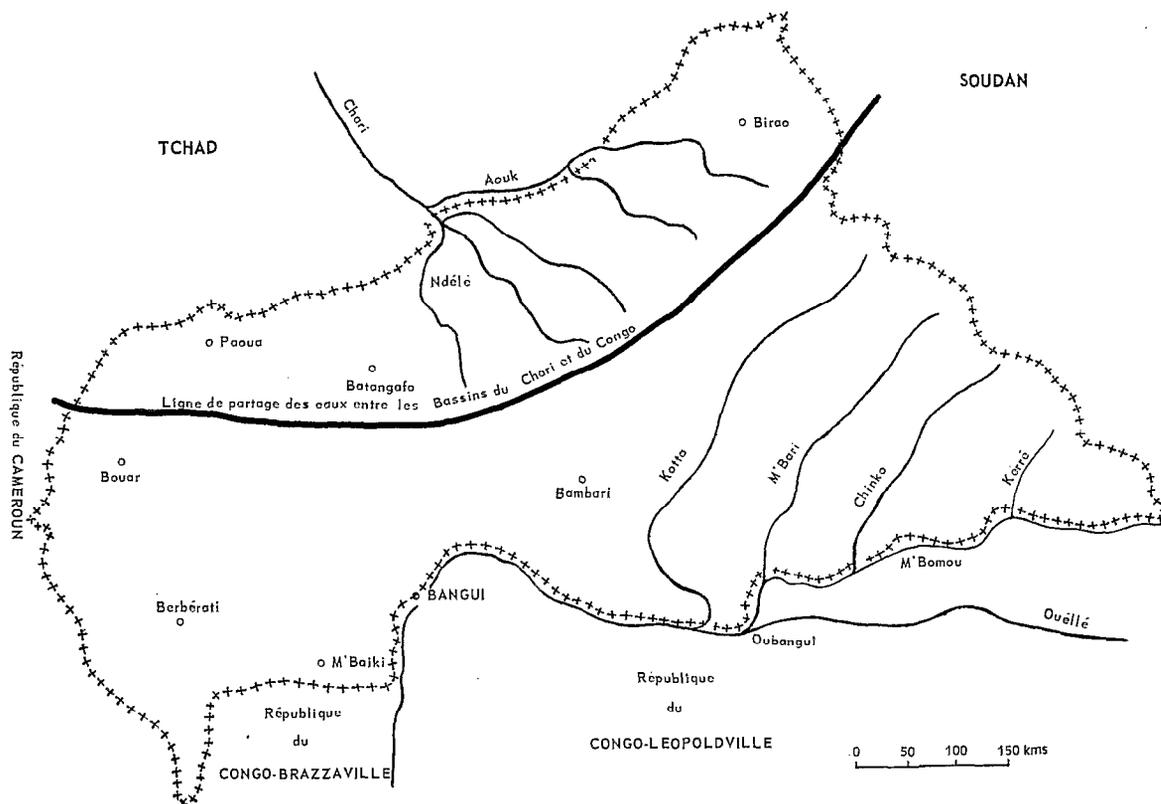
On remarquera qu'à poids égal, le poisson fumé exporté par le Cameroun supporte 100 F de douane plus 25 F de taxe phytosanitaire, soit au total 125 F. Le poisson exporté par le Tchad supporte 350 F de droits de douane et taxe sur le chiffre d'affaires, plus 500 F de taxe de circulation : au total 850 F. On ne saurait inviter plus nettement les commerçants à ne pas faire passer leur banda par Fort-Lamy, et de fait, les chiffres d'exportation officiels (2) ont beaucoup diminué ces dernières années.

(1) Ce schéma et le suivant ont été établis d'après des moyennes pondérées calculées en mars et en juin à Goulfeï.

(2) Il s'agit presque exclusivement d'exportation à destination de la Nigeria. Voir section 1, § 2.

DEUXIÈME PARTIE. — LE COMMERCE AVEC LA RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE (3)

L'essentiel des données utilisées pour la rédaction de cette deuxième partie a été recueilli au cours d'une mission à Bangui qui, faute de temps, n'a pu excéder huit jours. Il est clair qu'au cours d'un séjour aussi bref les renseignements obtenus n'ont pu être que très limités. De ce fait les éléments présentés ci-dessous auront un caractère fragmentaire qu'il convient, dès l'abord, de souligner. L'ambassadeur du Tchad à Bangui a facilité notre travail, mais les autorités administratives centrafricaines nous ont fait un accueil des plus réservés. Les raisons de cette défiance sont aisément compréhensibles : le plan de développement de la R.C.A. comporte un projet visant à favoriser la pêche dans la partie centrafricaine du Bassin du Chari, ce qui ne laisse pas de poser déjà un problème de débouchés.



CARTE 30. — République Centrafricaine. Carte de localisation

(1) Rappelons que la R.C.A. a une superficie de 617 000 km² et 1 178 000 habitants. La ville de Bangui a 93 000 habitants.

Ajoutons, pour clore ces considérations sur les conditions générales de l'enquête, que notre séjour à Bangui a coïncidé avec celui du directeur de la coopérative de Fort-Archambault venu étudier sur place la possibilité d'écouler à Bangui une partie de la production de la coopérative. M. SUTTER avait apporté, à titre d'essai, une vingtaine de caisses de capitaine fumé et deux nattes de salanga (1). Nous avons pu suivre avec lui la vente de ce poisson.

1. ESTIMATIONS QUANTITATIVES

Le poisson exporté du Tchad à destination de la République Centre-Africaine est admis en franchise puisque les deux pays font partie de l'Union Douanière Equatoriale. En l'absence de statistiques douanières stricto sensu le dépouillement des quittanciers des taxes de circulation perçues sur le poisson transporté sur le territoire de la République du Tchad constitue une source d'information ; il convient d'y ajouter les résultats des comptages routiers effectués aux postes frontières par le Service de la Statistique.

Les chiffres publiés dans le « Bulletin mensuel Statistique de la République du Tchad » des mois de janvier 1963 et février 1963 sont les suivants : 1961 : 321 t ; 1962 : 324 t ; 1963 : 444 t.

Les résultats obtenus à partir du dépouillement des carnets de taxes sont plus précis puisque l'on peut distinguer entre poisson séché et fumé et isoler les régions d'origine. Par contre, les chiffres globaux publiés par le Service de la Statistique nous semblent plus exacts. En effet, les deux centres de taxation sont Fort-Lamy et Fort-Archambault. De ce fait les quantités exportées à partir d'autres régions de production peuvent échapper à la taxe.

Pour les années 1962 et 1963, les quantités taxées au départ des deux villes et à destination de la R.C.A. ont été les suivantes :

	1962		1963	
	Fumé	Séché	Fumé	Séché
Fort-Lamy	5 t	13,5 t	22 t	14 t
Fort-Archambault	274 t	—	378 t	—
Total	279 t	13,5 t	400 t	14 t

Le poisson taxé à Fort-Lamy provient du Bas-Chari et du Bas-Logone, le poisson taxé à Fort-Archambault du Moyen-Chari et du Salamat.

Etant donné les nombreux contrôles existant entre Fort-Lamy et la frontière, on peut estimer que les quantités de poisson exportées à partir de la capitale du Tchad et n'ayant pas payé la taxe sont infimes. Il n'en est pas de même pour le poisson pêché dans le Moyen-Chari et ses affluents. Dans ces régions, les possibilités d'échapper au contrôle du Service des Pêches sont plus nombreuses. En particulier on nous a signalé, à plusieurs reprises, deux mouvements clandestins de poisson en direction de la R.C.A. : d'une part, du poisson pêché dans la région de Moissala serait commercialisé à Batangafo via Kabo ; d'autre part, du poisson en provenance du Bahr Keïta serait vendu à Ndélé (cf. carte 30).

Nous ne pouvons fournir des précisions quantitatives sur ces exportations clandestines et, dans ces conditions, toute estimation des quantités globales exportées devient hasardeuse. Signalons que dans son rapport annuel pour l'année 1957, BLACHE a évalué à 650 t le total du poisson exporté en R.C.A. à partir de Fort-Archambault.

(1) Rappelons que la coopérative de Fort-Archambault ne produit pas de salanga. Les nattes avaient été achetées à Moundou.

Si l'on s'en tient au dépouillement des quittanciers des taxes de circulation, la détermination des lieux de destination à l'intérieur de la R.C.A. devient impossible. En effet, les exportateurs déclarent très souvent expédier du poisson en R.C.A. sans autre précision. Inversement, pour beaucoup de Tchadiens, la R.C.A. se confond avec la ville de Bangui. Cependant on peut considérer que la majeure partie du poisson tchadien est acheminé vers la capitale de la R.C.A. De là, une partie est réexpédiée vers les centres de consommation secondaires dont les principaux sont — suivant les renseignements obtenus auprès des commerçants de Bangui : Mbaïki, Berbérati, Bouar, Damara et Bossembélé.

Dans les pages qui suivent, nous nous limiterons au poisson commercialisé dans la ville de Bangui.

2. COMMERCIALISATION DU POISSON DANS LA VILLE DE BANGUI

Outre le poisson provenant du Tchad, on trouve sur les marchés de Bangui du poisson importé du Congo-Brazzaville : silures fumés ou morceaux de morue séchée. On nous a affirmé que le Congo n'exportait jamais de capitaine.

Pour estimer, à l'intérieur de la masse commercialisée à Bangui, les quantités de poisson provenant du Tchad ou du Congo d'une part, celles provenant du territoire centre-africain d'autre part, nous avons recensé du 4 au 9 juillet 1964, en les ventilant d'après l'origine du poisson mis en vente, tous les détaillants opérant sur les 4 principaux marchés de la ville (Centre-ville, kilomètre 5, Boy Arabe et Lakouanga) :

pour 497 détaillants recensés :

43 % vendaient du poisson importé du Tchad,

6,8 % du poisson importé du Congo-Brazzaville, et

50 % du poisson pêché sur le territoire de la République Centre-Africaine.

Parallèlement à l'origine du poisson mis en vente, nous avons noté, pour chaque détaillant recensé, l'état de ce poisson (frais, fumé ou séché). En combinant ces renseignements nous avons obtenu le tableau suivant :

TABLEAU 32

Etat du poisson	Tchad Nombre de vendeurs (Moyenne journalière)	Congo-Brazzaville Nombre de vendeurs (Moyenne journalière)	R.C.A. Nombre de vendeurs (Moyenne journalière)
Frais	1	—	31
Fumé	29	4	10
Séché.....	5	2	—
Total	35	6	41

On voit donc que la quasi-totalité du poisson frais vendu provient naturellement de la R.C.A. Le seul vendeur de poisson frais provenant du Tchad est installé au marché du « kilomètre 5 ». Nous l'avons interrogé.

Il travaille pour le compte d'un des plus grands marchands kotoko de Fort-Lamy. Ce dernier lui expédie directement par avion des colis de 25 à 50 kg de capitaine frais. Dès l'arrivée à Bangui, le poisson est conservé dans un frigidaire. Mais, étant donné qu'entre les deux capitales les colis ont voyagé dans une soute à bagages non réfrigérée, notre interlocuteur nous a précisé qu'au moins la moitié du poisson parvenait à Bangui dans un état impropre à la consommation. Les quantités restantes sont vendues 300 F

le kg, c'est-à-dire sensiblement au même prix que le capitaine de meilleure qualité pêché dans l'Oubangui. La clientèle se compose uniquement de Tchadiens (1) qui, disposant de gros revenus, préfèrent consommer du poisson frais en provenance de leur pays. Des raisons assez obscures de sorcellerie (rôle néfaste de l'Oubangui ?) sont à la base de cette préférence de consommation.

Interrogé sur les raisons pour lesquelles les Centre-africains n'achetaient pas le capitaine frais importé du Tchad, le détaillant nous déclara que d'une part, ces derniers ne voulaient pas acheter le poisson au kilo, et que d'autre part, les ménagères voulaient, avant de se décider à acheter, voir la totalité du poisson étalée devant elles.

En ce qui concerne le poisson fumé, le tableau précédent nous montre, qu'au moment de notre enquête à Bangui, plus de 2/3 des détaillants de poisson fumé vendaient du poisson en provenance du Tchad. Nous donnerons au paragraphe suivant quelques indications sur cette commercialisation. Il importe de préciser ici que la totalité des détaillants vendant du poisson fumé pêché en R.C.A. ont déclaré que leurs produits provenaient de l'Oubangui. Ces déclarations nous ont confirmé ce que nous savions par ailleurs (2) : le poisson fumé produit dans la partie du Bassin du Chari située en R.C.A. ne parvient pas jusqu'à Bangui.

Les détaillants de poisson séché ne représentent que 7 % de l'ensemble des vendeurs recensés. Les poissons séchés en provenance du Congo-Brazzaville sont pêchés à Pointe-Noire. Les poissons séchés tchadiens sont des *Alestes* (salanga).

L'importance de cette vente de salanga varie dans le temps. Elle atteint son maximum pendant la saison des pluies ; (notre séjour à Bangui s'est situé au début de cette période). En effet, le salanga présente le même caractère de produit de remplacement que dans le Tchad Méridional : pendant la saison des pluies poissons frais et fumés se raréfient par suite d'une baisse des activités de pêche liée aux travaux agricoles et aux difficultés de capture. Les poissons séchés, dont les délais de conservation dépassent une année, constituent durant cette période l'essentiel des produits offerts aux consommateurs.

3. ÉCOULEMENT DU POISSON TCHADIEN SUR LE MARCHÉ DE BANGUI

Il se présente deux aspects différents : ou le commerçant se déplace avec son lot de poissons, ou il réside en permanence à Bangui et se fait expédier du poisson par des correspondants habitant le Tchad.

a — Dans le premier cas, nous sommes en présence de marchands musulmans, dont les lieux d'origine correspondent à une zone de production (Kotoko originaires de Fort-Lamy, Haoussa de Fort-Archambault, Arabes du Salamat) ; ils achètent le poisson sur place et se rendent directement sur les marchés de Bangui pour vendre aux détaillants. Le poisson est vendu par caisse (fumé) ou par nattes (salanga). La fréquence de ces déplacements est très variable ; lorsqu'elle est régulière, elle est environ de un déplacement par mois. L'importance des quantités vendues à chaque voyage se situe entre une vingtaine de caisses et la totalité d'un chargement de camion.

(1) Le nombre de Tchadiens habitant à Bangui peut être évalué à 6 000 ou 7 000.

(2) Cf la communication de LARTIGUE au Quatrième Colloque sur les pêches organisé par la CCTA en 1961. LARTIGUE indique que la limite Sud de la commercialisation du poisson fumé pêché par les Goula du Bahr Aouk (affluent du Chari) se situe dans la ville de Bambari.

Les prix qui nous ont été indiqués sont les suivants :

Région d'origine	Prix d'achat	Taxe	Transport	Prix de vente
Fort-Lamy	Salanga : 5 000-6 000 F la natte	400 F	750-800 F	8 000-9 000 F
	Fumé (mélange capitaine et silures) : 2 500-3 000 F la caisse (1)			
Fort-Archambault	Fumé (Capitaine) : 3 000-3 500 F la caisse (1)	350 F	250-300 F	4 500-9 000 F
Am Timan	Fumé (Silures) : 2 000 F la caisse (1)	350 F	600-800 F	3 500 F

Le lot de poisson amené à Bangui par le Directeur de la coopérative de Fort-Archambault a été vendu directement aux détaillants des différents marchés de la ville. La vente d'une vingtaine de caisses de poisson fumé (capitaine) et de deux nattes de salanga n'a exigé que quelques heures. Selon les interviews des commerçants locaux, la rapidité de cette vente résulte du fait que le capitaine mis en vente par la coopérative était nouvellement fumé, donc très apprécié par les consommateurs.

Les prix de vente ont atteint le maximum des prix indiqués ci-dessus : 5 000 F par caisse, 9 000 F par natte. Etant donné que le prix d'achat au coopérateur est de 82 F le kg, soit 2 650 F en moyenne par caisse, le bénéfice procuré par la vente d'une caisse, après déduction du montant de la taxe, du coût du transport et du prix de revient de l'emballage, s'élève à 1 500 F en moyenne.

b — Le poisson du Tchad est encore écoulé sur le marché de Bangui par deux marchands résidant en permanence dans la capitale de la R.C.A. Nous les avons interrogés.

Ils se déclarent tous deux de nationalité tchadienne ; l'un est foubé, l'autre est bornouan. Ces marchands sont en rapport avec des parents habitant Fort-Archambault et Fort-Lamy, qui leur expédient des caisses de fumé et des nattes de salanga ; le poisson est revendu à des détaillants centrafricains.

Le marchand bornouan nous a affirmé vendre 200 à 250 caisses de fumé par mois et une centaine de nattes de salanga par an. Le commerçant foubé, considéré par nos informateurs comme moins important, a déclaré ne vendre qu'une centaine de caisses de poisson fumé par mois. Toutes les transactions sont effectuées au comptant.

Les prix de vente indiqués par ces deux grossistes nous ont semblé légèrement moins élevés que ceux des marchands itinérants relevés ci-dessus. Cette différence s'explique sans doute par le fait que le transport entre le magasin du grossiste et le marché où le poisson est vendu au détail est à la charge des acheteurs.

(1) Il s'agit de caisse à thé contenant 30 à 35 kg de poisson fumé. Le coût de cette caisse est compris dans le prix d'achat.

Prix de vente au détail.

Durant notre séjour nous avons effectué sur l'ensemble des marchés de la ville un certain nombre de relevés de prix. Voici les moyennes obtenues :

Frais	Capitaine	300 à 400 F le kg (suivant la grosseur)
Frais	Silure	225 F le kg
Fumé.....	Silure	175 à 200 F le kg
Fumé.....	Capitaine	180 à 250 F le kg
Séché	Salanga	15 F pièce (les gros)
		10 F pièce (les petits)

Une conclusion essentielle se dégage : les prix de Bangui sont nettement supérieurs à ceux de la zone sud du Tchad.

Les marges commerciales seraient les suivantes, en % du prix-détail :

Capitaine fumé	35 %
Silures	38 %
Salanga	20 % (1)

Avec la R.C.A., s'achève notre revue des pays que le Tchad peut considérer comme susceptibles de constituer un débouché pour sa production de poisson.

Nous nous sommes volontairement abstenus de comparer la valeur respective de ces débouchés. Pour effectuer une telle comparaison, il faudrait d'ailleurs tenir compte de l'avenir, et notamment de la probabilité de voir le Tchad se décider à prendre telle ou telle mesure favorisant ses exportations vers tel ou tel pays. Ces considérations trouveront place dans les pages qui suivent.

(1) On a estimé qu'une natte était composée de 500 « gros » et 500 « petits » salanga.

Chapitre IX

CONCLUSIONS PRATIQUES

Non seulement la réalité est d'une incroyable complexité, et il faut faire preuve d'une certaine intrépidité pour oser croire qu'on en a pénétré tous les ressorts, mais encore nous avons toujours à nous défier des dangers découlant de la multiplicité des points de vue. Des solutions qui nous paraissent économiquement désirables ou même nécessaires ne paraissent pas retenir l'attention des intéressés. Quand nous sommes tentés de nous en étonner, il faut toujours songer que nous ne prêtons pas attention aux mêmes choses qu'eux, ni avec les mêmes préoccupations. Il est indispensable de se souvenir que les solutions trouvées spontanément par les intéressés peuvent leur paraître aussi nécessaires que celles que nous voudrions voir adopter ; elles traduisent des équilibres dont nous n'avons pas conscience ; leur cohérence, si elle ne nous semble pas évidente, est réelle à l'intérieur d'un cadre que nous ne soupçonnons pas. Souvent d'ailleurs, on est obligé de reconnaître que ces solutions sont — objectivement — les meilleures qu'on pouvait imaginer.

D'où l'hésitation avec laquelle les auteurs abordent le présent chapitre. Certains points pourtant paraissent clairs, et c'est sur ces points que nous allons insister. Il nous semble qu'ils ont été déjà exposés en détail au cours des chapitres précédents, mais peut-être pas de façon assez explicite, peut-être trop dans une optique de recherche pure. Il est donc nécessaire de revenir à l'aspect pratique de la question : Comment, et où, écouler l'accroissement de production qu'on espère tirer du lac ?

Une remarque toutefois : il n'appartient pas aux auteurs de présenter un dossier d'avant-projets. Leur tâche est simplement de montrer quelles sont les solutions possibles aux grands problèmes posés, et quelles sont d'autre part (sans entrer dans le détail) les conséquences pratiques de ces solutions.

I. LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ ET LE CHOIX D'UN DÉBOUCHÉ

Le marché africain est conservateur, notamment en matière alimentaire. Les modèles de consommation sont en grande partie préservés de l'influence exercée ailleurs par les moyens modernes de persuasion. Cette stabilité n'exclut pas toutefois la possibilité d'engouements imprévisibles, qui pourraient fort bien se manifester dans le cas, par exemple, de l'apparition d'un produit entièrement nouveau. Dans un article récent, Jacques DAGET a souligné les avantages que présente le traitement du poisson par les rayons gamma : à faible dose, l'irradiation débarrasse le poisson séché ou fumé des insectes qui l'attaquent ; à dose plus forte, elle évite ou retarde l'altération du poisson frais. Les premiers essais ont prouvé que, du point de vue technique, la désinsectisation du poisson séché ou fumé par les rayons gamma ne présente aucune difficulté, ce qui ne veut pas dire que l'opération soit rentable. Il n'est cependant pas

impensable que cette rentabilité naisse un jour, notamment parce que les Centres de traitement seraient appelés à désinsectiser aussi bien les céréales que le poisson séché ou fumé, et à préserver la viande aussi bien que le poisson frais (1). On peut penser toutefois que ces procédés ne sont pas susceptibles d'être employés dans un proche avenir.

Même si l'on s'en tient à l'utilisation de méthodes moins révolutionnaires, de sérieuses incertitudes subsistent. Le coût actuel des procédés de conservation par le froid s'oppose à ce que le poisson pêché dans le lac puisse être prochainement consommé à l'état frais en grandes quantités dans un espace étendu, et tout porte à croire que les procédés traditionnels de conservation — séchage et fumage — seront utilisés comme par le passé. Encore faut-il choisir entre l'un et l'autre.

Schématiquement, le poisson séché est appelé à s'écouler dans les régions de savane, et chez les Islamisés, alors que les consommateurs des pays de forêt préfèrent le poisson fumé. Ainsi, le banda du lac et du delta ne fait que transiter par le Nord Cameroun et le Bornou, et n'est consommé que beaucoup plus au sud, dans la région d'Onitsha. Au contraire, le salanga et les autres poissons séchés sont consommés à Maiduguri et même à Jos, mais trouvent difficilement acquéreur dans le Sud. De même, ce n'est pas du salanga que le Tchad exporte à Bangui, mais du poisson fumé préparé dans la région de Fort-Archambault.

Il faut d'ailleurs distinguer entre le poisson véritablement fumé, qui est accepté partout, et le banda calciné dans un feu d'herbes, qui paraît beaucoup moins apprécié, et que l'on vend surtout en Nigéria. Le manque de bois sur le lac et dans le delta contraint de plus en plus à calciner le poisson et non à le fumer. C'est peut-être une raison de plus de compter surtout sur le débouché nigérien, mais nous allons voir que cette raison n'est pas la seule.

1. LE MARCHÉ TCHADIEN

Nous avons vu que les capacités d'absorption du marché tchadien sont assez étroites. En ce qui concerne le salanga par exemple, le marché peut être considéré comme saturé, du moins au niveau actuel des prix. Nous ne reviendrons pas sur les causes de cette situation, et nous nous contenterons de proposer quelques réflexions sur les perspectives d'avenir. Pour ce faire, il convient de distinguer entre les villes et les zones rurales.

a — VILLES

Le phénomène fondamental est ici l'augmentation rapide de la population de certaines villes. Ainsi, la population de Fort-Lamy pour 1975 fait l'objet de deux hypothèses : à s'en tenir au mouvement démographique pur, la capitale du Tchad compterait à cette date 97 400 habitants mais ce chiffre s'élève à 181 900 si l'on suppose que se poursuive l'afflux des gens venus de brousse (2). On peut admettre que cet accroissement de population (qui n'est pas limité à Fort-Lamy) se traduira d'abord par une augmentation de la demande de poisson frais, et accessoirement de poisson fumé en morceaux. Il semble en effet qu'en ville la ration alimentaire ait tendance à comporter du poisson consommé comme aliment, et non plus comme condiment : le poisson séché, utilisé en brousse pour la préparation de la sauce accompagnant la boule de mil, est remplacé par du poisson frais coupé en tranches, ou par du poisson fumé.

Dans les centres urbains actuellement approvisionnés en poisson frais (3), il semble que cet accrois-

(1) DAGET J. — 1964.

(2) Recensement démographique de Fort-Lamy, mars-juillet 1962, INSEE.

(3) Les cinq villes les plus importantes du Tchad méridional appartiennent à cette catégorie : Bongor, Laï, Moundou, Doba, Fort-Archambault.

sement de la demande pourra être satisfait grâce à une augmentation de la production *locale*. Pour de nombreux citadins sans emploi, la pêche peut constituer une activité rémunératrice, étant donné les prix relativement élevés du poisson frais.

Toutefois, les achats de poisson frais (ou fumé) ne sont fréquents que chez les consommateurs disposant de revenus élevés. Les groupes plus défavorisés n'effectuent de tels achats qu'une ou deux fois par semaine, faute d'un pouvoir d'achat suffisant. Peut-on penser qu'abstraction faite de l'accroissement de la population, une augmentation des revenus entraînerait une augmentation de la demande ? Cela n'est pas tellement certain. A Moundou, on a posé aux consommateurs la question suivante : « Si vos ressources monétaires s'accroissaient, consommeriez-vous davantage de poisson ? », et 64 % des réponses ont été négatives. Voici, dans l'ordre, quels étaient les emplois prévus par les intéressés pour cet accroissement de revenu :

- Vêtements, 35 % des réponses ;
- Viande, 19 % des réponses ;
- Amélioration de l'habitat, 9 %.

b — ZONES RURALES

En zone nord, la préférence universelle pour la viande explique les réponses négatives des consommateurs interrogés sur un accroissement éventuel de leur demande de poisson. Certains reconnaissent que le poisson séché ne coûte pas très cher, et signalent que c'est pour cette raison qu'ils en consomment. Cela semble laisser entendre que si le prix baissait encore, la consommation s'accroîtrait peut-être ? Apparemment non. Les interrogés ajoutent qu'ils ne consommeraient davantage de poisson que si la viande manquait, ou si le poisson pouvait être consommé frais. Or il est peu probable que la consommation de poisson frais puisse s'étendre aux zones qui ne sont pas situées à proximité immédiate du Chari ou du Lac. Il est donc sage de ne pas compter sur un accroissement de la demande de poisson dans les zones rurales du Tchad Septentrional.

En zone sud, l'accroissement de la demande de poisson semble lié à l'augmentation des revenus procurés par la culture du coton, la seule qui procure aux populations tchadiennes des ressources monétaires. A vrai dire, ces ressources ne sont pas considérables : pour une famille de cinq personnes cultivant deux cordes de coton, elles ne dépassent pas 8 000 F par an, soit 1 500 F par tête environ.

Deux questions doivent être posées : Quelles sont les possibilités d'accroissement des revenus cotonniers ? Quels seraient les effets de cet accroissement sur la consommation de poisson ?

1° Probabilité d'un accroissement des revenus cotonniers. Dans l'hypothèse d'un maintien à son niveau actuel du prix payé au producteur, l'accroissement des revenus provenant de la culture du coton est lié surtout à l'amélioration de la productivité. De nombreux essais ont prouvé que la culture attelée et l'emploi de fumures minérales permettraient au paysan de doubler ou de tripler ses revenus. Des Secteurs de Modernisation Agricole (SMA), chargés d'assurer la vulgarisation de ces techniques, ont été créés en 1961 à Moundou, Pala, Fort-Archambault. En outre, en liaison avec la Banque Tchadienne de Développement, ces organismes accordent aux planteurs du crédit pour trois ans (1).

L'expérience démarre lentement. En 1963, et pendant les six premiers mois de 1964, le nombre total de charrues vendues par la SMA de Moundou n'a pas dépassé la vingtaine. Il semble que, contrairement aux espérances des promoteurs de l'opération, les paysans de bonne volonté qui ont acheté des

(1) Indiquons que l'achat de deux bœufs dressés, d'une charrue et d'une charrette revient à 60 000 F. Le paysan doit payer comptant un tiers de cette somme.

charrues ne soient pas imités. Dans certains cas, la communauté villageoise s'oppose à l'évolution amorcée, et les paysans les plus entreprenants se trouvent en butte à toutes sortes de menaces et de vexations.

Au-delà des obstacles psycho-sociologiques d'ailleurs, on se heurte au passif assez lourd de la culture du coton. Cette culture a été imposée par la force, et continue de l'être souvent. De nombreux agriculteurs, en tout cas, doutent qu'elle ait vraiment un caractère rémunérateur. Depuis plus de 10 ans, le prix d'achat au planteur n'a pratiquement pas varié (1), tandis que le prix des articles manufacturés a augmenté régulièrement. C'est peut-être la raison pour laquelle certains paysans se sont désintéressés de cette culture, et ont utilisé à des opérations de transport le matériel vendu par le Service de l'Agriculture.

2° Effet d'un accroissement de revenu sur la consommation de poisson.

Les observations précédentes montrent qu'il ne serait pas réaliste d'attendre dans un proche avenir un accroissement important des revenus cotonniers. Si toutefois les faits infirmaient cette conclusion, quels seraient les conséquences de l'augmentation des revenus sur la demande de poisson dans les zones rurales du Tchad méridional ?

Actuellement, en pays Ngambay, les achats se portent essentiellement sur du poisson séché. Dans une large mesure, ces achats correspondent aux préférences exprimées par les interrogés. On constate cependant que si le poisson séché, en particulier le salanga, est presque universellement préféré, c'est en raison de son faible coût (2). Il est probable que si le prix ne jouait pas ce rôle de contrainte, le paysan Ngambay consommerait davantage de poisson frais, ou, lorsque celui-ci n'est pas disponible, de poisson fumé. Signalons, à ce propos, que dans la zone considérée, le poisson fumé apparaît comme un produit de luxe : les paysans n'achètent que des brisures (payées fort cher) qu'ils utilisent pour la préparation des sauces.

Dans ces conditions, on peut penser qu'un accroissement du revenu des paysans pourrait entraîner une diminution de la consommation de poisson séché, et un accroissement corrélatif de la consommation de poisson frais ou fumé. Il convient toutefois de ne pas s'illusionner sur l'importance de ces accroissements de demande, que la production du Moyen-Chari et du Moyen-Logone pourrait certainement satisfaire (on se souvient que ces régions sont productrices de poisson fumé). Il est vraisemblable, en effet, qu'étant donné le niveau de vie très bas des populations rurales, l'augmentation des recettes familiales serait surtout absorbée par l'achat de biens durables, et en premier lieu de vêtements.

En résumé, on peut dire que dans l'ensemble du Tchad, un accroissement important de la demande de poisson est très peu probable. Dans la mesure où il pourra se produire, cet accroissement sera satisfait grâce à la production locale (poisson frais et fumé), ce qui limite d'autant les perspectives d'écoulement de poisson pêché dans le lac Tchad.

2. LES MARCHÉS EXTÉRIEURS

a — LE CAMEROUN

Rappelons très brièvement que le Cameroun dispose d'une production qui lui est propre. Il n'y a donc aucune raison de le considérer comme un débouché éventuel pour la production tchadienne. On peut objecter que cela est également vrai de la Nigeria ; en réalité, il y a deux différences entre la situation du Cameroun et celle de la Nigeria :

— Il n'y a pas de comparaison possible entre l'importance des marchés camerounais et nigérien ;

(1) Pour la campagne 1951-1952, le prix du kilo de coton était de 25 F. Il est actuellement de 26 F.

(2) Précisons : le kilo de salanga coûte plus cher que le kilo de poisson frais mais les poids des achats de salanga dépasse rarement 300 g alors que les achats de poisson frais sont de l'ordre du kilo.

— Les circuits d'acheminement du banda sont *actuellement et en fait* orientés vers la Nigeria. On ne commercialise au Cameroun que du poisson séché pêché non pas dans le lac mais dans le Chari et dans le Logone. Ce produit n'a rien de commun avec le banda du lac.

Aussi bien, le schéma d'écoulement du poisson rappelle celui qu'on observe au Tchad : simple transit du poisson fumé à destination de la Nigeria, forte absorption de poisson séché dans les zones de peuplement situées plus au Sud.

b — LA RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE

Il n'a pas été possible de parcourir entièrement la RCA, et les observations qui suivent concernent surtout — mais non exclusivement — la ville de Bangui. Avec ses 100 000 habitants cette agglomération constitue-t-elle un débouché possible pour la production du Lac Tchad ?

Un premier obstacle doit être noté, dont on a déjà constaté la présence dans le sud du Tchad : on vend à Bangui du poisson frais pêché sur place. Or, en RCA comme au Tchad, les préférences des consommateurs se portent sur le poisson frais, et il est probable que cette tendance se confirmera au fur et à mesure que les populations verront s'améliorer leur condition matérielle.

L'augmentation de la consommation de poisson frais sera toutefois plus difficile à réaliser à Bangui que dans le sud du Tchad, ceci pour deux raisons :

— de l'avis de tous les spécialistes, les rivières du bassin de l'Oubangui sont moins poissonneuses que celles du bassin du Chari ;

— d'autre part, sur un marché urbain, l'auto-consommation est quasi inexistante.

Les perspectives d'accroissement de la consommation de poisson fumé — produit intermédiaire entre le poisson frais et le poisson séché — sont donc plus favorables dans la capitale de la RCA que dans la zone cotonnière du Tchad. Toutefois l'écoulement du poisson tchadien sur le marché de Bangui pourrait être gêné par l'accroissement de la production dans la partie du bassin du Chari située en RCA, et l'implantation de circuits commerciaux reliant cette région à la capitale. Les responsables de l'économie centrafricaine se préoccupent de cette question, et une coopérative de pêcheurs a été créée à Birao (1).

Quelle est, en ce qui concerne l'accès matériel au marché, la situation respective du poisson tchadien et du poisson centrafricain ?

Pour être acheminé de Birao à Bangui, le produit doit utiliser des pistes très défectueuses, et qui sont totalement impraticables pendant cinq mois de l'année. Le poisson tchadien dispose des anciennes « voies fédérales » Fort-Lamy Bangui et Fort-Archambault-Bangui. La seconde est praticable toute l'année mais la première est coupée pendant les pluies (entre Fort-Lamy et Moundou). Le plan routier du Tchad, récemment mis au point, ne prévoit pas que la liaison entre Fort-Lamy et Moundou soit prochainement rendue permanente, alors que le tronçon Fort-Lamy-Fort-Archambault doit le devenir. Pour être acheminé en RCA par conséquent, le poisson du lac Tchad devrait, au moins pendant les pluies, passer par Fort-Archambault. Or la région de Fort-Archambault est elle-même productrice de poisson fumé, et en exporte déjà en RCA. Le bon sens oblige donc à conclure que le marché centrafricain constitue un

(1) Le Commissaire du Gouvernement de cette coopérative nous a indiqué que celle-ci compte une cinquantaine de membres, et qu'en 1963 la quantité totale commercialisée n'a pas dépassé 30 t. Contrairement à la coopérative de Fort-Archambault, celle de Birao achète la totalité de la production de ses membres. Le prix d'achat est fixé à 50 F le kilo, quelle que soit la qualité. Une grande partie du poisson est ensuite commercialisée sur les marchés urbains du Nord de la RCA. Le coopérative vend également de la farine de poisson, à 40 F le kilo, ce produit peut servir d'aliment pour le bétail. Les meilleures qualités de poisson sont vendues à des établissements publics de Bangui (hôpital, prison, intendance militaire).

débouché plutôt pour le poisson de Fort-Archambault que pour celui du lac Tchad (1). Aussi bien, le produit qu'on prépare sur le lac Tchad est surtout du banda calciné, et il est rien moins que certain que les consommateurs centrafricains accueillent ce produit avec faveur. Ils connaissent et apprécient au contraire le poisson fumé de Fort-Archambault, dont il faudrait seulement réussir à accroître la durée de conservation.

Lors du Colloque CCTA de 1961, le représentant de la RCA déclarait : « L'élévation rapide du niveau de vie en Afrique Centrale, les perspectives lointaines d'un accroissement de la pêche en RCA devraient, dans l'immédiat, permettre d'augmenter la commercialisation de la production tchadienne vers Bangui, dans le cadre des rapports économiques qui lient les deux républiques » (2). Nous partageons entièrement cette opinion, tout en faisant observer :

— qu'en tout état de cause, le marché centrafricain ne constitue qu'un débouché limité en ce qui concerne le nombre de consommateurs (3).

— que la production tchadienne susceptible d'être écoulee en RCA doit logiquement venir du Salamat et de Fort-Archambault, et non du Lac Tchad. Aussi bien, d'autres possibilités d'écoulement sont déjà utilisées par cette dernière région.

c — LA NIGERIA

Au point de vue qui nous occupe, la Nigeria est d'abord un pays très peuplé. Le recensement de 1952-1953 a donné 31 millions d'habitants, mais il est probable que le chiffre réel s'élève actuellement à 40 millions. La population s'accroît de un million tous les 18 mois (4), les taux variant évidemment suivant qu'on se place en ville (3 % par an) ou en brousse (2 % par an). Essayant d'imaginer la Nigeria de 1980, le rapport ASHBY (5) décrit un pays de 50 millions d'habitants, producteur de pétrole, doté d'une industrie et d'une agriculture développées, et entretenant d'intenses relations commerciales avec les autres pays africains.

Non seulement le chiffre absolu de la population est élevé, mais les densités sont fortes — constatation qui doit particulièrement retenir l'attention de qui cherche à écouler une marchandise :

Région nord : 67 hab. par mille carré, soit 26 hab./km².

Région ouest : 148 hab. par mille carré, soit 58 hab./km².

Région est : 269 hab. par mille carré, soit 105 hab./km².

District de Lagos, : 1 280 hab. par mille carré, soit 500 hab./km² (6).

Comment se nourrit cette population ?

(1) Nous entendons : le poisson produit dans la région de Fort-Archambault. Un important accroissement de la production du Moyen-Chari et de ses affluents (Bahr Salamat, Bahr Keita) est possible. Dans son « Rapport sur les méthodes et engins de pêche utilisés au Moyen-Chari et dans la Préfecture du Salamat », SUTTER attire en particulier l'attention sur le lac Iro, « immense plan d'eau de quelque 10 000 ha, très riche en poissons de toutes sortes », et quasiment inexploité.

(2) LARTIGUE P. — Situation de la Pêche en République Centrafricaine, in Hydrobiologie et Pêches en Eau Douce, 4^e colloque CCTA/CSA, p. 68.

(3) La population totale de la RCA ne dépasse pas 1 300 000 habitants.

(4) PETCH G.A. — Economic Development and Modern West Africa, p. 15.

(5) Investment in education. Report of the Commission on Post-School Certificate and Higher Education in Nigeria, Federal Ministry of Education, Lagos 1960.

(6) Economic Survey of Nigeria 1959, p. 12. Il y a lieu de remarquer que le poisson du lac Tchad semble surtout être consommé dans la région est et dans le district de Lagos.

On distingue, en gros, deux grandes zones nutritionnelles (1) :

— le Nord (nord du Niger et de la Bénoué), où l'on produit des mils et millets, des arachides et des haricots. La ration moyenne par tête est de 2 600 calories par jour, avec 90 g de protéines ;

— le Sud, où l'on produit surtout des ignames et du manioc. La relation n'est que de 2 050 calories par tête, avec 50 g de protéines.

L'accroissement de la production de denrées alimentaires a approximativement suivi celui de la population, mais il a été moins spectaculaire dans le Sud que dans le Nord, de sorte que les niveaux de satisfaction (tant en calories qu'en protéines) y sont de 20 à 25 % inférieurs au niveau désirable (2). Aussi bien, si la production d'ignames et de manioc s'accroissait encore, elle remédierait à la disette de calories, mais non à celle de protéines. Le déficit en protéines est amoindri grâce aux envois de produits alimentaires en provenance du Nord, entre autres 60 000 t de céréales. Le poisson du Lac Tchad vient contribuer, pour une faible part évidemment, à diminuer ce déficit du Sud en protéines.

Étant donné cette situation, on consulte avec une certaine curiosité le Plan de Développement 1962-1968. On est déçu de constater que rien de précis n'est prévu quant à l'accroissement des quantités de poisson produites ou commercialisées. Le seul projet concret et significatif, à notre sens, est la construction d'une route permanente entre Bagakawa et Maiduguri. Cette route hâtera et facilitera grandement l'acheminement du poisson pêché au large de la côte du Bornou.

La partie du plan consacrée aux pêches n'est d'ailleurs pas la seule qui déçoit, et l'on peut se demander s'il est sage d'accorder beaucoup d'importance au document dans son ensemble. W. HOOPER (3) reproche au Plan de n'être pas autre chose qu'un modèle économique correct, où l'on a cherché et réussi à rendre compatibles l'équilibre du modèle d'une part, un taux de croissance global de 4 % d'autre part. Le Plan n'a pas d'âme, il ne témoigne d'aucun effort d'imagination créatrice, et partant, il est peu attirant sur le plan politique. Il n'est peut-être même pas réellement viable. HOOPER regrette en particulier qu'on ait accordé trop peu d'attention aux problèmes de l'emploi. Par ailleurs, de nombreuses allocations de crédits ne sont que de simples budgets en capital, sans que rien soit prévu quant aux dépenses récurrentes. L'aspect financier du Plan suscite aussi quelques inquiétudes : sur 670 millions de livres de dépenses prévues, la moitié doit provenir de l'aide étrangère et de l'investissement privé et 259 millions doivent être « generated internally » (à ces 259 millions, il faut ajouter les 291 millions de charges récurrentes prévues) ; 54 millions demeurent ce qu'on appelle « uncovered expenditure ». MOTT (4) fait remarquer que si les Marketing Boards ont procuré de grandes ressources par le passé, il est peu probable qu'il en soit encore longtemps de même.

Le moins qu'on puisse dire est donc que l'avenir de l'économie nigérienne — et par conséquent les perspectives du marché — reste obscur. On ne peut sur ce sujet que partager l'opinion de Charles OLMSTEAD : « It is impossible to make meaningful projections about Nigeria. The country is new, conditions are new and changing, there is no real basis from which to extrapolate » (5).

Certains faits sont toutefois acquis dès maintenant : la production industrielle du Lac Tchad (c'est-à-dire celle qui est réalisée en vue de la vente) est à peu près totalement écoulee en Nigeria, et quand l'application stricte des règlements fiscaux a paru gêner cette pratique, les pêcheurs ont préféré quitter les eaux tchadiennes pour les eaux nigériennes, plutôt que de chercher un autre débouché. On doit donc dire

(1) Economic Survey, p. 113.

(2) Sauf exceptions très localisées, concernant certains groupes de pêcheurs du Sud.

(3) HOOPER W.L. — 1963, p. 237.

(4) MOTT William P. — Nigeria's experience in Internal Financing of Development Plans, in Managing Economic Development in Africa, p. 140.

(5) OLMSTEAD Charles, Private Investment in Nigeria, même ouvrage, p. 97.

que des habitudes et des liens se sont créés, que des mécanismes ont été mis au point, que le tout fonctionne, existe, et que c'est de cette réalité qu'il faut partir.

L'absence actuelle de droits de douane sur l'entrée du poisson séché ou fumé en Nigeria facilite évidemment ce trafic. On peut ajouter deux remarques :

1° Le chemin de fer qui relie Maiduguri à Kuru, près de Jos, et de là au Sud du pays, est pratiquement achevé. Sa mise en service n'est plus qu'une question de mois. Lorsque la route permanente Baga-kawa-Maiduguri (prévue au plan) sera achevée, le Lac Tchad se trouvera directement relié aux régions de consommation, avec une seule rupture de charge à Maiduguri.

2° Cette rupture de charge sera même évitable, si le poisson est transporté par camion sur tout le trajet. On sait que précisément, les commerçants en poisson ont tendance à préférer le transport automobile au transport par fer (1). A en croire HOGG et ROELANDTS (2), le nombre des véhicules commerciaux va augmenter de 9,5 % par an pendant les prochaines années, passant de 32 980 en 1965 à 62 240 en 1972. Précisons que, d'après HAWKINS (3), le trajet annuel moyen parcouru par un camion nigérien est de 32 500 milles, soit environ 50 000 km. Les camions tchadiens ne parcourent que 25 000 km par an, et l'on conçoit que cette différence entraîne une disparité dans le prix de la tonne-kilométrique. Les grands axes nigériens sont d'ailleurs dotés d'une bande de roulement centrale goudronnée, de sorte que le matériel souffre beaucoup moins qu'au Tchad.

Tout porte donc à croire que les exportations de poisson fumé en Nigeria peuvent s'accroître. C'est indubitablement ce qui s'est produit pendant les dernières années, en dépit des gênes résultant du régime fiscal tchadien. Pour être complets, nous devons signaler que l'écoulement du poisson tchadien dans le Sud de la Nigeria pourrait à vrai dire rencontrer un obstacle grave : celui qui résulterait de la création d'une industrie des pêches dans les régions consommatrices. Cette possibilité n'est pas purement théorique. Le 10 juin 1964, le journal nigérien Daily News relatait que l'Assemblée provinciale d'Onitsha avait adopté à l'unanimité une résolution suggérant au Gouvernement de la région est d'inviter des experts à étudier les possibilités d'établissement d'une industrie des pêches dans la province d'Onitsha. On conçoit que les habitants de cette province s'étonnent d'avoir à consommer du poisson du lac Tchad, alors qu'il serait probablement plus économique d'en pêcher sur place. La chose ne doit pas tellement aller de soi, toutefois, puisqu'on prend tellement de détours. La pêche sur le Lac Tchad s'est développée spontanément, de même que les circuits qui en dépendent. C'est cette spontanéité qui est précieuse ; elle a permis de prendre une avance qu'il devrait être facile de conserver.

Quant à l'intensification de la pêche dans la partie nigérienne du Lac, elle est prévue, et il est vraisemblable qu'elle se réalisera. Le développement de nouveaux foyers de production dans les eaux tchadiennes exigera donc, en tout état de cause, un effort de coordination sur lequel nous reviendrons plus loin. De toute façon, il est improbable que l'accroissement de la production dans les eaux nigériennes (d'ailleurs moins poissonneuses que les eaux tchadiennes) interdise au poisson tchadien l'accès du marché nigérien. Celui-ci reste à notre avis le débouché naturel du Lac tout entier, et dans ces conditions, on peut résumer ainsi l'aspect économique du problème :

1° La pêche trouve dans la région du Lac Tchad des conditions particulièrement favorables, et a déjà atteint un niveau industriel. On ne peut donc songer à développer cette région, par ailleurs assez déshéritée, sans décider de favoriser la pêche en tout premier lieu.

(1) MANN M.J. — 1916, p. 19. « The weights of fish products dispatched by rail from Jos show a progressive decline since 1955-56. This could be explained by the fact that it is far more convenient for the fish agents to dispatch their goods by road... As far as fish products are concerned, rail traffic tends to decrease as the motor traffic capacity has risen ».

(2) HOGG V.W., ROELANDTS C.M. — 1962, p. 24.

(3) HAWKINS E.K. — 1958.

2° C'est en facilitant les exportations en Nigeria, ou tout au moins en les contrariant le moins possible, qu'on peut aider le plus économiquement les pêcheurs. Plus précisément :

— C'est de cette façon qu'on limitera le plus les coûts économiques et humains (1) qu'impliquerait la recherche d'autres débouchés et la mise en place de nouvelles liaisons commerciales.

— C'est en assurant aux pêcheurs du lac une contrepartie en denrées produites en Nigeria, ou ayant débarqué et transité en Nigeria, qu'on place les termes d'échange au niveau le plus satisfaisant pour les intéressés. Autrement dit, nous croyons qu'un pêcheur boudouma a un plus grand avantage à vendre son sac de banda 7 livres à Wulgo, et à y acquérir du tissu, du thé, du sucre à concurrence de ces 7 livres, qu'à vendre le même sac 3 000 ou 4 000 F à Fort-Lamy, et à y acheter les mêmes produits à concurrence de ces 3 000 ou 4 000 F.

Mais le problème est aussi politique. Jugera-t-on que le lac constitue une entité spécifique, dont la prospérité exige un statut fiscal et administratif facilitant les relations commerciales avec la Nigeria, ou bien une certaine défiance à l'égard du grand voisin conduira-t-elle à contrarier ces relations, et à tenter de rattacher le plus étroitement possible la partie tchadienne et camerounaise du Lac au reste de l'U.D.E.A.C. (2) ? Il ne nous appartient pas d'apprécier les impératifs politiques, et notre tâche est seulement de renseigner ceux qui ont à prendre des décisions en ce domaine. Toujours dans ce but d'information, nous allons donc envisager quelles seraient les conséquences pratiques du choix que nous avons recommandé.

II. DÉFAUTS DES CIRCUITS COMMERCIAUX ET MOYENS D'Y REMÉDIER

Il n'y a lieu de considérer les défauts des mécanismes de distribution comme un obstacle à l'écoulement du poisson produit sur le lac qu'en fonction de l'option préalable sur les débouchés. Nous avons montré que le débouché sur lequel on doit compter, en l'occurrence, c'est essentiellement la Nigeria. Aussi n'examinerons-nous que très brièvement les possibilités d'améliorer les circuits qui n'alimentent pas ce pays, puisque de toute façon, ce n'est pas par ces voies-là que nous proposons d'évacuer le poisson du lac.

1. INCONVÉNIENTS DU SYSTÈME DE DISTRIBUTION DU TCHAD

Le défaut majeur, celui qu'a mis en lumière le Chapitre III, c'est évidemment que le système de distribution du poisson ne couvre pas l'ensemble du pays. Le poisson produit dans la région de Fort-Lamy n'est acheminé que vers les régions cotonnières du Sud, mais ni vers l'Est ni vers le Nord. Il n'est pas envoyé non plus dans la région de Fort-Archambault mais cette dernière restriction s'explique assez bien du fait que la région en cause est elle-même productrice de poisson. Au contraire, on ne pêche pas ou on pêche peu dans le Nord-Est et dans l'Est du Tchad, et rien ne devrait s'opposer à ce que ces régions reçoivent du poisson venu d'ailleurs.

(1) Par coûts humains nous entendons ceux occasionnés par l'emploi de la contrainte.

(2) Sur l'U.D.E.A.C., voir plus loin, section II, § 2.

En fait, si aucun circuit commercial ne vient irriguer cette partie du pays, c'est que l'état du marché ne l'exige pas. Cet état ne peut se modifier qu'à très long terme, au sein d'une économie en développement où les habitudes et les niveaux de consommation s'amélioreront constamment. Imaginer un tel développement aujourd'hui nous semble difficile. Nous nous contenterons donc de récapituler les inconvénients des circuits commerciaux existant actuellement, en indiquant les améliorations qui paraissent possibles.

a — LES CIRCUITS COOPÉRATIFS

Les circuits coopératifs représentent un effort très intéressant d'amélioration du système d'acheminement et de distribution antérieur. Nous avons montré au Chapitre IV quels semblaient être les défauts de ces circuits, et nous avons fait quelques réserves sur leur extension éventuelle à la région du Lac.

Les membres de la Coopérative de Fort-Lamy sont davantage commerçants que pêcheurs. Leur appartenance à cet organisme a consolidé leurs privilèges en leur donnant la certitude de revendre à la Coopérative, en quantités illimitées et à un prix fixe et avantageux, le poisson qu'ils achètent aux pêcheurs. Ce système a fini par entraîner des difficultés d'écoulement qu'on pourrait atténuer ou résoudre de la manière suivante :

— la Coopérative devrait acheter le poisson non plus au prix de 5 F l'unité, mais au prix de 4 F, peut-être même de 3 F.

— les achats devraient être faits aux pêcheurs, sans passer par des intermédiaires (même coopérateurs).

Le revenu des pêcheurs ne serait pas diminué, puisque le poisson leur serait payé au prix actuellement consenti par les intermédiaires. Le prix à la consommation pourrait être abaissé parce que la collecte effectuée par la seule coopérative devrait coûter moins cher que celle effectuée par de nombreux intermédiaires ; en toute hypothèse, le bénéfice des intermédiaires cesserait de constituer une partie du prix de revient.

On voit que pour être efficace, la baisse du prix d'achat doit coïncider avec un changement de nature de la Coopérative. Achetant exclusivement aux pêcheurs, celle-ci devient une véritable coopérative de producteurs et les intermédiaires évincés n'interviennent plus qu'entre la Coopérative et les consommateurs. Il est à craindre que cette limitation ne soit pas acceptée de bonne grâce et qu'une grève des achats n'oblige la Coopérative à étendre ses activités jusqu'à la distribution au détail.

Il y aura certainement lieu d'envisager des formules de groupement des pêcheurs pour favoriser l'écoulement du poisson produit sur le lac, mais il faudra éviter à tout prix d'entrer en conflit déclaré avec les acheteurs nigériens. Il est impossible en effet qu'un tel conflit se résolve par une extension jusqu'au stade du détail des activités de la Coopérative éventuelle : en toute hypothèse, cette Coopérative ne pourrait opérer au-delà de la frontière tchadienne. Un compromis avec les Nigériens sera donc absolument nécessaire, mais on pourra exiger d'eux une certaine stabilité des prix si on leur fournit un produit amélioré et déjà regroupé en lots importants. On peut souhaiter en tout cas que l'association ou les associations de pêcheurs sur le Lac aient un aspect plus spontané, moins administratif, que la Coopérative de Fort-Lamy — même si la régularité juridique apparente doit en souffrir. Il faudrait réussir à garder la spontanéité et l'efficacité des associations coutumières, tout en rendant ces associations susceptibles de recevoir des prêts, de posséder du matériel et de passer des contrats.

b — CIRCUITS SPONTANÉS DE DISTRIBUTION DANS LE NORD DU TCHAD

Il y a très peu à attendre de ces circuits, dont l'importance est très secondaire ; il semble donc assez inutile de les critiquer en détail. Techniquement, on pourrait surtout leur reprocher d'être occasionnels, et de fonctionner grâce à des mises de fonds extrêmement temporaires : l'achat-revente de poisson ne porte que sur des quantités faibles, et n'est qu'un moyen d'arrondir une somme déjà affectée à une dépense donnée. On peut se demander toutefois si le marché requiert autre chose que ces mécanismes rudimentaires.

On ne voit pas très bien en tout cas comment améliorer ces mécanismes ; les pistes qu'on pourrait créer — par exemple une piste reliant le marché d'Amérom (tête d'un petit circuit) à la piste Massakory-Ngouri ne serait utilisée que par des piétons, des ânes ou des chameaux lesquels s'accommodent fort bien des voies existantes, ou même de l'absence de toute voie.

Le petit circuit alimentant Massaguet et Massakory par Baladja et Tourba n'écoule que des quantités minimales. Plus au sud, par contre, et à proximité du Chari, le marché de Bout-el-Fil pourrait jouer un certain rôle dans le regroupement du banda si la route permanente de Fort-Lamy à Djimtilo est construite un jour, et si une modification du régime fiscal rend possible le passage du banda par le Tchad. Nous reviendrons sur ce point au paragraphe 2.

Plus au sud encore, le marché de Matasi pourrait jouer un rôle analogue à celui de Guirvidig au Cameroun, à condition toujours que le régime fiscal tchadien cesse d'inciter les pêcheurs à vendre au Cameroun. Là encore, toutefois, naîtrait un problème de débouchés : Guirvidig est relié directement à Maroua, alors que Matasi ne permet pas d'accéder à un marché dense.

c — CIRCUITS SPONTANÉS DE DISTRIBUTION DANS LE SUD DU TCHAD

Théoriquement, une spécialisation accrue des pêcheurs et des commerçants augmenterait la productivité des uns et des autres, diminuerait les coûts, et pourrait entraîner une baisse des prix à la consommation. On devrait donc souhaiter en principe la disparition des ventes effectuées par les pêcheurs ou leurs femmes, souhaiter aussi que les petits commerçants en qui se confondent les fonctions de grossiste et de détaillant soient remplacés par quelques négociants en gros disposant d'un réseau de revendeurs spécialisés. En réalité, ces raisonnements restent académiques. Comme dans le Nord, les techniques de distribution sont primitives parce que le niveau atteint par l'activité économique générale est très bas. En ce domaine, il ne peut être question de réformes ; la modification des structures exige une évolution très lente, sur laquelle on ne peut pas grand-chose. Dès lors, les quelques suggestions qui suivent n'ont qu'une portée extrêmement limitée ; elles concernent les points suivants :

1° Création de marchés de poisson. Le programme intérimaire prévoit la construction d'un marché de poisson à Kiéké, important centre de production du Salamet. L'implantation de marchés analogues dans d'autres régions du Tchad méridional serait souhaitable. Ces marchés permettraient de faciliter le jeu de l'offre et de la demande, en regroupant les transactions dans l'espace et dans le temps ; ils rendraient possible une baisse du prix à la consommation, en raison du coût moindre d'acheminement d'une production regroupée. Les sommes à investir ne sont pas très élevées : il s'agit simplement de construire une aire cimentée abritée par un hangar. De tels marchés pourraient être construits dans la région de Kim et d'Eré, ainsi qu'à Lai.

2° Organisation du transport par camion. La distribution du poisson en brousse est conditionnée par les moyens de transport dont peuvent disposer les grossistes installés dans les centres urbains. A ce point de vue, la situation à Moundou paraît satisfaisante : le pays ngambay est approvisionné régulièrement, sous réserve des difficultés de communication dues aux pluies. Il n'en est pas de même ailleurs ; la zone de Pala (pays Kado), par exemple, est très mal ravitaillée parce que les grossistes kotoko ne se déplacent pas faute de moyen de transport. Le poisson séché n'est alors acheminé que par des vendeurs occasionnels qui, dans la plupart des cas, se déplacent à pied.

Aucun grossiste ne pourrait supporter les frais d'amortissement et d'entretien d'un véhicule. Un achat collectif est donc nécessaire. Dans ce but, on pourrait susciter la création d'associations locales de commerçants, à qui un prêt de la Banque Tchadienne serait accordé pour l'achat d'un camion. La Coopérative de Fort-Lamy pourrait elle-même acquérir des véhicules basés dans certains centres urbains du Sud, et effectuer à titre onéreux le transport des grossistes et des marchandises sur les marchés de brousse.

3^o Construction de magasins permanents sur les principaux marchés de brousse. Le système actuel de transport journalier de marchandises des centres urbains vers les marchés de brousse n'est pas économique. Les déplacements seraient limités s'il existait sur les marchés importants — par exemple les marchés primaires indiqués au Chapitre VI — des magasins permettant le stockage du poisson. Ces magasins pourraient être construits à l'initiative de l'administration, et loués à des commerçants. L'existence en brousse de stocks de salanga freinerait l'augmentation de prix due aux difficultés de transport pendant les pluies.

2. DÉFAUTS DES CIRCUITS EXTÉRIEURS

Nous n'insisterons pas sur les défauts présentés par le circuit alimentant la RCA, et sur les moyens de remédier à ces défauts. La construction du marché de Kiéké, dont il vient d'être question, facilitera le regroupement de la production du Salamat, et favorisera par conséquent d'éventuelles expéditions en RCA. On peut souhaiter que la Coopérative de Fort-Archambault joue un rôle dans ce trafic, mais des difficultés récentes au Tchad l'ont déjà obligée à étendre ou tenter d'étendre ses activités jusqu'au stade de la distribution de détail. Une telle extension sera difficile sur des marchés éloignés et peu familiers, tels que ceux de la RCA.

Tout essai d'intervention directe dans les circuits alimentant la Nigeria est à déconseiller pour le moment. Cela pour deux raisons :

— les événements des dernières années ont créé sur le lac et dans le delta un état de tension et d'énervement tel que toute manœuvre, même bien intentionnée, risque d'être fort mal interprétée ;

— ces circuits sont à peu près entièrement contrôlés par des Nigériens. On sait que cette circonstance est en partie responsable de l'échec rencontré par la SCPBC lorsqu'elle tenta d'intervenir dans les circuits du poisson fumé à Fort-Lamy (1).

Nous nous bornerons donc à indiquer les directions dans lesquelles pourrait s'orienter une action à vrai dire assez considérable, mais qui ne visera — au moins au début — qu'à déclencher des incitations. Ces incitations résulteraient de la modification du régime fiscal d'une part, de l'implantation d'un centre de regroupement du banda et de la construction d'une route d'autre part.

a — MODIFICATION DU RÉGIME FISCAL

La modification du régime fiscal et douanier est un préalable essentiel à toute action concernant la pêche dans la région considérée. Pratiquement, la séquence des choix s'articule avec une rigueur qui laisse peu de place aux alternatives.

— Le débouché essentiel pour la production du lac est constitué par la Nigeria. On peut le regretter, mais non le contester. Par ailleurs, il est peu probable que cette situation se modifie rapidement.

— Freiner les relations du lac avec la Nigeria, c'est s'exposer à voir se déplacer les foyers de production vers les eaux nigériennes. Dans une certaine mesure, ce déplacement est déjà en cours.

— Si l'on désire non seulement replacer dans les eaux tchadiennes les foyers de production qui s'en sont éloignés, mais encore en créer de nouveaux (dans l'archipel par exemple), il convient d'abattre les barrières qui séparent ces zones de production de leur débouché.

— Il se trouve que ces barrières sont constituées, en fait et dans l'esprit des pêcheurs et des commerçants, par l'application de dispositions à caractère fiscal : taxes douanières sur la sortie du poisson et sur l'entrée des denrées acquises en contre-partie, taxes perçues sur la circulation du poisson.

(1) Il y avait une autre raison à cet échec : la non standardisation du produit. On peut espérer que ce défaut pourra justement être atténué grâce aux techniques vulgarisées par les agents du CTFT.

C'est au Tchad que ces dispositions sont les plus gênantes à la fois parce que le taux des taxes est relativement plus élevé qu'ailleurs (1), et parce que les modalités d'application deviennent de plus en plus rigoureuses.

Il importe de signaler à ce sujet qu'un traité a été signé le 9-12-1964 entre les états qui ont participé à la Conférence de Brazzaville : Gabon, Congo-Brazzaville, Cameroun, RCA et Tchad. Ce traité, qui ne doit d'ailleurs entrer en vigueur que le 1^{er} janvier 1966, prévoit entre autres l'établissement d'un tarif douanier et fiscal commun. On peut donc s'attendre que cesse la disparité de régime entre Tchad et Cameroun. Il est à souhaiter qu'on aille plus loin, et que, reconnaissant la complémentarité spécifique qui existe entre le Lac Tchad et la Nigeria du Sud, on envisage une modification plus radicale du régime fiscal du lac. Cette modification pourrait revêtir deux aspects :

1^o La suppression de la taxe tchadienne sur la circulation du poisson pourrait être présentée comme un résultat nécessaire de l'harmonisation des fiscalités internes du Tchad et du Cameroun.

2^o La suppression des droits de douane pourrait être opérée par voie de création d'une zone franche dans la région du lac. Cela pose des problèmes qui ne sont pas de notre compétence, mais l'arsenal des techniques douanières est assez riche pour que les experts puissent mettre sur pied les mécanismes désirables si les gouvernements concernés le leur demandent. On pourrait d'ailleurs tout aussi bien supprimer purement et simplement les droits de sortie sur le poisson ; cette suppression correspondrait à l'absence de droits nigériens sur l'entrée de ce produit. Toutefois, pour s'inscrire dans un ensemble cohérent, cette suppression devrait logiquement s'assortir d'une suppression, ou tout au moins d'une diminution des droits perçus sur l'entrée des produits de contrepartie. Cela serait sans doute plus difficile à obtenir des Gouvernements intéressés ; le sucre produit à l'intérieur de l'UDE devenue l'UDEAC a besoin d'être protégé (2), et il est peu probable qu'on sacrifie cette protection aux intérêts de la pêche sur le Lac. A ce point de vue, peut-être, la création d'une zone franche poserait moins de problèmes.

Il faut bien reconnaître en tout cas qu'à la limite, la mise en valeur du Lac (surtout dans le domaine de la pêche), et les objectifs du traité de Brazzaville peuvent apparaître contradictoires (3). Si le respect des objectifs du traité est le premier et l'unique souci des gouvernements intéressés, mieux vaut situer les actions concernant la pêche dans une région dont la production est entièrement écoulee à l'intérieur de l'UDEAC : c'est la zone de Fort-Archambault. On peut penser cependant que ce serait là manquer de réalisme, non seulement sur le plan économique, mais même en matière politique. Le Lac Tchad ne pourra devenir une région prospère (où cesserait par conséquent le malaise actuel) que si l'on reconnaît la spécificité et la nécessité des liens commerciaux qui l'unissent à la Nigeria. Ces liens requièrent l'instauration d'un régime douanier particulier, qu'il ne doit pas être impossible de concilier avec le traité de Brazzaville.

Le coût de l'opération ne serait pas très élevé : les taxes de circulation ne rapportent qu'une dizaine de millions par an au Trésor Tchadien ; quant aux droits de douane perçus sur les sorties de poisson dans la région du Lac, leur montant est infime (Chap. VIII). Ceux perçus sur l'entrée au Tchad de produits nigériens ne doivent pas rapporter beaucoup plus, tant la contrebande est active dans ces régions.

(1) La valeur mercuriale du poisson est fixée à 70 F le kg au Cameroun, contre 100 F le kg au Tchad. Les droits de sortie tchadiens sont doubles des droits de sortie camerounais. La taxe tchadienne sur la circulation du poisson n'existe pas au Cameroun.

(2) On a posé en novembre 1964 la première pierre d'un complexe sucrier à Jacob, au Congo-Brazzaville. La production de ce complexe doit ravitailler les cinq états de l'UDEAC.

(3) L'un des objectifs du traité est de stimuler les échanges en érigeant un régime commercial privilégié entre les états de l'union.

b — IMPLANTATION D'UN CENTRE DE REGROUPEMENT ET APPARITION D'UN CIRCUIT TCHADIEN D'ACHEMINEMENT DU BANDA

L'effet de la suppression des taxes actuelles sera d'inciter les pêcheurs tchadiens et même nigériens ou camerounais à exploiter les eaux de la partie tchadienne du lac, qui sont d'ailleurs probablement les plus poissonneuses. En même temps les pêcheurs boudouma qui ont tendance à s'établir plus ou moins durablement au large des côtes nigériennes pourront être attirés de nouveau dans les eaux tchadiennes.

Nous serions assez tentés de croire que le reste viendra de lui-même, et qu'il suffirait par exemple aux techniciens de mettre au point des modèles d'embarcation convenant aux pêcheurs et aux commerçants qui ont à naviguer sur le lac. En fait, la suppression des taxes favorisera le recours aux moyens de transport, aux intermédiaires et à la main-d'œuvre tchadiens, et l'on peut montrer comment apparaîtra un circuit tchadien d'acheminement du banda. Ce circuit pourrait comporter trois pièces maîtresses :

- Un centre de regroupement situé à Djimtilo ;
- Une route permanente entre Djimtilo et Fort-Lamy ;
- Le pont sur le Logone (entre Tchad et Cameroun).

Le poisson du delta et d'une certaine partie du lac se regroupe actuellement à Ngoum (en face de Djimtilo, sur la rive camerounaise du Chari), où les commerçants échappent aux contrôles de la douane tchadienne. Ngoum a pour inconvénient majeur de n'être pas relié à la route Fort-Foureau-Fotokol-Maiduguri. Le poisson qu'on y rassemble est donc obligatoirement acheminé par eau jusqu'à Wolgo, où il est chargé sur camion et expédié à Maiduguri. Le transport par eau est long et coûteux : 8 shillings par sac de banda de Ngoum à Wolgo (80 km environ) contre 5 shillings de Wolgo à Maiduguri (150 km environ). Il est constant que le transport automobile est préféré dès qu'il est possible. Or, s'il y a peu d'apparence qu'une piste permanente réunisse prochainement Ngoum à Maltam (1), le Plan routier du Tchad récemment mis sur pied par le BCEOM prévoit une route permanente entre Djimtilo et Fort-Lamy (2), route déjà construite d'ailleurs en ce qui concerne le tronçon Fort-Lamy-Djermaya et qu'il s'agit seulement d'améliorer entre Djermaya et Djimtilo. Il est très probable que, coïncidant avec la suppression des taxes, la construction de cette route aurait pour effet de détourner vers Djimtilo le trafic passant actuellement par Ngoum. De Djimtilo, le poisson gagnera Fort-Lamy en camion. Il sera facile aux véhicules de s'arrêter le long du Chari (à Dougia, par exemple) pour collecter le banda préparé en aval de Djimtilo, que les pêcheurs n'hésiteront plus à débarquer sur la rive tchadienne. L'important marché de Bout-el-Fil pourra servir de point de regroupement secondaire. A Fort-Lamy, les mêmes camions chargeront le banda préparé en aval de la capitale, et poursuivront ensuite leur route jusqu'à Maiduguri par Fotokol.

Le projet de construction d'un pont sur le Logone (qui réunira le Tchad et le Cameroun), s'il est exécuté, viendra encore faciliter ce trafic ; au bout du compte, le trajet Djimtilo-Maiduguri pourra être effectué sans rupture de charge, et en une journée.

Djimtilo pourra alors être équipé : débarcadère, aires en ciment pour le triage et le reconditionnement, hangar, et même boxes pour le stockage (ces boxes pourraient être loués aux pêcheurs ou aux commerçants, comme cela se fait chez les fatoma de Maiduguri).

La route de Fort-Lamy-Djimtilo gagnerait à être prolongée (au moins sous forme de piste améliorée) jusqu'à Karal et Alkoug, peut-être même jusqu'à Tourba, Kouloudia, Baladja, Doum-Doum et Amérom ; ceci progressivement, et en fonction du développement des nouveaux foyers de pêche dans la partie Est du lac. Ainsi pourrait-on éviter autant que faire se peut le transport par pirogue ou baleinière. Toutefois

(1) C'est-à-dire à la route de F.-Foureau-Maiduguri. Cette piste passerait par Goulféi. Actuellement, il existe une piste de Maltam à Goulféi, mais elle n'est pas permanente. De plus il faut passer le Serbewel au bac de Maltam.

(2) Cette route a surtout un but touristique.

la montée des eaux du lac, dont nul ne sait jusqu'où elle s'étendra, pourrait rendre inutilisables des voies de communication dont le tracé suivrait de trop près le littoral actuel. Il sera bon de garder présent à l'esprit le triste exemple de la station nigérienne de Bagakawa que la crue a fait complètement abandonner. En fait, le banda préparé dans l'archipel devra sans doute être acheminé à Djimtilo surtout par voie d'eau.

A ces aménagements simples, il serait fâcheux de prétendre ajouter des interventions plus ou moins autoritaires dans le domaine proprement commercial. La modification du régime fiscal doit être considérée comme une incitation suffisante pour que les intermédiaires tchadiens (notamment ceux installés à Fort-Lamy), camerounais, et même nigériens, empruntent la voie indiquée. La manière dont les intéressés aménageront ce nouveau circuit commercial fera bien entendu l'objet d'un contrôle, mais la construction des mécanismes doit rester spontanée. Il est probable qu'on verra s'installer à Djimtilo si le centre se développe, des fatoma jouant un rôle analogue à ceux de Bagakawa et de Wolgo. Il appartiendra à ces fatoma ainsi qu'aux pêcheurs (1) de fixer eux-mêmes, et peu à peu, les modalités de leur collaboration. Si aucun intermédiaire n'apparaissait à Djimtilo, il serait toujours possible de grouper plus étroitement les pêcheurs, et de les aider à assurer eux-mêmes le transport de leur banda jusqu'à Gambarou ou Maiduguri. Cela dans le cadre des accords conclus à Lagos en mai 1957 sur le partage du fret entre Tchadiens et Nigériens sur le trajet Maiduguri-Fort-Lamy (2).

Ainsi sera mis en place le débarcadère qui manque actuellement sur le lac. Bagakawa et Wolgo sont ou vont être reliés à Maiduguri par une route permanente ; seuls le delta et l'Est du lac, d'ailleurs gênés dans leur développement par le régime fiscal tchadien, ne se raccordaient à la capitale du Bornou que par un itinéraire complexe où Ngoum apparaissait comme un simple avant-poste de Wolgo. La solution proposée revient à remplacer Ngoum par Djimtilo, et à mettre Djimtilo sur le même plan que Bagakawa et Wolgo.

Une certaine opposition à ce projet pourrait venir des commerçants installés à Wolgo, qui verront en partie décroître leur chiffre d'affaires. Il est peu probable que cette opposition se manifeste activement. Encore une fois, le transport par baleinière entre Ngoum et Wolgo est un pis-aller pour les commerçants, et ces derniers comprendront très vite qu'ils gagneront à envoyer leurs représentants en camion à Djimtilo au lieu de les envoyer en baleinière à Ngoum. Cela surtout si le produit mis en vente à Djimtilo présente des qualités évidentes d'homogénéité et de conservation.

Pour faire en tout cas de Bagakawa, de Wolgo et de Djimtilo trois éléments d'un même dispositif, appelés à se compléter et non à se concurrencer, il faut que se réalise entre les états riverains une certaine communauté de vues. Quelques pas ont été déjà faits dans cette voie avec l'institution d'un secrétariat permanent de la Conférence du Lac, installé à Fort-Lamy (3). Il est naturellement indispensable que des accords précis soient élaborés, et qu'une politique commune soit définie. Il est peut-être encore plus indispensable que des échanges de vues fréquents permettent de suivre l'évolution de la situation. C'est dans cet esprit qu'à la notion d'enquête faite une fois pour toutes, et suivie d'un rapport plus ou moins définitif, il conviendrait de substituer une formule plus souple d'observation continue. L'organisme chargé des opérations de développement dans le secteur en cause pourrait employer un spécialiste chargé de suivre le déroulement des opérations, de s'informer des réactions des pêcheurs ou des commerçants, et de mener des enquêtes rapides aboutissant à la rédaction presque immédiate de notes d'information. Ainsi éviterait-on nombre de fausses manœuvres et gagnerait-on beaucoup de temps.

(1) Eventuellement regroupés en association(s) discrètement soutenue(s) par l'administration.

(2) Ces accords portent essentiellement sur le fret dans le sens Maiduguri-Lamy : 15 % des marchandises en rupture de charge à Maiduguri (carburant et fret lourd non compris) doivent être transportés par les Nigériens. Sur l'ensemble du tonnage transporté (y compris l'essence) la proportion laissée aux Nigériens ne doit pas être inférieure à 50 %.

(3) Voir la fin du Chapitre Premier.

OUVRAGES CONSULTÉS

1. *Ouvrages concernant plus particulièrement les régions ou les activités étudiées :*

- ALLEN G. et CHAUX J., 1961. — Some aspects of the marketing of dried fish in Central and West Africa, FAO, Rome (ronéo). Banque Centrale des Etats de l'Afrique Equatoriale et du Cameroun. Etudes et Statistiques, Bulletin mensuel.
- BASCOULERGUE P. (Docteur), 1963. — Notions d'hygiène alimentaire adaptées au Nord-Cameroun, Init/doc.-tec. n° 2 — ORSTOM, Paris
- BASTIANI L., 1960. — Comptes Economiques du Tchad 1958. Secrétariat d'Etat aux relations avec les Etats de la Communauté, décembre.
- BLACHE J. et MITON F., 1962. — Première contribution à la connaissance de la Pêche dans le bassin hydrographique Logone-Chari, Lac Tchad, Mémoires ORSTOM, n° 4 (première partie), Paris.
- BLACHE J. et MITON F., 1964. — Les Poissons du Bassin du Tchad et du Bassin Adjacent du Mayo Kebbi. Etude systématique et biologique. Mémoires ORSTOM, n° 4 (deuxième partie), Paris.
- BOUCHARDEAU A. et LEFEVRE, 1957. — Monographie du Lac Tchad, Ronéo. ORSTOM, Commission du Logone-Tchad.
- BUCHANAN K.M. et PUGH J.C., 1962. — Land and people in Nigeria, University of London Press Ltd.
- Bureau Central d'Etudes pour les Equipements d'Outre-Mer, 1964. — Etude du trafic routier (enquête 1962-1963). République du Tchad, Ministère des Travaux Publics, BCEOM, Paris.
- Bureau du Développement de la Production Agricole, 1964. — Problèmes Sociaux et Economiques de l'Aménagement des Polders de Bol (Bol-Guini et Bol-Bérim) : Rapport de synthèse, BDPA, Paris (Ronéo).
- CABOT J. et DIZIAIN R., 1955. — Population du Moyen Logone (Cameroun et Tchad). L'homme d'Outre-Mer, n° 1, ORSTOM, Paris.
- CANTRELLE P. et LAURENT C., 1961. — Le Poisson de fleuve dans l'Ouest Africain, Etude d'Economie alimentaire. Ministère de la Coopération, INSEE (octobre).
- Centre d'Etudes des Pêches du Territoire du Tchad, 1958. — Note sur le commerce d'exportation du poisson séché et fumé en provenance du bassin tchadien (dactylogr.).
- Chambre de Commerce, d'Agriculture et d'Industrie du Tchad, 1964. — Le Tchad, Bulletin quotidien d'information, Fort-Lamy (décembre, ronéo).
- Commissariat au Plan de la République du Tchad, 1963. — Bilan économique du Tchad. Bulletin quotidien d'Information, Fort-Lamy (décembre, ronéo).
- Commissariat au Plan de la République du Tchad, 1964. — Programme Intérimaire de développement économique et social 1964-1965. Fort-Lamy (ronéo).
- COUTY P., 1964-a. — Le Commerce du Poisson dans le Nord-Cameroun, Mémoires ORSTOM, n° 5, Paris.
- COUTY P., 1964-b. — Méthodes traditionnelles de commercialisation du poisson pêché dans le Bas-Chari et dans le Lac Tchad. Communication en vue du Colloque CCTA sur la préparation, la conservation et la commercialisation du poisson d'eau douce, Mopti (mai, ronéo).
- CRUTCHFIELD J.A., 1959. — Report to the government of Uganda on fish marketing in Uganda. FAO n° 59-3-1614, Rome (ronéo).
- DAGET J., 1962. — Rapport au gouvernement du Niger sur la situation et l'évolution de la pêche au Niger. FAO/UN, n° 1515, Rome (ronéo).
- DAGET J., 1964. — Traitement du poisson par les rayons gamma. Communication en vue du Colloque CCTA sur la Préparation, la conservation et la commercialisation du poisson d'eau douce, Mopti (mai, ronéo).
- Documentation Française, 1960. — La République du Tchad. Notes et études documentaires. Série Outre-Mer CX (31 août).
- Documentation Française, 1960. — La République Centrafricaine. Notes et études documentaires. Série Outre-Mer CXIV (19 décembre).
- GARINE I. de, 1964. — Les Massa du Cameroun. Vie économique et sociale. P.U.F., Etudes ethnographiques, Paris.
- GENTIL P., 1962. — Les treize Préfectures de la République du Tchad, Ministère de l'Information et du Tourisme de la République du Tchad.
- GENTIL P., 1963. — Le Tchad au travail. Présidence de la République du Tchad. Direction de l'Information, n° 89 (mai, ronéo).
- GRAS R., 1961. — Compte rendu de tournée sur le lac Tchad du 2 août au 17 août 1961. Archives du Service des Pêches, Fort-Lamy (dactylogr.).
- GUILLARD J., 1955. — Etudes et travaux sur la pêche dans le Bassin Camerounais du Logone. Archives de l'Inspection Forestière du Nord, Garoua (Cameroun), (dactylogr.).
- HARRIS P.G. — The Kebbi Fishermen (Sokoto Province, Nigeria), with a note by Sir Richmond Palmer, Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland. Vol. LXXII, pp. 23-31.

- HAWKINS E.K., 1958. — Road Transport in Nigeria, Oxford University Press.
- HOCQUET Y., 1964. — Généralités sur l'Economie de la République du Tchad, Fort-Lamy (ronéo).
- HOGG V.W. et ROELANDTS C.M., 1962. — Nigerian Motor Vehicle Traffic, An Economic Forecast. Nigerian Social and Economic Studies, n° 2, Oxford University Press.
- HOOPER W.L., 1963. — Comments on Nigeria's 1962-1968. Development Plan, in « Managing Economic Development in Africa », p. 237, M.I.T. Press, Cambridge, Mass.
- HOWARD C. et PLUMB J.H., 1951. — West African Explorers, Oxford University Press. The World's classics.
- JACOB et DELAGARDE. — Enquête démographique par sondage dans la République du Tchad, BDPA, n° 63 (26 octobre, ronéo).
- JEANFAIVRE P., 1963. — Rapport sur la situation actuelle de la Pêche et de la Commercialisation du poisson dans le département du Logone-et-Chari. Archives du Secteur Forestier du Logone-et-Chari (Cameroun), (octobre, dactylogr.).
- JEANFAIVRE P., 1964a. — Tournée sur les Lacs de Léré et Tréné en République du Tchad du 19 au 30 janvier 1964. Archives du Secteur Forestier du Logone-et-Chari, Cameroun (dactylogr.).
- JEANFAIVRE P., 1964b. — Note sur la conservation et la commercialisation du poisson dans le Nord-Cameroun. Communication en vue du Colloque CCTA sur la préparation, la conservation et la commercialisation du poisson d'eau douce, Mopti (mai, ronéo).
- JEANFAIVRE P., 1964c. — Rapport sur l'activité de la SOCOPELI depuis sa création. Archives du Secteur Forestier du Logone-et-Chari (juin, dactylogr.).
- LAFARGE M. et SCHNEIDER J. Ph., 1962. — Recensement démographique de Fort-Lamy. Résultats provisoires. INSEE-Service de la Coopération (mars-juillet).
- LEBEUF J.-P., 1950. — Rapport d'une enquête préliminaire dans les milieux africains de Fort-Lamy. Archives du Centre Tchadien des Sciences Humaines (dactylogr.).
- LEBEUF A., 1959. — Les Populations du Tchad (Nord du 10° parallèle), P.U.F., Paris.
- LE CORNEC J., 1963. — Histoire politique du Tchad. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris.
- LE ROUVREUR A., 1962. — Sahariens et Sahéliens du Tchad. Berger-Levrault, Paris.
- LUKAS J., 1937. — A Study of the Kanuri Language, Oxford University Press.
- LUXEUIL, 1959. — Notes sur les populations du Tchad. Document du Centre des Hautes Etudes Administratives sur l'Afrique et l'Asie Modernes (janvier, ronéo).
- MANN M.J., 1961a. — Report on survey of fish trade in the Wulgo area. Federal Fisheries Service, Maiduguri (juillet, dactylogr.).
- MANN M.J., 1961b. — Fish production and marketing from the Nigerian shores of Lake Tchad 1960-1961. Federal Fisheries Service, Ministry of Economic Development, Lagos (Occasional paper number 4, ronéo).
- MONOD Th., 1928. — L'Industrie des Pêches au Cameroun (première partie : généralités), Société d'éditions géographiques, maritimes et coloniales, Paris.
- MOTT W.P., 1963. — Nigeria's experience in internal financing of Development Plans, in « Managing Economic Development in Africa », p. 140, M.I.T. Press, Cambridge, Mass.
- National Economic Council. — Economic Survey of Nigeria 1959, Lagos.
- OLMSTEAD Ch. H., 1963. — Private Investment in Nigeria in « Managing Economic Development in Africa », p. 89, M.I.T. Press, Cambridge, Mass.
- Société Centrale pour l'Equiperment du Territoire, 1963. — Opération de la Cuvette St Martin à Fort-Lamy (sous-dossier économique). Société d'Urbanisation du Tchad (octobre, ronéo).
- Statistique Générale de la République du Tchad. — Bulletin mensuel statistique de la République du Tchad, Fort-Lamy.
- STAUCH A., 1960a. — Description de quelques poissons des bassins de la Bénoué et du Tchad ayant un intérêt économique. Archives de l'Inspection forestière du Nord, Garoua, Cameroun (dactylogr.).
- STAUCH A., 1960b. — Evolution et extension du commerce du salanga. Archives de l'Inspection Forestière du Nord, Garoua, Cameroun (dactylogr.).
- SAUTTER G. — Le chemin de fer Bangui-Tchad dans son contexte économique et régional. Société civile d'études du Chemin de Fer Bangui-Tchad, Bangui.
- SUTTER A. — Rapport sur les méthodes et engins de pêche utilisés au Moyen Chari et dans la Préfecture du Salamat. Archives du Service des Pêches de Fort-Archambault (dactylogr.).
- URVOY Y., 1949. — Histoire de l'Empire du Bornou, Mémoires de l'IFAN n° 7, Larose, Paris.
- VANDAME Ch., 1963. — Le Ngambay-Moundou, Phonologie, Grammaire et Textes. Mémoires de l'IFAN n° 69. Dakar.
- VERLET M., 1963. — Aspects humains de l'utilisation de trois polders de la région du Lac (Soro-Dalairom, No-Madirom et Tchingam) 2 vol. BDPA, Paris (ronéo).
- VERLET M., 1964. — Notes préliminaires sur les aspects humains de la pêche au Lac Tchad. BDPA, Paris (juillet, dactylogr.).
- VERPLANCKE H., 1961. La République Centrafricaine, Brazzaville.
- WELLS F.A. et WARMINGTON W.A., 1962. — Studies in Industrialisation : Nigeria and the Cameroons, Oxford University Press.
- Hydrobiologie et pêches en eau douce, 1961. — Quatrième colloque. Bassins Fluviaux à fortes crues saisonnières. Publication n° 76, CCTA/CSA, Fort-Lamy.

Documents scientifiques des Missions Berliet Ténééré-Tchad, Arts-et-Métiers Graphiques, Paris.

2. *Ouvrages à caractère général ou théorique ;*

ABBOTT J.C., 1958. — Les problèmes de la commercialisation et leurs solutions, FAO. La Commercialisation. Cahier n° 1, Rome.

ABBOTT J.C. et alii., 1962. — La Commercialisation, son rôle dans l'accroissement de la productivité. Campagne mondiale contre la faim. Etude de base, n° 4, FAO, Rome.

ADAM D., 1958. — Les réactions du consommateur devant les prix (contribution aux études du comportement). Ecole Pratique des Hautes Etudes. Observation économique XV, SEDES, Paris.

BAUER P.T. et YAMEY B.S., 1957. — The Economics of Underdeveloped Countries, Cambridge University Press.

BIRMINGHAM W., 1955. — Introduction to Economics, Penguin African Series.

BOULDING Kenneth, 1955. — Economic Analysis, 3^e édition, Harper, New York.

CAIRNCROSS A.K., 1962. — Factors in economic development, Allen et Unwin, Londres.

F.A.O., 1962. — Enquête de la FAO sur l'Afrique : Rapport sur les possibilités du développement rural de l'Afrique en fonction du progrès économique et social, Rome.

FRIEDMAN M., 1962. — Price Theory : a provisional text. Aldine Publishing Company, Chicago.

MORONEY M.J., 1964. — Facts from figures, Penguin.

PIN H., 1962. — Premières applications de statistique commerciale, Dunod, Paris.

TRIOLAIRE G., 1965. — Coût de la distribution et formation des prix. Recherches économiques, n° 11, Sirey, Paris.

VIDAL M. et CASTELLANET G., 1963. — Analyse statistique des facteurs de la vente. Dunod, Paris.

ANNEXE

Questionnaires utilisés pour l'enquête sur le commerce du Poisson au Tchad avec exemples de réponses

I. VENDEURS DE POISSON

Enquêteur : Antoine
Marché de : Goré
Date : 26-7-1964

Sexe : M
Ethnie : Foulbé
Habite à : Goré
Quartier : Abdoulaye
Autre métier : cultivateur

- 1 — Qui a pêché le poisson ? Pêcheur Kotoko
2 — Poisson mis en vente ?

Etat	Espèce	Nombre	Poids	Pêché à	Acheté à	Prix d'achat	Prix de vente
séché	salanga	1 tas de 22 poissons	1,700 kg	Lamy	Moundou	1 20	1 à 10 F

3 — Si le commerçant ne vend qu'une sorte de poisson (par exemple : fumé), lui demander pourquoi il ne vend que cette sorte : Parce que je ne trouve pas d'autres poissons.

- 4 — Qui a séché le poisson ? Pêcheur Kotoko
5 — Description de l'emballage : papier
Qui a emballé le poisson ? moi-même
6 — Si le poisson vous appartient personnellement :
— origine de l'argent ayant servi à l'achat
— emploi de l'argent provenant de la vente :
7 — Si le poisson ne vous appartient pas personnellement :
— Pour le compte de qui vendez-vous ? au profit de mon patron
— Le prix que vous remettez au propriétaire est-il déjà fixé : Non
— Quel salaire recevrez-vous ? Je ne connais pas
8 — Comment avez-vous apporté le poisson au marché ? pieds
9 — Qui a payé le transport ?
10 — Vendez-vous du poisson sur d'autres marchés ? Non. Lesquels ?
11 — Observations :

II. ACHETEURS DE POISSON

Enquêteur : Antoine
Marché de : Moundou quartier C
Date : 25-4-64

Sexe : H
Ethnie : Ngambaye
Habite à : Moundou
Quartier : H
Métier : Cultivateur

- 1 — Poisson acheté au marché : Moundou

Etat	Espèces	Nombre	Poids	Prix payé
séché	salanga	4	250 g	40 F

- 2 — *Le poisson a-t-il été acheté pour être : mangé-vendu ?*
- 3 — *Où et quand, avez-vous acheté du poisson pour la dernière fois ?*
Au Marché de Moundou le 15 avril 1964
- 4 — *Quelle sorte de poisson préférez-vous acheter ? Séché*
Pourquoi ? par manque de l'argent
- 5 — *Y a-t-il une sorte de poisson que vous refusez de manger ? Kibi*
Pourquoi ? Ça donne la lèpre
- 6 — *Comment vous êtes-vous procuré l'argent pour vos achats d'aujourd'hui ?*
Mon argent du mil rouge vendu au marché
- 7 — *Observations :*

III. ACHETEURS DE POISSON (Concessions)

Enquêteur : David, Sara
Ville : Fort-Lamy
Quartier : Mardjane dafac
Date et heure : 23-4-64 - 8 h 30

Identification de l'interrogé :

Sexe : F
Age : 40 ans
Marié ? Oui
Ethnie : Arabe Salamat

Enumération des personnes présentes habitant dans la concession :

Numéro	Nom (en entier)	Sexe	Parenté	A/E	Métier
1	Absta Daoud	F	femme de 2	A	ménagère
2	Maloum Mahamat	H	chef de concession	A	tailleur
3	Absta petite	F	filie de 1 et 2	E	—
4					
5					

Qui est le Chef de concession ? Maloum Mahamat

HABITUDES DE CONSOMMATION

- 1 — *Mangez-vous du poisson* chaque jour
souvent
quelquefois
jamais ? *Quelle sorte de poisson ?*
capitaine et
frais ou séché
- 2 — *Avez-vous mangé du poisson à votre dernier grand repas ?* oui
- 3 — *Si oui, quelle sorte de poisson ?* séché
- 4 — *Comment était-il préparé ?* la sauce avec la boule de mil
- 5 — *Combien de personnes étaient présentes au repas ?* adultes : 2
enfants : 1
- 6 — *Quelle sorte de poisson préférez-vous manger ?* Capitaine ou abusunun'
- 7 — *Pourquoi ?* Les meilleurs poissons de Lamy

HABITUDES D'ACHAT

- 8 — *Qui achète le poisson dans votre concession ?* c'est le n° 1
- 9 — *Origine de l'argent servant aux achats ?* donné par le mari tailleur
- 10 — *Quelle sorte de poisson achète-t-on le plus souvent ?* capitaine ou abusunun'
- 11 — *Le poisson est-il acheté chaque jour ?* non

- 12 — *Sinon, tous les combien (en moyenne) ?* 2 à 3 fois dans une semaine.
- 13 — *Quelle est à peu près la quantité achetée chaque fois ?* un ou deux morceaux
- 14 — *Combien coûte cette quantité ?* Si c'est frais 75 ou 50 F, mais séché 20 F
- 15 — *Le poisson coûte-t-il toujours le même prix pendant toute l'année :*
Non, en quelque moment, c'est moins cher et il y a aussi des moments où les pêcheurs ne capturent pas et c'est cher
- 16 — *Les achats sont-ils toujours payés comptant ?* oui
- 17 — *Où sont faits les achats ?* Au marché de Lamy
- 18 — *Mange-t-on chez vous du poisson pêché par quelqu'un habitant dans la concession ?* Non
- 19 — *Qui le pêche ?*
- 20 — *Quelle sorte de poisson ?*
- 21 — *Voudriez-vous manger davantage de poisson ?* oui
- 22 — *Pourquoi n'en mangez-vous pas davantage ?* parce qu'il y a des moments où le poisson est cher. Il achète la viande.

INDICATIONS SUR LE DERNIER ACHAT DE POISSON

- 23 — *Qui a acheté le poisson ?* c'est n° 1
- 24 — *Où ?* au marché
- 25 — *Quand ?* hier
- 26 — *Quelle sorte de poisson ?* séché
- 27 — *Quantité ?* un morceau
- 28 — *Prix payé ?* 25 F
- 29 — *Origine de l'argent :* offert par le mari tailleur
- 30 — *Autres achats effectués :* viande séchée, salade, huile, tomate

Il préfère la viande plus que le poisson.

LISTE DES FIGURES

	Pages
FIG. 1. — Distributions d'achats de poisson à Fort-Lamy et en brousse (zone nord).	55
FIG. 2. — Périodicité des expéditions de poisson séché à partir de la région de Fort-Lamy en 1962.	78
FIG. 3. — Moyens de transport du poisson taxé à Fort-Lamy en 1962.	80
FIG. 4. — Circuits du salanga au Tchad.	84
FIG. 5. — Evolution des stocks de salanga de la SCPBC en 1963.	91
FIG. 6. — Structure des achats et des ventes de la SCPBC en 1963.	95
FIG. 7. — Comparaison entre la concentration des chiffres d'affaires de vente et d'achat de la SCPBC en 1963.	98
FIG. 8. — Circuits du poisson séché à l'Est du Lac Tchad.	131
FIG. 9. — Distribution des prix au kg du poisson frais.	167
FIG. 10. — Marchés de brousse (zone nord). Distribution des prix par kg pour chaque espèce. (Poisson séché)	168
FIG. 11. — Prix du capitaine et du tilapia frais à Fort-Lamy.	172

LISTE DES CARTES

	Pages
CARTE 1. — Carte générale.	14
CARTE 2. — Pêches industrielles et pêches d'autoconsommation au Tchad.	15
CARTE 3. — Densités de population dans le Bassin Tchadien.	25
CARTE 4. — Tchad : trafic routier. Tonnage total annuel.	27
CARTE 5. — Tchad : trafic routier. Périodes de circulation.	28
CARTE 6. — Localisation des marchés étudiés (zone nord).	38
CARTE 7. — Situation des principaux marchés étudiés dans la zone sud.	39
CARTE 8. — Destinations du poisson séché taxé à Fort-Lamy et à Logone-Gana en 1963.	68
CARTE 9. — Destinations du salanga taxé à Fort-Lamy et à Logone-Gana en 1963.	69
CARTE 10. — Destinations du poisson fumé taxé à Fort-Archambault.	72
CARTE 11. — Zone drainée par la SCPBC en 1963.	94
CARTE 12. — Marchés de la zone nord où la vente au détail de salanga a été constatée.	119
CARTE 13. — Marchés de la zone nord où la vente au détail de poisson frais a été constatée.	120
CARTE 14. — Marchés de la zone nord où la vente au détail de poisson fumé a été constatée.	121
CARTE 15. — Circuits commerciaux entre Fort-Lamy et Bongor. Croquis de localisation.	126
CARTE 16. — Circuits commerciaux à l'Est du Chari. Croquis de localisation.	127
CARTE 17. — Circuits commerciaux au Kanem. Croquis de localisation.	129
CARTE 18. — Carte générale de la zone sud.	142
CARTE 19. — Carte de situation des marchés de la zone de Fort-Archambault.	145
CARTE 20. — Carte de situation des marchés du pays Ngambay.	155
CARTE 21. — Carte de situation des centres urbains (zone sud).	159
CARTE 22. — Commerce du banda sur le lac Tchad. Croquis de localisation.	184
CARTE 23. — Commerce du banda dans le Nord Cameroun. Croquis de localisation.	185
CARTE 24. — Commerce du banda. Circuit de Fort-Lamy.	198
CARTE 25. — Commerce du banda. Circuit de Goulfeï et Maltam.	199
CARTE 26. — Commerce du banda. Ancien circuit de Nganatir.	201
CARTE 27. — Commerce du banda. Circuit de Bagakawa.	202
CARTE 28. — Commerce du banda. Circuit de Ngoum et Wulgo.	203
CARTE 29. — Commerce du banda. Circuit de Sigal.	205
CARTE 30. — R.C.A. Carte de localisation.	209

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
AVANT-PROPOS	5
CHAPITRE PREMIER. — PLACE DE LA PÊCHE DANS L'ÉCONOMIE TCHADIENNE	13
I. — La pêche dans le Bassin Tchadien	16
1. — Les différents produits de la pêche	16
2. — Estimations de production	20
II. L'écoulement du poisson au Tchad : place de la pêche dans l'économie	24
1. — Situation et accessibilité des marchés potentiels tchadiens	24
2. — La pêche à l'intérieur de l'activité économique générale	29
3. — Caractères généraux de l'économie tchadienne	33
CHAPITRE 2 : LA DEMANDE DE POISSON AU TCHAD	35
I. Les consommateurs de poisson	36
1. — Les ethnies	36
2. — Les habitudes de consommation	40
3. — Les préférences de consommation	41
4. — Caractéristiques diverses des acheteurs de poisson	45
II. Les poissons achetés	47
1. — Répartition de la demande effective entre les différents états du poisson	47
2. — Répartition de la demande effective entre les différentes espèces de poisson	50
III. Aspects financiers de la demande de poisson	53
1. — Les achats moyens	53
2. — La dépense par tête	56
3. — Origine des fonds consacrés aux achats de poisson	59
CHAPITRE 3 : LA CIRCULATION DU POISSON A L'INTÉRIEUR DU TCHAD	63
I. Les régions de production et les destinations du poisson	64
1. — Destinations du poisson pêché dans la région de Fort-Lamy	64
2. — Destinations du poisson pêché dans la région de Fort-Archambault	71
3. — Destinations du poisson pêché dans la région du Moyen Logone	71
II. Les centres de consommation et les origines du poisson	73
1. — Données quantitatives	73
2. — Concurrence du poisson frais et du poisson séché	76
III. Le transport du poisson	76
1. — Situation du transport du poisson dans le trafic routier de la République du Tchad ..	76

2. — Périodicité des mouvements de poisson à l'intérieur de l'année	77
3. — Nature des moyens de transport utilisés	79
CHAPITRE 4 : LES COOPÉRATIVES	83
I. Organisation et fonctionnement de la Coopérative de Fort-Lamy	85
1. — Le recrutement des coopérateurs	85
2. — Le circuit commercial coopératif	86
3. — Les résultats	89
II. Rôle de la Coopérative de Fort-Lamy	92
1. — Collecte du salanga envisagée au point de vue géographique	92
2. — Le transit coopératif	93
3. — La diffusion à Moundou	99
III. Les difficultés rencontrées par la Coopérative de Fort-Lamy : essai d'explication	100
1. — Historique	100
2. — Essai d'interprétation	103
3. — Quelles solutions proposer ?	105
IV. La Coopérative des Pêcheurs du Moyen Chari et du Salamat	107
1. — Difficultés rencontrées par la Coopérative de Fort-Archambault	107
2. — La transformation de la Coopérative en magasin de détail	108
CHAPITRE 5. — LE COMMERCE DU POISSON EN ZONE NORD	113
I. Les agents de la commercialisation	114
1. — Ethnies des vendeurs de poisson	114
2. — Répartition des vendeurs de poisson suivant le sexe	116
3. — Producteurs et commerçants	116
II. Le poisson mis en vente	118
1. — Répartition selon l'état du poisson	118
2. — Proportion des différentes espèces mises en vente	119
III. Le réseau des marchés et les techniques de commercialisation	123
1. — Classification et description des marchés	124
2. — Les circuits commerciaux	132
3. — Liaisons horizontales entre les marchés	132
4. — Zone d'attraction des marchés	132
IV. Aspects économiques de la commercialisation du poisson	134
1. — La fonction de distribution	134
2. — Origine et emploi des fonds de contrepartie	136
CHAPITRE 6 : LE COMMERCE DU POISSON EN ZONE SUD	141
I. Le commerce du poisson dans la région de Fort-Archambault	143
1. — Les agents de la commercialisation	144
2. — Importance des différents circuits	145

3. — Les circuits et les différentes catégories de produit	146
II. Le commerce du poisson dans la ville de Moundou	148
1. — Présentation et rôle des marchés de Moundou	148
2. — Etude d'un échantillon de détaillants	150
3. — Les circuits et les différentes catégories de produit	151
III. Le commerce du poisson en pays Ngambay	152
1. — Distinction entre marchés primaires et secondaires	153
2. — Etude d'un échantillon de détaillants	154
3. — Les variations saisonnières	156
IV. Le commerce du poisson dans les centres urbains autres que Moundou et Fort- Archambault	159
1. — Présentation des centres urbains étudiés	159
2. — Les agents de la commercialisation	160
3. — Les circuits commerciaux	161
4. — Les variations saisonnières	162
CHAPITRE 7 : LES PRIX	165
I. Résultats des observations	165
1. — Prix du poisson frais, séché et fumé	165
2. — Prix des différentes espèces	169
3. — La structure des prix	171
II. La formation des prix	171
1. — Le jeu de l'offre et de la demande	173
2. — L'influence des coûts sur les prix	174
3. — Les marges	179
III. Prix du poisson et prix des autres produits	180
CHAPITRE 8 : LES CIRCUITS EXTÉRIEURS	181
PREMIÈRE PARTIE. — <i>LE COMMERCE AVEC LA NIGÉRIA</i>	183
I. La production de poisson sur le Lac Tchad	183
1. — Les pêcheurs	183
2. — Les quantités produites	193
3. — Les différents types de produit	194
II. Les circuits d'acheminement	197
1. — Géographie des circuits	197
2. — Modalités d'acheminement	205
3. — La structure des prix et des coûts	213
DEUXIÈME PARTIE. — <i>LE COMMERCE AVEC LA RCA</i>	219
1. — Estimation quantitatives	220
2. — Commercialisation du poisson dans la ville de Bangui	221
3. — Conditions d'écoulement du poisson tchadien sur le marché de Bangui	222

CHAPITRE 9 : CONCLUSIONS PRATIQUES	225
I. Les perspectives du marché et le choix d'un débouché	225
1. — Le marché tchadien	226
2. — Les marchés extérieurs	228
II. Défauts des circuits commerciaux et moyens d'y remédier	233
1. — Inconvénients du système de distribution au Tchad	233
2. — Défauts des circuits extérieurs	236
OUVRAGES CONSULTÉS	241
ANNEXE — Exemples de questionnaires	244
LISTE DES FIGURES	247
LISTE DES CARTES	248
TABLE DES MATIÈRES	249

IV. MÉMOIRES O.R.S.T.O.M.
(format rogné : 21 x 27, couverture grise)

N°		
1.	KOECHLIN (J.). — 1961 — <i>La végétation des savanes dans le sud de la République du Congo-Brazzaville.</i> 310 p. + carte 1/1 000 000 (noir)	45 F
2.	PIAS (J.). — 1963 — <i>Les sols du Moyen et Bas Logone, du Bas-Chari, des régions riveraines du Lac Tchad et du Bahr-el-Ghazal.</i> 438 p. + 15 carles 1/1 000 000, 1/200 000 et 1/100 000 (couleur)	200 F
3 x.	LÉVÊQUE (A.). — 1962 — <i>Mémoire explicatif de la carte des sols de Terres Basses de Guyane française.</i> 88 p. + carte 1/100 000, 2 coupures (couleur)	65 F
3 xx.	HIEZ (G.), DUBREUIL (P.). — 1964 — <i>Les régimes hydrologiques en Guyane française.</i> 120 p. + carte 1/1 000 000 (noir)	70 F
3 xxx.	HURAUULT (J.). — 1965 — <i>La vie matérielle des Noirs réfugiés Boni et des Indiens Wayana du Haut-Maroni (Guyane française). Agriculture, Économie et Habitat.</i> 142 p.	65 F
3 xxxx.	LÉVÊQUE (A.). — 1967 — <i>Les sols ferrallitiques de Guyane française</i>	50 F
3 xxxxx.	HURAUULT (J.). — 1968 — <i>Les Indiens Wayana de la Guyane française — Structure sociale et coutume familiale.</i> 168 p.	80 F
4.	BLACHE (J.), MITON (F.). — 1963 — <i>Tome I. Première contribution à la connaissance de la pêche dans le bassin hydrographique Logone-Chari-Lac Tchad.</i> 144 p.	
	BLACHE (J.). — 1964 — <i>Tome II. Les poissons du bassin du Tchad et du bassin adjacent du Mayo Kebbi. Étude systématique et biologique.</i> 485 p., 147 pl. Les deux volumes (1)	75 F
5.	COUTY (Ph.). — 1964 — <i>Le commerce du poisson dans le Nord-Cameroun.</i> 225 p.	63 F
6.	RODIER (J.). — 1964 — <i>Régimes hydrologiques de l'Afrique Noire à l'ouest du Congo.</i> 18 x 27, 137 p. (1)	55 F
7.	ADJANOHOON (E.). — 1964 — <i>Végétation des savanes et des rochers découverts en Côte d'Ivoire centrale.</i> 250 p.	90 F
8.	CABOT (J.). — 1965 — <i>Le bassin du Moyen Logone.</i> 327 p.	100 F
9.	MOURARET (M.). — 1965 — <i>Contribution à l'étude de l'activité des enzymes du sol : L'asparaginase.</i> 112 p.	50 F
10.	AUBRAT (J.). — 1966 — <i>Ondes T dans la mer des Antilles.</i> 192 p.	60 F
11.	GUILCHER (A.), BERTHOIS (L.), LE CALVEZ (Y.), BATTISTINI (R.), CROSNIER (A.). — 1965 — <i>Les récifs coralliens et le lagon de l'île Mayotte (Archipel des Comores, Océan Indien).</i> 211 p.	100 F
12.	VEYRET (Y.). — 1965 — <i>Embryogénie comparée et blastogénie chez les Orchidaceae-Monandreae.</i> 106 p.	60 F
13.	DELVIGNE (J.). — 1965 — <i>Pédogenèse en zone tropicale. La formation des minéraux secondaires en milieu ferrallitique.</i> 178 p. (2)	55 F
14.	DOUCET (J.). — 1965 — <i>Contribution à l'étude anatomique, histologique et histochimique des Pentastomes (Pentastomida).</i> 150 p.	60 F
15.	STAUCH (A.). — 1966 — <i>Le bassin camerounais de la Bénoué et sa pêche.</i> VIII-152 p.	56 F
16.	QUANTIN (P.). — 1965 — <i>Les sols de la République Centrafricaine.</i> 114 p.	30 F
17.	LE BERRE (R.). — 1966 — <i>Contribution à l'étude biologique et écologique de Simulium damnosum Théobald, 1903 (diptera, simuliidae).</i> 206 p.	50 F
18.	DEBRAY (M. M.). — 1966 — <i>Contribution à l'étude du genre Epinetrum (Ménispermacées) de Côte d'Ivoire.</i> 76 p.	25 F
19.	MARTIN (D.). — 1966 — <i>Études pédologiques dans le Centre Cameroun, Nanga-Eboko à Bertoua.</i> XLVI-92 p. + carte pédologique 1/50 000, 1/20 000 et 1/5 000, 11 coupures (couleur) + 2 cartes 1/400 000 + carte pédologique 1/200 000 (couleur) (3).	
20.	GUILLAUMET (J. L.). — 1967 — <i>Recherches sur la végétation et la flore de la région du Bas-Cavally, Côte d'Ivoire.</i> 266 p.	60 F
21.	ROBINEAU (C.). — 1967 — <i>Société et économie d'Anjouan (Océan Indien).</i> 274 p.	80 F
22.	HALLÉ (F.). — 1967 — <i>Étude biologique et morphologique de la tribu des Gardénies (Rubiaceae).</i> 160 p.	60 F

23.	COUTY (Ph.). — 1968 — <i>Le commerce du poisson au Tchad.</i> 252 p.	70 F
24.	HERVIEU (J.). — 1968 — <i>Contribution à l'étude de l'alluvionnement en milieu tropical.</i> 466 p.	110 F
	ROSSIGNOL (M.). — <i>Le thon à nageoires jaunes de l'Atlantique</i>	s. presse
	VENNETIER (P.). — <i>Pointe-Noire et la façade maritime du Congo-Brazzaville</i>	s. presse
	VERIN (P.). — <i>L'ancienne civilisation de Rurutu (Iles australes — Polynésie française) — La période classique</i>	s. presse
	BERTHOIS (L.), HOORELBECK (J.). — <i>Étude dynamique de la sédimentation dans trois cours d'eau de la Guyane française : la rivière Mahury, la rivière de Cayenne et le fleuve Maroni.</i>	s. presse
	GIRARD (G.), HERBAUD (J.), DUBREUIL (P.). — <i>Monographie hydrologique du bassin du Jaguaribe.</i>	s. presse
	MOREL (G.). — <i>Contribution à l'étude de la synécologie des oiseaux du Sahel sénégalais.</i>	s. presse
	BACHELIER (G.). — <i>Contribution à l'étude de la minéralisation du carbone.</i>	s. presse
	SOURNIA (A.). — <i>Diatomées planctoniques du Canal de Mozambique et de l'île Maurice.</i>	s. presse

V. INITIATIONS/DOCUMENTATIONS TECHNIQUES
(format rogné : 21 x 27, couverture verte)

Hors Série.

—	HOUPEAU (J. L.), LHOSTE (J.). — 1961 — <i>Inventaire des appareils français pour l'épandage des pesticides.</i> 530 p. multigr. Les cinq volumes.	40 F
---	---	------

N°

1.	BASCOULERGUE (P.). — 1962 — <i>Notions d'hygiène alimentaire adaptées au Sud-Cameroun.</i> 31 p.	6 F
2.	BASCOULERGUE (P.). — 1963 — <i>Notions d'hygiène alimentaire adaptées au Nord-Cameroun.</i> 44 p.	6 F
3.	BACHELIER (G.). — 1963 — <i>La vie animale dans les sols.</i> 18 + 26, 280 p.	16 F
4.	SÉGALEN (P.). — 1964 — <i>Le fer dans les sols.</i> 150 p. (1).	21 F
5.	RUELLAN (A.), DELETANG (J.). — 1967 — <i>Les phénomènes d'échange de cations et d'anions dans les sols.</i> 124 p.	30 F
6.	ROTH (M.). — 1968 — <i>Initiation à la systématique et à la biologie des Insectes.</i> 189 p.	20 F
7.	CROSNIER (A.). — 1968 — <i>Les crevettes commercialisables de la côte ouest de l'Afrique intertropicale.</i> 70 p.	25 F
8.	DIDIER DE SAINT-AMAND (J.), DEJARDIN (J.). — 1968 — <i>Méthodes de fractionnement des constituants phosphorés végétaux et de correction des résultats de dosage.</i> 43 p.	13 F

VI. L'HOMME D'OUTRE-MER
(volume broché : 13 x 22) (4)

1.	DESCHAMPS (H.). — 1959 — <i>Les migrations intérieures à Madagascar.</i> 284 p.	19,50 F
2.	BOUTILLIER (J. L.). — 1960 — <i>Bongouanou, Côte d'Ivoire.</i> 224 p. (épuisé).	
3.	CONDOMINAS (G.). — 1960 — <i>Fokon'olona et collectivités rurales en Imerina.</i> 236 p. (épuisé).	
4.	TARDITS (C.). — 1960 — <i>Les Bamiléké de l'Ouest-Cameroun.</i> 136 p. (épuisé).	
5.	LE ROUVREUR (J.). — 1962 — <i>Sahariens et Sahéliens du Tchad.</i> 468 p.	60 F
6.	DESCHAMPS (H.). — 1962 — <i>Traditions orales et archives au Gabon.</i> 176 p. (épuisé).	
7.	OTTINO (P.). — 1963 — <i>Les économies paysannes malgaches du Bas-Mangoky.</i> 376 p.	65 F
8.	KOUASSIGAN (G. A.). — 1966 — <i>L'homme et la terre. Droits fonciers coutumiers et droit de propriété en Afrique occidentale.</i> 284 p.	30 F
	FROELICH (J. C.). — <i>Les montagnards paléonigritiques.</i>	s. presse

VII. OUVRAGES HORS COLLECTION OU EN DÉPÔT

—	ROCHE (M.). — 1963 — <i>Hydrologie de surface.</i> 18 x 27, 432 p. (1)	75 F
---	--	------

VIII. CARTES THÉMATIQUES

Cartes imprimées en couleurs ou en noir, avec ou sans notice, à petites, moyennes et grandes échelles, concernant :

— l'Afrique du Nord, l'Afrique de l'ouest, l'Afrique centrale et équatoriale, Madagascar, la Nouvelle-Calédonie, Saint-Pierre-et-Miquelon, la Guyane française...

— dans l'une ou plusieurs des matières suivantes :

— Géophysique. — Géologie. — Hydrologie. — Pédologie et utilisation des terres. — Botanique. — Entomologie médicale. — Sciences humaines.

(1) En vente chez Gauthier-Villars, 55, quai des Grands-Augustins, Paris VI°.

(2) En vente chez Dunod, 92, rue Bonaparte, Paris VI°.

(3) Ce volume ne peut être obtenu que par des organismes scientifiques ou des chercheurs contre paiement des frais d'expédition.

(4) En vente chez Berger-Levrault, 5, rue Auguste-Comte, Paris VI°.

O.R.S.T.O.M.

Direction générale :

24, rue Bayard, PARIS-8^e

Service Central de Documentation :

70-74, route d'Aulnay - 93 - BONDY

IMP. M. BON - VESOUL
O. R. S. T. O. M. Editeur
D.L. éditeur : 2^e trim. 1968
D. L. imp. 1411-II-68