LE POISSON SALE-SECHE DU LAC TCHAD & DU BAS CHARI :

PRIX & DEBOUCHES

par

Philippe COUTY
Docteur ès sciences économiques
Maître de Recherches de l'O.R.S.T.O.M.

Office de la Recherche Scientifique & Technique Outre-Mer.
Centre de DAKAR-HANN (Sénégal)

Juin 1968

/REMERCIEMENTS/

Les personnes qui ont facilité cette mission d'une manière ou d'une autre sont beaucoup trop nombreuses pour être nommées en détail. Je les prie de trouver ici, l'expression de ma reconnaissance.

Philippe COUTY

1/INTRODUCTION/

Une étude faite par l'O.R.S.T.O.M. en 1963 & 1964 pour le compte du C.T.F.T. (1) avait abouti aux conclusions suivantes :

- Une mise en valeur du lac Tchad (envisagée à cette époque surtout dans la partie tchadienne du lac) suppose un aménagement du régime douanier, et notamment des droits prélevés par le Tchad sur la sortie du poisson et sur l'entrée des produits de contre-partie. En effet, l'application du régime douanier existant aboutit à faire fuir les pêcheurs tchadiens en Nigéria, c'est-à-dire à dépeupler la partie du lac qu'on veut justement développer.

- Le marché tchadien absorbe soit du poisson fumé (préparé sur le Chari en amont de FORT-LAMY) soit du poisson séché. Ce marché est à peu près saturé. Le marché camerounais absorbe une production spécifiquement camerounaise de poisson séché. Le marché centrafricain absorbe du poisson fumé préparé surtout dans la région de FORT-ARCHAMBAULT. Le débouché naturel du lac est donc la Nigéria, et c'est bien dans ce sens que sont orientés les circuits commerciaux existants. Il faut donc s'appuyer sur ces circuits si l'on veut développer la pêche sur le lac, et c'est du Banda (poisson fumé ou calciné en petits morceaux) qu'il faut produire.

- Cette production doit être acheminée par les circuits existants, qui ont le mérite de fonctionner, et qu'il ne saurait être question de supplanter par de pseudo-coopératives.

Depuis cette époque, trois faits nouveaux se sont produits :

- Une mise en valeur commune du lac Tchad a été décidée et entreprise par les quatre pays riverains, réunis en une Commission du Bassin Tchadien.

- Les circuits commerciaux du banda ont été désorganisés, et la demande de ce produit s'est tarie, par suite de la guerre du Biafra.

- Le C.T.F.T. au Tchad, les Stations de BAGA & de MALAMFATORI en Nigéria, ont mis au point un nouveau mode de traitement du poisson par salage et séchage.

---

(1) : COUTY & DURAN (1968).
O.R.S.T.O.M. : Office de la Recherche Scientifique & Technique Outre-Mer.
C.T.F.T. : Centre Technique Forestier Tropical.

Une question se pose alors : est-il rentable de pousser à la production de ce poisson salé-séché ? Cette question a provoqué l'élaboration du programme de travail suivant :

"Le consultant devra analyser le coût du poisson salé-séché du Bassin du Tchad, de la production à la commercialisation au détail, afin d'établir si le produit peut être admis sur le marché à un prix compétitif avec celui des produits traditionnels séchés ou fumés.

Une attention particulière devra être portée aux prix actuels de la matière première, au coût et à la disponibilité du sel, aux frais de traitement et de transport des produits vers les différents centres de consommation, aux débouchés possibles et à la formation des prix aux divers stades de la distribution".

Trois points expérimentaux de vente étaient choisis :

- KUMBA et BAFOUSSAM au Cameroun.
- ILORIN en Nigéria.

En fait, l'exécution de ce programme a été rendue difficile parce que la commercialisation du poisson salé-séché n'avait pas encore commencé dans les points de vente choisis. Il n'était donc pas question d'observer de manière empirique, puis de discuter "la formation des prix aux divers stades de la distribution". Pratiquement, deux grands problèmes ont reçu toute l'attention du consultant :

- Quels sont les prix au-dessous desquels il paraît difficile de descendre, du point de vue des producteurs de poisson salé-séché (ou des organisations qui les animent) ?

- Quels sont les prix au-dessous desquels il est indispensable de rester dans les zones de consommation si l'on veut que le produit soit vendable ?

Ces deux questions sont traitées successivement dans les deux parties de ce rapport.

2. /LES PRIX DANS LES REGIONS DE PRODUCTION & LES COUTS DE /DISTRIBUTION/

2.1. LES PRIX AU DEPART DU TCHAD.

2.1.1. Conditions de production et prix pratiqués.

Au Tchad, la structure de production est double :

- le C.T.F.T. encadre les pêcheurs de la région de DJIMTILO et du delta d'une part, du lac Tchad, d'autre part.

- le Service des Pêches encadre les pêcheurs du Bas-Chari, à DOUGIA, SAGOUR et FARCHA (Le centre de MAILAO a été abandonné).

Ces deux organismes achètent aux pêcheurs du poisson salé-séché que ces derniers préparent de manière autonome et dispersée. On s'est donc volontairement contenté d'obtenir que les pêcheurs acceptent le nouveau procédé, malgré les coûts qu'il implique. L'encadrement du C.T.F.T. sur le lac est plus étroit que celui du Service des Pêches, mais c'est qu'il a pour but de constituer des unités expérimentales de production équipée de façon rationnelle.

Mis à part le cas des unités de production du lac proprement dit, le système est d'une simplicité remarquable : pas d'investissements, par d'encadrement autoritaire, pas de problème de collecte. On a institué de simples relations d'échanges qui semblent fonctionner à la satisfaction générale et qui permettent d'espérer un grand développement de la production.

Le C.T.F.T. ne commercialise pas lui-même le poisson acheté ; il le livre, sans réaliser de bénéfices, au Service des Pêches qui le réunit au poisson acheté par ses soins et se charge de vendre le tout. Jusqu'à présent, les ventes ont été faites surtout à la Société Nationale de Commercialisation Tchadienne (SONACOT), comme le montre l'annexe 1.

Les quantités traitées sont de l'ordre de 10 t. par mois.

Les prix d'achat aux pêcheurs paraissent établis en fonction de la dimension et de la qualité des poissons (2) ainsi qu'en fonction

---

(2) : A poids égal, les alestes (appelés communément salanga) sont payés moins chers que les lates (capitaine).

de la distance entre les lieux de production et FORT-LAMY :

- Le C.T.F.T. achète les gros poissons salés-séchés au tarif de 80 F. le kg dans le delta ou sur le lac alors que le Service des Pêches paye ces mêmes moissons 100 F. à DOUGIA, SAGOUR et FARCHA.

- Le C.T.F.T. achète le salanga 3,50 F. ou 3,75 F. l'unité (45 F. le kg) dans le delta et sur le lac alors que le Service des Pêches les paye 5 F. pièce. Les alestes du lac sont de taille plus réduite que ceux du confluent.

On remarquera que le gros poisson s'achète au poids, tandis que le salanga s'achète à l'unité.

Toutes les catégories sont revendues 120 F. le kg. En fin de circuits, les prix pratiqués par la SONACOT sont de 140 F. à MAO, de 160 F. à BARDAI, FAKA et ZOAR ; le prix provisoire adopté lors des essais de vente à KUMBA était de 250 F. le kg.

2.1.2. Essai d'analyse des prix au départ des régions de production du Tchad et du Cameroun.

Tous ces prix n'ont rien d'arbitraire, mais l'analyse de leur formation présente de grosses difficultés. Il semble qu'elle doive être tentée à deux points de vue simultanés :

- certains éléments de prix, en début de circuit surtout, ne paraissent justifiables que d'une analyse en termes d'offre et de demande. Le prix est alors considéré comme le résultat du simple rapprochement d'une offre et d'une demande libres dans un marché global où le prix d'un produit donné dépend de celui de tous les autres - et en particulier de celui des produits susbtituables (3).

- d'autres éléments, surtout en seconde partie de circuit, sont susceptibles d'une analyse en termes de coûts. La difficulté n'est cependant pas moindre, car l'expérience a duré trop

---

(3) : L'optique du coût de production est alors systématiquement négligé, soit parce qu'elle est dépourvue de sens (absence ou quasi absence de coûts monétaires), soit parce que les coûts monétaires sont difficilement chiffrables.

peu de temps pour qu'on dispose de données sûres. En outre, des évènements politiques récents, tels que la rupture de l'U.D.E.A.C., introduisent de graves incertitudes dans l'évaluation des coûts de distribution.

2.1.2.1. Analyse des prix en termes d'offre et de demande.

Une telle démarche n'est justifiée que parce que les pêcheurs produisent librement du poisson salé-séché et acceptent librement de l'écouler aux prix proposés. La différence est frappante, à ce propos, entre les conditions de production au Tchad et en Nigéria ; en Nigéria, le poisson salé-séché est produit en régie, ce qui ôte à peu près tout espoir d'arriver à établir un coût de production qui ne soit pas artificiel. Au Tchad (4), après avoir débuté également en régie (aux fins d'éducation et de démonstration), l'expérience a continué de façon plus réaliste : les pêcheurs travaillent en parfaite indépendance, ils acceptent de vendre leur produit au Service des Pêches ou au C.T.F.T., lesquels acceptent de l'acheter s'il est conforme aux normes fixées. Comme les prix pratiqués paraissent satisfaire les producteurs, on peut considérer que ceux-ci s'estiment convenablement rémunérés, compte tenu de leurs frais de production ainsi que du prix des produits similaires.

Les pêcheurs du delta vendaient autrefois leur banda à NGOUM, sur la rive camerounaise, en face de DJIMTILO, ou encore à WULGO et BAGAKAWA, sur la rive nigérienne du lac. Ce commerce est très perturbé acutellement (5), et les cours, sans s'être nettement effondrés, sont devenus tellement instables qu'à ALKOUK, par exemple, où le banda a valu récemment de 80 à 90 F. le kg, où les pêcheurs ont d'eux-mêmes fait part au représentant du C.T.F.T de leur désir de préparer eux aussi du salé-séché qu'ils vendraient 80 F. le kg. Compte tenu du prix du sel, ils obtenaient donc une rémunération légèrement inférieure (6), préférée néanmoins parce qu'elle était certaine. à XULGO,

---

(4) : Il faudrait dire Tchad et Cameroun, car le Service des Pêches achète à des pêcheurs originaires des deux rives du Chari, auxquels il consent dans tous les cas des avances en sel (2.000 F. à chaque fois).

(5) : Pour deux raisons : les commerçants Ibo ont quitté les villes du Nord de la Nigéria ; la demande d'ONITSHA, ENUGU, etc... s'est complètement tarie.

(6) : Les taux de transformation du poisson frais en banda et en salé-séché sont à peu près comparables : 4/1 et 5/1 (respectivement). Le rendement est plus élevé pour les salanga salés-séchés, dont les têtes sont conservées : environ 3/1.

le banda semble toujours valoir environ 8 livres le sac (environ 100 F. le kg), mais le transport et les frais d'hébergement réduisent la recette réelle à 6 livres ; dans ce cas, mieux vaut donc vendre au C.T.F.T. à un prix stable de 80 F. le kg.

Un raisonnement analogique du même type permet de vérifier que les prix consentis pour le salé-séché ne sont pas dépourvus de signification économique. Pour des raisons peu claires (7), les pêcheurs du delta se tournent de plus en plus vers la production de salanga. Or, même s'ils salent ce produit avant de le sécher, ils ne peuvent espérer le vendre à un prix très supérieur au prix traditionnellement consenti, soit environ 2 F. pièce (12 ou 15 unités pour 1 shilling). La SOCOPELI (8) achète pour sa part le salanga salé non-séché à 3 F. pièce. A ce point de vue, les prix pratiqués par le C.T.F.T., et à fortiori par le Service des Pêches, paraissent tout à fait raisonnables encore qu'un peu généraux, même si l'on tient compte des frais de salage. Les pêcheurs en paraissent parfaitement conscients (9).

Toutes ces comparaisons ne sont faites qu'à titre indicatif : il est assez artificiel de mettre en regard :

- des prix traditionnels subissant de très amples fluctuations.

- et les prix stables du poisson salé-séché.

En définitive, la situation pourrait se résumer ainsi :

- Eprouvant des difficultés à écouler leur production de banda à 80 F. le kg (prix indicatif) les pêcheurs se tournent volontiers vers la production de poisson salé-séché qu'ils vendent au C.T.F.T. à des prix comparagles, mais certains.

- Les mêmes pêcheurs se tournent vers la production de salanga qu'ils vendent au C.T.F.T. à des prix légèrement supérieurs aux prix traditionnels.

- En amont, les prix pratiqués par le Service des Pêches sont plus difficiles à analyser par analogie, puisqu'on ne produit pas de banda dans cette région.

---

(7) : Peut-être parce que l'écoulement du gros poisson transformé en banda devenait de plus en plus difficile.

(8) : Coopérative d'achat du salanga sise à FORT-FOUREAU (Cameroun). Le prix n'était que de 2 F. pièce en 1967.

(9) : Ces frais de salage sont de 0,50 F. environ par poisson. C.T.F.T. (1968) - p. 27.

Tout se passe en fait comme si l'on avait, grâce à l'étude des précédents, établi très empiriquement des prix qui coïncident assez bien avec la réalité économique puisque les pêcheurs les acceptent de bonne grâce. Tout au plus pourrait-on souhaiter que dans un proche avenir les prix consentis par le C.T.F.T. et par le Service des Pêches soient ramenés à un même niveau, notamment en ce qui concerne le salanga (10). On pourrait peut-être aussi envisager de payer les espèces de qualité (lates) plus cher que les espèces communes. Généralement enfin, les prix consentis par le Service des Pêches sont peut-être un peu élevés : compte tenu du fait que le marché semble être un marché d'offreurs (11), il serait sans doute possible d'obtenir le produit à des prix plus avantageux.

Il convient de signaler qu'une analyse un peu plus raffinée a été tentée dans un rapport récent (12). Cette analyse est basée :

- sur l'estimation d'une valeur théorique du poisson frais à partir des cours du banda d'une part, des taux de transformation du poisson frais en banda d'autre part.

- sur le passage à un prix du poisson salé-séché tenant compte du taux de transformation du poisson frais en poisson salé-séché d'une part, du coût du salage d'autre part.

Le résultat dépend évidemment du cours adopté pour le banda. En estimant celui-ci à 80 F. le kg, on arrive à un prix de 100 F. le kg pour le poisson salé-séché ; toutefois, ajoute très logiquement l'auteur du rapport, si les calculs étaient refaits sur la base des prix actuels du banda (13), ils pourraient justifier qu'on réduisit le prix d'achat du salé-séché à 45 F. le kg. Bien entendu, une telle réduction n'a pas encore été tentée : même si, pour des raisons de commodité, on se contente de fixer le prix du salé-séché par analogie

---

(10) : Il ne faudra cependant pas perdre de vue que les salanga pêchés dans le delta ou dans le lac sont de dimensions plus réduites que ceux pêchés en amont ou au confluent.

(11) : Puisque de nombreux pêcheurs demandent à travailler pour le service des Pêches (ou le C.T.F.T.), ou en tout cas se laissent aisément persuader de le faire.

(12) : C.T.F.T. (1968) - p.23/24.

(13) : 25 F. le kg si l'on tient compte du cours réel de la livre nigérienne. Ce prix a été constaté mais paraît exceptionnellement bas.

avec celui des produits traditionnels (14), il est impossible d'ignorer complètement l'aspect coût de production. Or, un prix de 45 F. le kg ne laisserait manifestement aucune marge pour les amortissements des unités de production constituées sur le lac par le C.T.F.T., et ne serait donc pas viable à long terme.

2.1.2.2. Analyse des coûts de production.

a). Le cas des entreprises équipées :

Le rapport du C.T.F.T. cité précédemment reconnait qu'il est difficile dans les conditions actuelles d'établir un prix de revient pour le poisson salé-séché provenant du lac. Des études qui avaient fondé la construction de comptes d'exploitation prévisionnels, il ressortait que dans les conditions normales d'équipement et de fonctionnement (15), la vente du poisson salé-séché par le pêcheur, devait lui rapporter environ 45 F. par kg, tous amortissements déduits. Il a été observé depuis que la production avait été évaluée de manière un peu optimiste, mais qu'inversement, les pêcheurs encaissent des recettes non prévues en faisant du transport avec leurs pirogues équipées de moteurs hors-bord. Les estimations se basaient sur un prix d'achat de 100 F. le kg, alors que ce prix n'est pratiquement que de 80 F.; elles fixaient d'autre part les amortissements à un taux assez faible.

Le rapport précité donne des résultats empiriques d'exploitation (16) qui ne portent que sur une période de deux mois à peine. Ils ne peuvent donc être considérés comme significatifs. Des chiffres plus récents que nous devons à la courtoisie de Monsieur Jacques BARD, du C.T.F.T. (17) et qui portent sur une période de 6 mois, on peut tirer le tableau résumé suivant :

---

(14) : On raisonne alors en termes d'offre et de demande.

(15) : 1 pirogue valant 80.000 F. et amortissable en 5 ans ; 1 moteur hors-bord valant 120.000 F., amortissable en 5 ans ; 8 à 10 filets composés chacun :

- d'une ralingue de 9.000 F., amortissable en 5 ans;
- d'une nappe de 10.000 F., amortissable en 2 ans.

(16) : C.T.F.T. (1968) - p. 27 et suivantes.

(17) : Voir Annexe 2.

Unités & Caractéristiques	Recette brute	Dépenses (y compris amortissements).	Recette nette	Recette nette par homme & par mois.
KAYA-YAKOUA 3 Pêcheurs	163.000 F.	94.810 F.	68.790 F	3.800 F.
GARANDOFOVA 1 3 Pêcheurs	63.830 F.	18.240 F.	45.640 F	2.600 F.
GARANDOFOVA 2 3 Pêcheurs.	30.100 F.	6.385 F.	23.715 F	1.300 F.

Comme on l'a dit plus haut, ces résultats ne tiennent probablement pas compte des recettes encaissées grâce au transport. De toute façon, on constate que les prix consentis actuellement pour le salé-séché permettent au pêcheur de gagner convenablement sa vie, même et surtout lorsqu'il assume (18) des charges d'amortissement. Il est souhaitable que l'expérience de vulgarisation lancée par le C.T.F.T. puisse se poursuivre, de manière à confirmer ces conclusions encore très provisoires.

b) Le problème du sel :

Partant maintenant des prix de 80 ou 100 F. le kg, dont on a vu qu'ils peuvent être envisagés comme le résultat d'un pseudo-équilibre entre offre et demande, atteint par tâtonnement, aussi bien que comme une juste rémunération des coûts de production engagés par les rares entreprises équipées, il est tentant de prêter attention à ce qui, dans ce prix global, est généralement chiffrable.

Les quantités de sol nécessaires à la préparation du poisson salé-séché varient selon les espèces : 5 % du poids frais pour le salanga, 7 à 8 % pour les gros poissons. Le rapport du C.T.F.T. donne toutes les indications souhaitables sur les frais occasionnés par le salage, en se basant sur un prix de 40 F. par kg de sel (19): pour le gros poisson, le sel représenterait 20 % du prix d'achat du produit fini, et 12,5% pour le salanga.

On constate que le prix du sel est élevé au Tchad, plus élevé en tout cas que dans les pays voisins : à FORT-LAMY, le sac de 40 lb vaut environ 650 F., soit un prix au kg de 37 F. A FORT-FOUREAU, le même sac ne

(18) : Volontairement. Le patron-pêcheur de KAYA-YAKOUA a demandé expressément à acquérir le matériel dont il se sert.

(19) : C'est à ce prix que le sel est vendu, ou avancé, par le Service des Pêches. L'administration prélève une marge très minime.

ne vaut que 500 F. (28 F. le kg). A MAIDUGURI, en Nigéria, le prix le plus récent était de 41 livres la tonne, soit 25 F. le kg environ.

Quelles raisons peut on trouver à cette situation ?

Les annexes 3 donnent le détail de la façon dont s'établit le prix du sel d'Allemagne à FORT-LAMY. Les chiffres donnés par la C.F.A.O, par exemple, montrent que le prix de revient du sac est de 574 F. ; la marge permise au grossiste étant de 13 %, on arrive à un prix de gros de 650 F.

Les frais de douane sont relativement peu importants : le taux des droits n'est pas très élevé (20), et surtout ces droits ne sont perçus que sur une valeur CFA (soit : 5,50 F. le kg) que n'ont pas encore augmenté les coûts du transport en Afrique.

Ce sont ces coûts qui gonflent immodérément le prix de revient dans les exemples cités, ils en forment plus de 53 %. La voie nigérienne par APAYA et MAIDUGURI, est pourtant la moins chère de toutes celles qui sont disponibles actuellement (21) ; malheureusement, le trajet routier de MAIDUGURI à FORT-LAMY (250 km) revient aussi cher que le trajet par rail d'APAPA à MAIDUGURI (1.800 km). Sur le premier tronçon, les tarifs payés par la NSCKN étaient récemment de 8.200 F. la tonne, contre 8.550 F. de MAIDUGURI à FORT-LAMY...

Cette situation surprenante mérite d'être examinée de près. Le coût réel du transport de MAIDUGURI à FORT-LAMY n'est pas en cause, puisque les transporteurs nigériens ne demandent que 6 livres (22) la tonne sur ce tronçon (3.600 F. au cours réel de la livre). Les transporteurs tchadiens demandent et obtiennent 8.500 F. la tonne parce qu'ils bénéficient d'un quasi-monopole : au cas où un importateur tchadien donnerait la préférence au transporteur nigérien, il devrait acquitter à l'entrée du Tchad un droit égal à la différence entre le prix demandé par le transporteur nigérien et le transporteur tchadien(23). Ce droit est prélevé par la Chambre de Commerce de FORT-LAMY, et versé à une Caisse de Compensation dont le contenu peut être affecté à des dépenses diverses.

---

(20) : 5% de droit de douane sur les sels provenant de pays extérieurs à la C.E.E. (Grande-Bretagne, Allemagne de l'Est, Portugal...).Ce droit n'est pas perçu sur les sels provenant de la C.E.E. Le sel est encore frappé par un droit fiscal de 15%). Soit un total maximum de 25,50%.

(21) : Le coût de transport de la tonne de sel s'établit ainsi pour les différentes voies :
BENOUE : 15.048 F.)
PORT-HARCOURT 17.000 F.) non praticables actuellement.
APAPA : 17.500 F. DOUALA (Route) : 19.800 F. PTE NOIRE : 20.500 F.
L'importation par MATADI est hors de question.

(22) : Le même 5 livres, dans le cas de la NSCKN.
Cette Société vend des camions en Nigéria.

(23) : voir page suivante.

Ces dispositions très critiquables au point de vue économique suppriment les effets de la concurrence et maintiennent sur le tronçon MAIDUGURI-FORT-LAMY des camions qui devraient avoir été réformés depuis longtemps. Le plus curieux est que ces camions pourraient parfaitement disparaître, puisque le parc tchadien est surabondant. Il paraît donc urgent de reconsidérer le privilège accordé à la Coopérative des Transporteurs Tchadiens.

L'obligation d'utiliser les Services des Chemins de Fer Nigériens entre APAPA et MAIDUGURI pourrait aussi être abolie. Le transport direct par la route d'APAPA à MAIDUGURI coûterait moins cher que le transport mixte fer-route. Il prouverait un frêt de montée aux camions qu'il faut utiliser pour évacuer les arachides du BORNOU.

La suppression du monopole des transporteurs tchadiens aurait à vrai dire un effet assez mince sur le coût de production du poisson salé-séché. Un coût de transport de 4.000 F. la tonne entre MAIDUGURI et FORT-LAMY (au lieu de 8.500 F.) permettrait d'abaisser le prix de revient du sac de 18 kgs de 575 F. à 520 F.; le prix de gros pourrait alors s'établir à 585 F. (32.000 F. la tonne). Le sel pourrait être vendu au pêcheur à 35 F. le kg, et le coût du salage d'un salanga passerait de O,50 F. à O,43. Cependant, les producteurs de poisson salé-séché ne sont pas les seuls consommateurs de sel au Tchad, et surtout les transporteurs tchadiens ne véhiculent pas que du sel entre MAIDUGURI et FORT-LAMY. D'autres enquêtes portant sur d'autres produits fourniraient assurément d'excellentes raisons de supprimer le monopole qui vient d'être décrit.

L'étude du problème du sel ne serait pas complète si l'on ne mentionnait la possibilité de compléter ou même de remplacer les importations de sel par une production locale. La question a été examinée par la Direction des Mines et de la Géologie de FORT-LAMY, et des études détaillées ont été prévues dès Avril 1965 (24). Une note de cette Direction évalue la réserve potentielle totale à 2 millions de tonnes, et la réserve potentielle renouvelable (25) à 150.000 tonnes par an. La production actuelle ne serait que de 8.500 tonnes par an (26).

---

(23) : A certaines époques ou dans certains cas exceptionnels, la simple menace de ne plus prélever ce droit a contraint les transporteurs tchadiens à proposer des prix plus raisonnables.

(24) : Cf. Note n° 320/DMG du 11/04/68 de la Sous-Commission des Programmes pour les études et recherches détaillées des salines et formations salifères sur l'ensemble du territoire national.

(25) : Excepté la production des salines de Demi (sel fossile non renouvelable).

(26) : 6.000 tonnes consommées localement, 2.500 tonnes exportées vers la Lybie et le Soudan.

Les prévisions de la D.M.G. montrent que, compte tenu de l'augmentation de la population et des besoins des saleries (27), il conviendrait de produire sur place un tonnage supplémentaire de 3.560 tonnes en 1969, 6.200 tonnes en 1973 et 9.375 tonnes en 1979.

La même étude indique que le sel du B.E.T. ne coûterait à FORT-LAMY que 37 F. le kg.

Le montant de l'aide nécessaire pour la mise en place des moyens indispensables pour assurer la production industrielle (28) serait de 30 millions de francs. Cette aide est inscrite au programme du second plan quinquennal. Une mission de la D.M.G. pourrait commencer l'étude pour une somme de 3 millions, on ne peut que souhaiter que cette mission puisse se réaliser rapidement.

2.1.3. Autres coûts de distribution.

Arrivés à ce stade, nous avons montré :

- que les prix de 45 F., 80 F et 100 F. le kg sont des prix qui traduisent une situation d'offre et de demande s'approchant de l'équilibre, sans peut-être coïncider parfaitement avec lui ;

- qu'à l'intérieur de ces prix, le coût du sel (qui constitue le seul élément généralement isolable en termes chiffrés) pourrait être immédiatement diminué, bien que dans une faible mesure.

Il reste à montrer, en prenant ces prix comme base de départ, quels sont les frais et marges diverses dont il faut tenir compte avant d'arriver aux zones choisies pour la commercialisation. Les circonstances actuelles (rupture de l'UDEAC) rendent très incertaine l'évaluation de ces différents postes ; aussi bien que l'expérience n'en est encore qu'à ses débuts, et les résultats d'exploitation font défaut. On doit donc se contenter de recenser un certain nombre d'éléments, en estimant au mieux la somme qui peut correspondre à chacun.

---

(27) : 2.500 tonnes en 1973, 500 tonnes en 1979 (salaison de 50.000 tonnes de poisson par an?).

(28) : Le sel produit actuellement semble de trop mauvaise qualité pour être employé au salage du poisson.
Cf. C.T.F.T. (1968) - p. 30.

2.1.3.1. La marge du Service des Pêches :

Elle est à la fois trop élevée et trop faible. Le salanga acheté à 45 F. le kg semble être revendu au même prix que les autres poissons, soit 120 F.; le poisson acheté 80 F. le kg au C.T.F.T. est revendu également à 120 F.; quant au poisson acheté 100 F. le kg par le Service des Pêches, il vaut aussi 120 F. au départ de FORT-LAMY.

C'est cette dernière situation qui paraît normale. Le cas du salanga ne saurait être discuté ici, ce commerce ayant débuté très récemment et gardant encore un caractère expérimental. Par contre, on pourrait s'interroger sur la nécessité d'une marge rétribuant le simple transit du poisson entre le C.T.F.T et la SONACOT via le Service des Pêches.

Inversement, la marge prélevée par le Service des Pêches est trop faible si l'on tient compte des frais réellement exposés (29). En fait, on ne peut aller très loin dans ce genre de raisonnement : les conditions dans lesquelles s'exerce l'activité du Service des Pêches sont nécessairement très différentes de celles d'une entreprise commerciale ordinaire. Il faut simplement se souvenir que si la commercialisation du poisson salé-séché s'effectue un jour de façon parfaitement spontanée, cet endroit de circuit comportera un coût de distribution qu'on peut difficilement estimer aujourd'hui.

---

(29) : Selon une estimation sommaire, ces frais se monteraient à plus de 250.000 f. par mois :

5 gardes à 15.000 F. par mois	75.000 F.
10 manoeuvres à 4.500 F. par mois	45.000 F.
camion (2.200 km à 40 F.)	80.000 F.
Salaire théorique d'un gérant africain susceptible de remplacer l'Ingénieur du Service	50.000 F.
	250.000 F.

Sans compter l'amortissement du hangar de MILEZI, les impôts que devrait acquitter une entreprise privée, etc...

2.1.3.2. Emballage :

Les frais d'emballage sont actuellement compris dans le prix de vente de 120 F. le kilo.

L'emballage actuellement utilisé pour les gros poissons n'est pas coûteux, mais se révèle peu adapté au transport à longue distance et au stockage (30) : il revient à 120 F. par colis de 40 kg (31), soit 3,50 F. le kg. Des essais ont été tentés pour trouver d'autres formes d'emballage, tant pour les gros poissons que pour le salanga. Pour ce dernier poisson, on a étudié :

- une caisse "armée" valant 600 F. et pouvant contenir 14 kg de poisson ; les frais d'emballage par kg de produit sont alors beaucoup trop élevés, et le deviendront plus encore si ces caisses (en provenance de DOUALA) doivent acquitter la totalité des droits de douane prévus entre Cameroun et Tchad ;

- une caisse réalisée à FORT-LAMY, valant environ 620 F. (avec cerclage) et pouvant contenir 50 kg de salanga ; c'est une solution intéressante au point de vue économique, mais difficile à faire accepter aux clients de BANGUI qui désirent réceptionner des colis inférieurs à 15 kg. (32)

Tout le problème est en fait d'arriver à trouver une formule d'emballage qui combine un poids moyen, peu élevé du colis (15 kg maximum) avec un prix de revient de l'emballage par kg de poisson également peu élevé. La solution n'a pas encore été trouvée, mais elle est activement recherchée. Peut-être y aurait-il lieu de suggérer que soient explorées les possibilités d'amélioration des emballages traditionnels (voir plus loin au paragraphe 3.3.2.2.). Par ailleurs, il ne devrait pas être impossible de faire accepter aux acheteurs centrafricains des colis supérieurs à 15 kg.

---

(30) : C.T.F.T. (1968) - p. 31.

(31) : 100 F. pour la natte et 20 F. pour la corde.

(32) : A titre de comparaison, le poids des colis de poisson congelé commercialisé en Nigéria pour la firme IBRU est de 30 kg (voir paragraphe 3.3.1.2.).

2.1.3.3. Taxes de circulation :

On perçoit au Tchad une taxe sur la circulation des poissons séchés (5 F. par kg) et fumés (10 F. par kg). Un souci scrupuleux de respecter la lettre du texte a permis jusqu'ici d'éviter que la taxe ne frappe les poissons salés-séchés.

2.1.3.4. Transport :

Le transport aérien de FORT-LAMY à DOUALA revient à 45 F. par kg. Ce tarif paraît très avantageux si on le compare aux prix du transport par la route :

TRAJET	Coût de transport par kilo (33).
LAMY - BANGUI.....	12,5 F.
LAMY - DOUALA.....	32,0 F.
LAMY - YAOUNDE.....	25,0 F.

2.1.3.5. Droits de douane :

Le poisson salé-séché ne supportera aucun droit de douane lorsqu'il sera commercialisé en R.C.A. Dans le cas - très improbable - où il serait vendu en Nigéria, il n'acquitterait que les droits de sortie tchadiens ; en principe, en effet, les produits alimentaires provenant de pays voisins entrent en Nigéria sans payer de droits. Dans le cas enfin, où le poisson salé-séché sera vendu au Cameroun, il risque de supporter des droits de sortie tchadiens et des droits d'entrée camerounais :

(33) - Source : Unitchadienne, FORT-LAMY.

Droits de sortie tchadiens :	Droits d'entrée camerounais : (valables pour le stockfisch).
Droit de sortie 3%	Droit d'entrée 2%
T.C.A. 4%	Droit de douane 15%
(perçue sur les 3%)	T.C.A. 10% (34)
	(perçue sur la valeur CAF + les droits d'entrée et de douane).
Ces droits sont actuellement perçus sur une valeur mercuriale de 30 F. par kilo	Taxe complémentaire 20%

Dans les recommandations qui sont jointes à la conclusion de ce rapport, le consultant expose les raisons pour lesquelles le poisson salé-séché embarqué à l'aéroport de FORT-LAMY devrait continuer à entrer en franchise au Cameroun. Si la recommandation formulée dans ce sens ne devait pas être suivie, le prix du produit se trouverait relevé dans une mesure qui rendrait l'écoulement au Cameroun assez aléatoire (35).

2.1.4. Prix de vente du poisson salé-séché à KUMBA.

Lors d'une séance de travail tenue à FORT-LAMY le 3 Mai 1968, un prix de détail indicatif de 250 F. le kg avait été retenu pour les ventes expérimentales de KUMBA. On avait envisagé la possibilité que ce prix soit porté à 300 F. le kilo pour les latas. Le salanga devait se vendre à 20 F. pièce (50 F. les 3 unités).

A KUMBA, ce prix indicatif s'est trouvé précisé de la manière suivante, en accord avec le responsable de la Coopérative locale :

---

(34) : Les poissons provenant des pays du Marché Commun sont exemptés de ce droit. Pour les autres pays, le droit effectivement perçu n'est que de 6% conformément à une décision de l'UDEAC fixant le droit réel à 40% du droit inscrit, en ce qui concerne les entrées au Cameroun et au Gabon.

(35) : Après avoir acquitté les droits de douane, le poisson salé-séché rendu à BAFAISSAM ou à KUMBA, vaudrait encore moins cher que le Stockfish, mais plus cher que le poisson fumé local.

Prix de départ de FORT-LAMY	120 F.	le kg
Frêt avion LAMY-DOUALA.....	45 F.	"
Divers, marge de sécurité.....	10 F.	"
Transport de DOUALA à KUMBA.....	5 F.	"
Frais de manutention et stockage.....	20 F.	"
Marge du grossiste.....	20 F.	"
Marge du détaillant.....	30 F.	"
Prix de vente au détail.....	250 F.	"

2.2. PRIX AU DEPART DES REGIONS DE PRODUCTION SITUEES EN NIGERIA

Il est difficile d'analyser avec exactitude le prix du poisson salé-séché produit à MALAMFATORI ou à BAGA puisque les opérations de production sont réalisées en régie, et non par des pêcheurs autonomes et dispersés comme au tchad.

Les renseignements fournis par MM. HOPSON & DAVIDSON Thomas permettent d'avancer qu'un coût de production de 1 shilling 3 pence par lb. peut-être considéré comme plausible (36).

A BAGA, le poisson frais destiné à être salé (37) et séché est acheté 3 pence la lb., 4 pence quand il est destiné à être revendu frais. Après éviscération et étêtage (avec un taux de récupération de 70%), addition de 15 lb de sel pour 100 lb de poisson, et enfin séchage, le produit est vendu 1 shilling 7 pence la lb à BAGA, soit environ 105 F. le kilo. (38).

---

(36) : Cf. DAVIDSON Thomas (1967) - p. 20 :

48 lb of fresh at 3 d. per lb.....	12 s. 0 d.
7 lb of salt at 2 1/2 d. per lb.....	1 s. 6 d.
Cost of labor.....	1 s. 9 d.
Résult : 15 lb of dried fish.....	15 s. 3 d.

(37) : Par immersion dans une saumure. Le procédé mis au point et décrit par DAVIDSON Thomas (rapport cité, p.19) semble donc avoir été remis en question.

(38) : Dans tous les calculs d'équivalence qui suivent, on a adopté le taux de 600 F.CFA pour 1 livre nigérienne. C'est le cours pratiqué à la douane et sur le marché de Maiduguri (échange de CFA contre des livres). L'échange de livres contre des CFA se pratique au cours d'une livre contre 560 F.CFA.

Après emballage dans des sacs analogues à ceux qu'on utilise traditionnellement pour le banda, le poisson salé-séché est revendu à MAIDUGURI par l'Union Coopérative au prix de 2 schillings 3 pence la lb (environ 150 F. le kg). En pourcentage du prix de détail, la marge prélevée par l'Union Coopérative est donc de 30 % environ ; cette marge peut paraître élevée, mais il faut remarquer que les frais de transport de BAGA à MAIDUGURI, et surtout de MALAMFATORI à MAIDUGURI sont assez importants.

En 1967, l'Union Coopérative achetait du banda à MALAMFATORI (1 shilling 6 pence la lb) mais cette pratique a cessé, le coût de production du banda étant trop élevé.

Le poisson acheté à BAGA à 4 pence la lb est revendu frais, ou presque frais, à MAIDUGURI à des prix qui, pour 1 lb, vont de 1 shilling 9 pence (Giwan Rwa, Lates, niloticus) à 1 shilling (Kawi, Heterotis). Les quantités traitées sont minimes.

Les chiffres à retenir sont ceux de 2 shilling 3 pence à MALAMFATORI, de 2 shillings 3 pence à MAIDUGURI. Bien entendu, la question se pose de savoir si, étant donné la façon dont ils sont établis, ces prix ont une signification économique. Seraient-ils suffisants pour inciter les pêcheurs à produire du poisson salé-séché de façon autonome, comme c'est le cas au Tchad ?

Pour le savoir, on est parti de l'hypothèse suivante : le prix du poisson salé-séché devrait être légèrement supérieur, en début de circuit, à celui du poisson séché, préparé selon les méthodes traditionnelles puisqu'il doit couvrir un coût supplémentaire, celui du sel. Ce même prix pourrait équivaloir à celui du banda (poisson fumé ou calciné si l'on admet que le coût du sel et celui du combustible sont comparables (39). Quels étaient donc, à l'époque de l'enquête, les prix du poisson séché, fumé ou calciné selon les méthodes traditionnelles ?

On relevait le 6 Mai 1968, sur le marché d'ABADAM (proche de MALAMFATORI) un prix de 3 pence pour 2 alestes séchés pesant 160 g, soit environ 8 pence (ou 21 F.) par lb A MAIDUGURI, le 8 mai, le prix observé pour ces mêmes alestes séchés était de 1 shilling 5 pence par lb.

---

(39) : C'est là une hypothèse très grossière et toute provisoire. En réalité, quand le poisson est calciné dans un feu de papyrus, le caoût du combustible peut tendre vers zéro ; il est loin d'être nul, au contraire, quand le banda est préparé dans un four chauffé au bois, par ex. dans une zaska haoussa.

Tout en restant parfaitement conscient du caractère insuffisant de ces observations (40), on peut dresser le tableau suivant :

	MALAMFATORI-ABADAM.	MAIDUGURI
Salé-séché	1 s. 3 d. par lb.	2 s. 3 d. par lb.
Alestes	8 d. par lb.	1 s. 5 d. par lb.

La condition fixée plus haut paraît satisfaite, et le prix actuel du salé-séché pourrait être susceptible de rémunérer suffisamment les pêcheurs.

Les résultats de ce test sont moins nets quand on compare les prix du poisson salé-séché à MAIDUGURI et ceux des poissons fumés-calcinés ou séchés (autres que les alestes) vendus sur le marché de celle ville. La très grande variété des produits rend en effet la comparaison peu significative. Néanmoins, on peut admettre jusqu'à preuve du contraire que la condition posée plus haut est assez bien vérifiée : les prix observés sur le marché de MAIDUGURI le 8 Mai 1968 (41) s'étagent entre 3 shillings la lb pour le produit le plus cher (Gymnarchus fumé) et 4 ou 5 pence la lb pour le moins cher (Tilapia séchés, pêchés à MAIDUGURI même). Le prix médian se situerait donc à peu près aux environs de 2 shilling 6 pence ou 2 shillings, soit quelques pence de moins que le prix du salé-séché.

Ces raisonnements sont loin de prouver que le prix de ce produit a véritablement une signification économique ; ils tendent seulement à suggérer qu'il pourrait ne pas être dépourvu d'une telle signification, bien qu'il n'ait pas encore été accepté en fait par des pêcheurs travaillant de façon indépendante. Des observations minutieuses, pratiquées pendant une période couvrant au moins un an, seraient toutefois indispensables pour confirmer cette impression (42).

Pour conclure, il faut se demander quels frais viendront augmenter

(42) : Cela est particulièrement vrai dans la conjoncture actuelle. Deux fatoma (équivalent de courtiers) intervievés à MAIDUGURI n'ont pas caché que le commerce du banda était complètement désorganisé, au point qu'on pouvait difficilement parler de cours et de prix. Les raisonnements ci-dessus n'ont donc qu'un caractère approximatif.

les prix ci-dessus lorsque le poisson salé-séché sera commercialisé à ILORRIN et non plus seulement à MAIDUGURI. Il a été difficile d'obtenir des renseignements sur ce sujet : les essais d'emballage ont été poursuivis moins activement en Nigéria qu'au Tchad; tout ce qu'on peut dire est qu'il paraît possible de maintenir les frais de transport à un niveau assez bas si l'on utilise le chemin de fer ; c'est du moins ce qui ressort des tarifs indiqués dans le tableau ci-après :

COUT DU TRANSPORT PAR RAIL (Catégorie : local fish, smoked/dried, class 3).	
MAIDUGURI - APAPA = 1.111 milles	142 shillings par tonne
MAIDUGURI - ILORIN = 868 milles	126 shillings par tonne
MAIDUGURI - J O S = 420 milles	92 shillings par tonne

Source : Gare de MAIDUGURI.

Le tarif indiqué pour le trajet MAIDUGURI - ILORIN donnerait, par lb., un coût de transport inférieur à 1 penny. Il convient de remarquer que par la route, le transport sera plus onéreux. Les négociants interwievés à ILORIN payent en effet 1 livre environ pour acheminer de MAIDUGURI à ILORIN un sac de Banda pesant environ 45 kg ; cela représente environ 2 1/1 pence par lb de poisson.

2.3. COMPARAISON ENTRE LES PRIX NIGERIENS & TCHADIENS

Bien que le C.T.F.T. ou le Service des Pêches Tchadien d'une part, les stations nigériennes d'autre part, aient établi leurs prix-départ de manière tout à fait indépendante, à partir de procédés de production différents, et à la suite de raisonnements fondés sur des analogies purement locales, le résultat est à peu près identique partout. Le prix de revient indiqué à MALAMFATORI (1 shilling 3 pence par lb, soit 82 F.CFA par kg) est exactement le même que le prix versé par le C.T.F.T. aux pêcheurs du lac (80 F. le kg) ; le prix du poisson salé-séché au départ de BAGA (1 shilling 7 pence par lb, ou 105 F. par kg) est égal au prix consenti pour un produit comparable à DOUGIA ou à SAGOUR (100 F. le kg). Quant au prix de 2 shillings 3 pence (150 F. le kg) pratiqué à MAIDUGURI par l'Union Coopérative, il est évidemment supérieur à celui de 120 F. le kg demandé par le Service des Pêches au départ de FORT-LAMY ; toutefois, il s'agit d'un prix de détail, qui pourrait vraisemblablement être comprimé au cas de ventes importantes.

Quoiqu'il en soit, la convergence est remarquable, et donne à penser que les prix en cause ne s'écartent pas gravement de ceux pratiqués dans le secteur traditionnel. C'est la meilleure garantie de leur signification économique.

Deux remarques sur ce sujet :

- Les prix nigériens pourraient en fait, toutes choses égales par ailleurs, être un peu plus faibles que ceux du Tchad. Le sel ne coûte à MALAMFATORI que 12 shillings le sac de 40 lb (43), soit 360 F. pour 18 kg, soit encore 20 F. le kg : c'est exactement la moitié du prix tchadien.

- L'impression de convergence entre les prix négériens et tchadiens doit être corrigée en tenant compte du pouvoir d'achat que représentent ces prix. Traduites en termes réels, ces rémunérations sont plus dissemblables qu'elles ne paraissent, surtout en ce qui concerne les produits importés.

---

(43) : Ce prix (3 1/2 d. par lb) est supérieur à celui mentionné par Thomas DAVIDSON à la page 20 du rapport cité. Les prix les plus récents pourraient être encore plus élevés : la firme PATTERSON & ZOCHONIS donne à MAIDUGURI un prix de 41/45 livres la tonne. Inversement, le prix du sel pourrait baisser en Nigéria du Nord, si la Firme SANUSI BROTHERS met à exécution son projet de construction d'une usine de 200.000 livres nigériennes à KADUNA (Marchés Tropicaux du 9 Mars 1968 - N° 1165 - p. 622).

3/ PRIX & DEBOUCHES DANS LES REGIONS DE CONSOMMATION /

3.1. PROBLEMES DE METHODE.

Même si l'on tient compte des nombreux points d'interrogation énumérés plus haut (le plus grave étant celui qui concerne les droits de douane exigibles entre Tchad et Cameroun), on voit qu'un prix de 250 F. par kg paraît plausible dans les régions de consommation situées au Cameroun. En Nigéria, le prix pourrait être de 3 shillings par lb. (200 F. le kg environ), ce prix étant considéré comme un maximum. La différence est due au fait qu'on envisage un transport aérien entre Tchad et Cameroun, un transport terrestre en Nigéria.

Le problème va être maintenant abordé dans un sens différent. Nous savons que le poisson salé-séché peut difficilement être vendu au dessous d'un certain prix à KUMBA, afoussam et ILORIN. Quels sont maintenant, en ces mêmes points, les prix qu'il conviendrait de ne pas dépasser pour avoir une chance d'intéresser les consommateurs potentiels ?

Lorsqu'on pose cette question, il faut faire un choix entre deux hypothèses :

- Ou bien que le poisson salé-séché est considéré par les consommateurs comme un produit entièrement nouveau, auquel cas il ne sera pas nécessairement procédé à des comparaisons très rigoureuses entre le prix de ce produit et celui des produits comparables et préexistants ;

- ou bien le salé-séché est considéré comme un produit très voisin du stockfish, par exemple, et même substituable à celui-ci. A ce moment, la comparaison entre les prix des deux produits devient décisive.

En admettant que la deuxième hypothèse soit juste, plusieurs questions se posent encore :

a). relations de substitution :

Entre quels produits peut-on raisonnablement considérer qu'il y aura substituabilité ? Sont-ce les consommateurs de stockfisch ou ceux de poisson fumé traditionnel qui sont susceptibles de modifier leurs habitudes et d'acheter du poisson salé-séché ?

C'est poser le problème du recouvrement des marchés et de la plasticité des modèles de consommation. Le peu qu'on sait sur ce sujet en Afrique donne à penser que le passage d'un modèle de consommation à un autre, s'il peut être facilité par une différence de prix, ne saurait être déterminé automatiquement par celle-ci. Les con-

sommateurs de poisson fumé, notamment, semblent très attachés à ce produit, et pourraient fort bien continuer à l'acheter même s'il coûtait plus cher que le poisson salé-séché (ce qui n'est d'ailleurs pas le cas, comme nous le verrons plus loin).

Inversement, l'apparition d'engouements imprévisibles ne saurait être exclue. Le banda, il y a cinquante ans, le poisson congelé, il y a dix ans, n'étaient pas connus dans les régions côtières ; or, ils ont joui très vite d'une vogue extraordinaire, due peut-être au fait qu'ils venaient combler un vide (on ne peut en dire autant du poisson salé-séché aujourd'hui).

Il faudrait pouvoir distinguer entre modèles et habitudes de consommation. Un modèle de consommation fait partie de tout un ensemble de traits culturels et de comportements stables, et la simple apparition d'une différence de prix entre deux produits n'a guère de chances de perturber l'appartenance à ce modèle. A l'intérieur d'un modèle donné, par contre, les habitudes de consommation sont moins rigides et peuvent se modifier sous la seule pression des incitations économiques. Modèles et habitudes de consommation se définissent par rapport à des produits et à des groupes humains, mais les données manquent pour tenter cette définition dans le cas qui nous occupe ici. On se bornera donc à faire des hypothèses relativement à la probabilité du passage d'un produit à un autre. La probabilité que les consommateurs de stockfisch adoptent le salé-séché semble assez élevée, surtout en Nigéria, où les importations de stockfisch ont cessé. La probabilité que les consommateurs de banda ou de poisson fumé adoptent le salé-séché semble beaucoup moins bonne.

b) Repérage du niveau des prix :

Les prix observés sont calculés par rapport à un poids (lb. ou kilo). Cette méthode a l'avantage de la simplicité, mais elle falsifie la réalité vécue puisque, sauf pour le stockfisch, les transactions réelles n'impliquent en général aucune pesée. L'accord sur un prix et la décision de vendre ou d'acheter à ce prix dépendent assurément du poids de la marchandise, mais ce poids n'est perçu qu'intuitivement, à travers l'aspect et les dimensions du poisson (ou du tas de poisson). En outre, les produits africains étant très exceptionnellement homogènes, toutes sortes de facteurs au moins aussi importants que le poids jouent un rôle important dans l'établissement du prix : ancienneté et état de conservation par exemple. En toute rigueur, la mesure des prix par rapport au poids ne permet donc de construire qu'un schéma abstrait fort éloigné de celui qui sert de cadre aux représentations et aux raisonnements des intéressés.

On doit se demander d'ailleurs par référence à quel poids de poisson il convient de comparer les prix. Pour répondre à cette question, il faudrait savoir ce qui se passe dans l'esprit ou dans l'inconscient de l'acheteuse lorsqu'elle examine les produits mis en vente sur le marché. Met-elle en regard le poids de ces produits tel qu'il apparaît au moment de la transaction, tient-elle compte plus ou moins approximativement de la quantité de produit frais qu'il a fallu pour faire du produit séché ou fumé, pense-t-elle plutôt au résultat consommable gonflé par l'eau de la cuisson (44) ? Il va de soi que le résultat des comparaisons diffère beaucoup suivant que l'on met en regard, à des niveaux donnés de prix relatifs :

- Les poids du poisson congelé et du poisson séché, tels qu'ils peuvent être mesurés sur l'éventaire, ou bien un certain poids de poisson congelé et le poids du poisson frais ayant servi à préparer du poisson séché ;

- les poids du poisson salé-séché et, du stockfisch, tels qu'ils peuvent être mesurés sur l'éventaire, ou les poids du produit obtenu après cuisson de ces deux types de poisson.

L'expérience de commercialisation discutée ici n'en est qu'à ses débuts, et l'on ne dispose pas des résultats empiriques qui permettraient - peut-être - de résoudre les problèmes ci-dessus. On se bornera donc dans ce rapport à comparer les poids des produits, tels qu'ils ont pu être appréciés au moment de la transaction, tout en rappelant à l'occasion le caractère sommaire d'une telle approche.

Deux régions de consommation seront successivement considérées : celle constituée par KUMBA (Cameroun Occidental) et BAFOUSSAM, en pays Bamiléké (Cameroun Oriental), celle d'ILORIN, dans l'Etat de Kwara en Nigéria. Dans chacune de ces régions, l'étude sera menée sur un plan général et sur un plan local.

3.2. PRIX & DEBOUCHES DANS LES REGIONS DE CONSOMMATION SITUEES AU CAMEROUN CU SUD.

3.2.1. Situation générale.

Quelle est, dans le Cameroun du Sud, la situation du marché par rapport au poisson provenant du Tchad ? Quelle est la

---

(44) : Le poids du stockfisch est multiplié par 2,5 pendant la cuisson; encore la durée de celle-ci est-elle volontairement limitée par les usagers, surtout au Nigéria, car ceux-ci apprécient la ferme consistance du produit et la nécessité de la mastiquer longuement.

situation de ce même marché en ce qui concerne le poisson produit localement ou provenant d'endroits autres que le Tchad ?

3.2.1.1. Situation du marché camerounais du Sud par rapport au poisson provenant du Tchad:

Aucune statistique sûre ne permet d'apprécier cette situation (voir Annexe 5). Le seul problème important est le suivant : la rupture de l'UDEAC pourrait entraîner une fermeture douanière de la frontière camerouno-tchadienne, et si les mouvements de poisson salé-séché entre FORT-LAMY et KUMBA-BAFOUSSAM étaient taxés, le prix de ce produit se trouverait relevé d'environ 50% (45) . De plus, l'importation au Tchad des caisses en provenance de DOUALA deviendrait ruineuse.

Toute la question est donc de savoir si les choses en viendront à cet excès de rigueur. Bien qu'il soit trop tôt pour tenter un pronostic, on peut faire remarquer que dans son message du 14 Mai 1968, le Président AHIDJO ne semblait pas souhaiter une rupture totale :

"Nous regrettons, quant à nous, l'éclipse que connaîtra vraisemblablement une coopération à laquelle l'histoire, la géographie, sans parler du coeur, nous prédisposaient. Nous nous attacherons, en ce qui nous concerne, à éviter que la partition économique de l'UDEAC provoque des difficultés dans ce vaste ensemble diversifié des relations humaines, que nous avons voulu, précisément, multiplier et magnifier..."

Aussi bien, on peut contester la vue selon laquelle le poisson salé-séché acheté par le C.T.F.T. ou par le Service des Pêches Tchadien, puis embarqué à l'aéroport de FORT-LAMY, est un produit exclusivement tchadien. En réalité, ce produit est préparé aussi bien par des pêcheurs camerounais que par des pêcheurs tchadiens : le Service des Pêches achète indifféremment aux uns et aux autres, après avoir consenti des avances en sel aux uns comme aux autres. Mieux : cette situation est inévitable. Tant qu'il n'existera pas d'aéroport à FORT-FOUREAU, le poisson salé-séché produit au Cameroun ne pourra quitter les lieux de production que par FORT-LAMY, sans devoir pour cela être considéré comme un produit tchadien.

On pressent qu'un choix va s'imposer aux autorités concernées : ou bien la rupture de l'UDEAC créée une situation nouvelle mettant un terme aux arrangements de coopération régionale, ou bien l'on admet que ces arrangements doivent être sauvegardés. Dans le second cas, rien ne s'opposerait à

---

(45) : Voir paragraphe 2.1.3.5.

ce que, la volonté de mise en valeur commune du Bassin Tchadien restant affirmée, le poisson salé-séché circule en franchise au Cameroun quel que soit son origine. Une recommandation est formulée dans ce sens à la fin du rapport.

3.2.1.2. Situation du marché camerounais du Sud par rapport au poisson autre que le salé-séché :

STOCKFISCH.

L'interprétation des statistiques douanières est assez difficile (voir Annexe 6) Les données recueillies au Ministère du Plan à YAOUNDE font apparaître une nette décroissance des importations de l'année fiscale 1965/1966 à l'année fiscale 1966/1967, et ce phénomène est confirmé par les commerçants. Toutefois, des renseignements supplémentaires obtenus à la Direction des Douanes de DOUALA donnent à penser que cette tendance à la baisse se serait ralentie ou même arrêtée récemment : pour l'année civile 1966, les importations de stockfisch et de klippfisch seraient de 606 tonnes, alors qu'elles s'élèveraient à 603 tonnes pour les 9 premiers mois de 1967. On notera, à ce propos, l'évolution différente des importations dans les deux parties du pays. Les importations de stockfisch au Cameroun Oriental passent, pour la période considérée, de 267 à 412 tonnes, alors qu'au Cameroun Occidental, elles tombent de 338 à 191 tonnes. Pourtant, il semble que la consommation de stockfisch connaisse une plus grande faveur au Cameroun Occidental qu'au Cameroun Oriental (46).

---

(46) : Le commerçant Bamiléké dont l'interwiev est rapportée plus loin indique que dans le Centre-Sud du pays, où la consommation de stockfisch aurait été importante autrefois, ce produit serait devenu un produit de luxe (à cause de son prix). L'habitude se serait prise, de le remplacer, lors des cadeaux de mariage, par du poisson fumé venu de GAROUA. Le trafic de ce dernier produit avait déjà été étudié par le consultant en 1960.

(47) : Il semble bien, en fait - et cela est confirmé par la Chambre de Commerce - que ces saisies frisent souvent l'arbitraire. Il y a lieu de tenir compte de ce risque si l'on veut commercialiser du poisson salé-séché dans le Sud-Cameroun.

A DOUALA, les grosses firmes (telles que la C.F.A.O) ne s'intéressent pas ou ne s'intéressent plus au stockfisch. On fait remarquer que la structure des prix et des coûts laisse peu de place au profit, ou tout au moins à un profit assuré. La spéculation fausse les données du commerce, la demande comme l'approvisionnement sont incertains. En outre, le produit se conserve assez mal sous ce climat très humide, et les risques sont grands de voir saisir des lots entiers par les Services Sanitaires (47). Actuellement, le stockfisch n'est importé que par de petits négociants africains, qui courent des risques moindres que les grosses firmes parce qu'ils traitent de façon répétée des lots peu considérables. L'un de ces commerçants ne cache pas, néanmoins, que le stockfisch dans le Sud Cameroun est tout le contraire d'un produit d'avenir : les consommateurs le délaissent, alors que la vente de poisson frais ou congelé s'est beaucoup développée pendant ces dernières années.

POISSON EN CONSERVES.

La consommation de sardines et de maquereaux en boîtes a beaucoup augmenté, elle aussi. Une firme telle que la SONAC aurait quintuplé son chiffre d'affaires sur ces produits au cours des trois dernières années. Il ne faut pas négliger ce phénomène sous prétexte que ce genre de produit est utilisé à des fins différentes du poisson salé-séché, et que les marchés sont indépendants. Bon nombre d'anciens consommateurs de stockfisch se sont urbanisés, en raison de l'industrialisation de DOUALA, et vivent en célibataires ; cela a nécessairement une modification de leurs modèles de consommation, la cuisine traditionnelle a été abandonnée pour des repas rapides, et le stockfisch a été remplacé par les sardines.

POISSON CONGELE.

D'autres informateurs pensent cependant que c'est essentiellement le poisson congelé qui concurrence le stockfisch. Plusieurs firmes (COTONNEC - SOPECOBA - STEFCAM - SCPM) distribuent ce produit en ville et en brousse. Le temps a manqué pour obtenir davantage de renseignements sur ce secteur en pleine expansion, mais il suffira de mentionner les projets de la Compagnie Commerciale Hollando-Africaine (C.C.H.A.). Cette firme a créée, avec la participation du Gouvernement Camerounais (48) une société filiale, la SIPEC, qui vient de commencer à produire du poisson congelé et qui va le distribuer en des points de vente répartis dans le Aud du Cameroun (49).

---

(47) voir page précédente.

(48) : Ce dernier détient 1/3 du capital. Les investissements prévus sont de 900 millions CFA. (en 5 ans); 1/3 de ce programme a été réalisé.

(49) : YAOUNDE - MBALMAYO - SANGMELINA - EBOLOWA - NKONGSAMBA - KUMBA - BAFOUSSAM - BAMENDA - EDEA - BERTOUA.

La société dispose d'un bâteau congélateur jaugeant 523 tonneaux, et pouvant produire mensuellement 220 tonnes de poisson congelé. Elle a également construit à DOUALA un entrepôt frigorifique d'une capacité de 500 tonnes. La SIPEC envisage également la production de conserves, de farine de poisson ; elle projette enfin d'étudier le fumage et, si ce projet devait un jour être mis à exécution, il devrait certainement faire reconsidérer le choix des points de vente du poisson salé-séché.

POISSON FUME.

Il est abondant sur les marchés étudiés et il est certainement préféré par la majorité des consommateurs. Cette question sera étudiée en détail au paragraphe 3.2.2.

En conclusion, il semble bien que dans le Cameroun du Sud, les consommateurs de stockfisch - sur lesquels on semble compter pour acheter du poisson salé-séché - soient déjà en train de modifier leurs modèles ou leurs habitudes de consommation. La demande se porte très probablement à la fois sur le poisson fumé produit localement ou provenant de la Bénoué, sur le poisson frais ou congelé, sur le poisson de conserve. Or, dans la mesure où les consommateurs de stockfisch s'intéressent au poisson fumé, il sera difficile de jouer sur les prix pour les attirer vers le poisson salé-séché. Si par ailleurs, ces mêmes consommateurs se tournent vers le poisson congelé, cela traduirait une modification des modèles de consommation beaucoup trop fondamentale pour être perturbée par l'apparition d'un produit semi-traditionnel tel que le salé-séché.

3.2.3. Situation locale.

3.2.3.1. KUMBA.

Cette la ville la plus peuplée du Cameroun Occidental : 32.000 habitants au moins. On y a observé les prix du stockfisch, du poisson fumé ou séché traditionnel, du poisson congelé provenant de la côte, et du poisson de conserve.

STOCKFISCH.

Ce produit est vendu sur le grand marché, dans une quinzaine d'échoppes toutes équipées de balances. Le prix au détail est uniformément de 500 F. le kilo, bien que quelques écarts aient été signalés par les commerçants : le stockfisch de 30 x 50 peut monter à 550 F. le kg, celui de 50 x 70 peut descendre à 450 F. (50). Calculée en pourcentage du prix-détail, la marge

(50) : Cela reflète une différence dans les prix de gros : 17.500 F. la balle de 45 kg de 50 x 70 - 18.500 F. celle de 30 x 50. A ces prix de gros qui valent pour VICTORIA s'ajoutent les frais de transport qui varient entre 100 et 200 F. par balle (plus 400 F. pour le passage du propriétaire).

brute serait de 20% environ.

Les commerçants se plaignent unanimement du déclin (51) de ce commerce, qu'ils attribuent surtout à la cherté du produit : la balle de 45 kg serait passée de 13.000 F. (52) en 1964 à 18.000 F. en 1968.

POISSONS SECHES & FUMES TRADITIONNELS.

Deux marchés ont été étudiés à KUMBA en ce qui concerne ce produit : le marché principal, et le marché du quartier Fiango.

On trouvait sur le grand marché 60 vendeuses de poisson surtout fumé, provenant la plupart du temps de BETIKA, quelquefois de DOUALA et VICTORIA. Les ethmaloses fumées (bonga) constituaient environ la moitié du stock total.

Le marché de Fiango (qui ne se tient qu'une fois par semaine : le mardi) comptait le 21 Mai 1968, une cinquantaine de vendeuses.

Les Annexes 7 donnent le détail des observations. Malgré le petit nombre de celles-ci, et leur absence d'étalement dans le temps, on note une convergence assez satisfaisante des niveaux de prix repérés. On peut distinguer :

- Des espèces chères (Shanuz, Capitaine, etc...) coûtant plus de 400 F. le kg, mais ne faisant pas l'objet d'un véritable cours à cause de la rareté des unités offertes ;

- Des espèces moyennes, bonga, notamment, coûtant de 250 à 300 F. le kilo.

- Des espèces bon marché, constituées en général par du poisson séché et non fumé ; là encore, la rareté des exemplaires offerts permet difficilement de fixer un prix moyen (sauf en ce qui concerne les crevettes séchées). Un ordre de grandeur de 120 F. le kg semble plausible.

Dans l'ensemble, par conséquent, le prix du poisson fumé serait quelque peu supérieur à 250 F. le kilo. Il est important que, dans les rares cas où l'on a pu observer une offre de poisson séché - et non fumé - le prix pratiqué était nettement inférieur à ce chiffre.

POISSON CONGELE.

Le poisson congelé était vendu sur le marché de Fiango et dans les rues de la ville par des firmes de DOUALA (COTONNEC) ou de NKONGSAMBA (Vogue du Mungo). Le prix était de 120 F. le kg pour les maquereaux et dorades, de 250 F. pour le capitaine, de 300 F. pour les crevettes. Le poisson était en excellent état de conservation.

POISSON DE CONSERVE.

On trouve dans les magasins de la ville des serdines du Maroc (4.100 F. le carton de 100 boîtes), difficiles à écouler paraît-il parce que les boîtes sont présentées sans clef ; des pilchards de Hollande (3.250 F. le carton de 96 petites boîtes, 3.180 F. celui de 48 boîtes), et des Silverfish (3.050 F. le carton de 48 boîtes).

Les prix au détail ont été relevés sur le marché principal et sont donnés en annexe. On notera le prix très bas des pilchards de Hollande ou de Pologne : 35 F. la boîte de 170 g. et 70 F. la boîte de 400 g. respectivement. Ces prix sont inférieurs à ceux du poisson fumé traditionnel, ainsi qu'à ceux du poisson salé-séché.

En résumé, le prix auquel est vendu le stockfisch à KUMBA permet à première vue d'espérer que l'écoulement du salé-séché ne posera pas de problèmes. Cependant, le marché du stockfisch est peu considérable. Les gens consomment surtout du poisson fumé, dont le prix est équivalent à celui du salé-séché ; la compétition sera donc difficile sur le terrain des prix. Quant au prix du poisson congelé, il est inférieur à celui du salé-séché, encore que la différence ne corresponde pas à ce qu'elle devrait être si l'on tient compte du taux de transformation du poisson frais (congelé) en salé-séché ; théoriquement donc, le congelé est plus cher que le salé-séché. Là encore cependant, la comparaison des prix est peu significative puisqu'aux yeux des consommateurs, poisson séché et poisson congelé paraîtront probablement très peu substituables.

3.2.3.2. BAFOUSSAM. (Voir Annexes 8).

Située à 275 km de DOUALA, cette ville est en très rapide expansion : de 20.000 habitants en 1958, elle est passée à 40.000 en 1968

STOCKFISCH.

On n'a trouvé à l'époque de l'enquête qu'un seul marchand de stockfisch sur le marché principal de BAFOUSSAM. Il vendait d'ailleurs aussi, et surtout, des sardines en boîtes et des harengs fumés à 270 F. le kg. Le prix du stockfisch était de 450 F. le kg ; le produit était vendu pesé (en lots de 1/2 ou 1 kg).

POISSON CONGELE.

N'étaient en vente sur le marché, à l'époque de l'enquête, que des dorades et des bars au prix de 150 F. le kg. Le prix était donc un peu plus élevé que celui relevé à KUMBA, ou à NKONGSAMBA dans la poissonnerie de la SPCM (53).

(53) : Société Commerciale des Produits de Mer ; à NKONGSAMBA, les prix étaient de 120 F. pour dorades, morues et thons.

Le poisson était commercialisé par la STEFCAM.

POISSON FUME OU SECHE TRADITIONNEL.

On n'a pas constaté la présence de produits venant d'ailleurs que DOUALA, mais le début des pluies est probablement la cause de cette situation. Les informateurs indiquent en effet que le marché de BAFOUSSAM voit passer des tilapia fumés provenant de FOUMBAN, des silures fumés de MBAM ou de BANYO (pêchés par les Tikar), des Heterotis du Noun, des poissons fumés divers de NJITAPON et BAMENDJING. Le poisson fumé de GAROUA (Léré) était également absent ; il ne dépasserait guère le marché de FOUMBOT.

Les prix étaient élevés : 250 à 300 F. le kg pour les ethmaloses fumées (bonga), plus encore pour les sapa fumés de DOUALA. Il semble qu'un prix moyen de 300 F. le kg puisse être retenu à titre d'ordre de grandeur ; ce prix serait nettement supérieur à celui de KUMBA, mais les commerçants étaient bien moins nombreux à BAFOUSSAM qu'à KUMBA : 15 seulement sur le marché principal.

Des relevés ont été également effectués sur le marché de la chefferie de BANDJOUN, voisine de BAFOUSSAM. Le stockfisch était complètement absent, mais une dizaine de marchands vendaient des bonga fumés ou des crevettes séchées provenant de DOUALA. Le prix moyen des bonga se situait aux environs de 280 F. le kg ; il était à peine moins élevé pour les brisures.

Les bonga étaient vendus au détail par tas de 3 ou 4 unités (respectivement 100 ou 50 F.). En gros, ils étaient présentés, soit dans de grands paniers qu'il n'a pas été possible de peser, soit dans des cartons pesant par exemple 8 Kg 200 et valant 2.000 F. (à BANDJOUN). Le prix du bonga en carton serait donc de 245 F. le kg, et une marge de 12,5% du prix de détail couvrirait les frais locaux de fractionnement et de distribution.

Ces bonga avaient d'excellente apparence; le produit était bien fumé, pas trop gras, très homogène et présenté de façon très propre.

Trois marchands offraient enfin à BANDJOUN de très petits silures pêchés dans des marigots locaux, fumés et enfilés sur des bâtonnets. Ils étaient vendus dans une partie du marché différente de celle où se trouvaient les marchands de bonga. Ils seraient utilisés lors de rites coutumiers (54).

---

(54) : Ils étaient vendus en même temps que toutes sortes d'autres "médicaments".

Concluons : La population montre peu de goût pour le stockfisch, soit à cause du prix élevé de ce produit, soit à cause d'une préférence générale pour le poisson fumé (55). Il semble donc peu prudent d'escompter des ventes considérables de poisson salé-séché à BAFOUSSAM, puisque les consommateurs de stockfisch sont rares et que c'est eux justement qu'on espère attirer vers le salé-séché en jouant sur les prix.

Comme à KUMBA, le salé-séché coûtera environ la moitié de ce que vaut le stockfisch, un prix égal à celui du poisson fumé, et environ 60% de plus que le poisson congelé (56).

On notera que la SOCOPELI de FORT-FOUREAU a essayé de vendre à BAFOUSSAM du salanga séché traditionnel ; les résultats ont été négatifs, parce que la conservation du produit ne donnait pas satisfaction mais aussi à cause de l'abondance des arêtes.

3.3. PRIX & DEBOUCHES DANS LES REGIONS DE CONSOMMATION SITUEES EN NIGERIA.

3.3.1. Situation générale.

3.3.1.1. Stockfisch :

On est frappé par la décroissance régulière des importations pendant la période récente (voir Annexe 9). Il est possible qu'avant la guerre du Biafra l'augmentation de la production du poisson congelé n'ait pas été étrangère à cette décroissance (57) : à partir de 1967 cependant, la baisse s'est accentuée, ce qui se conçoit aisément puisque les régions bloquées consommaient au moins 60% de la quantité totale importée.

---

(55) : Cette préférence est d'ailleurs très relative. Les Bamiléké éprouvent surtout du goût pour la viande.

(56) : Même remarque qu'à KUMBA sur la question des taux de transformation du frais en séché.

(57) : Ce point sera discuté plus loin. SAGUA (1966) semble admettre la thèse de l'indépendance des deux marchés mais reconnaît pourtant que "many market women usually selling stockfisch and dry fisch have turned to selling frozen fisch...". A la fin du rapport, le même auteur admet explicitement la possibilité d'un recouvrement des deux marchés : "It is my opinion that the importation of stockfisch will fall seriously only when wue can provide a suitable dry or smokef fish substitute".

Depuis le 17 Janvier 1968, les importations ont complètement cessé (bien que des chargements embarqués avant cette date aient continué d'entrer en Nigéria jusqu'aux environs du 15 Mars). L'introduction de stockfisch dans le pays est actuellement impossible sans licence et aucune licence n'est accordée. Il est probable que cette situation durera au moins jusqu'en Octobre 1968, peut-être davantage. La mesure d'interdiction a été inspirée par le seul souci de contribuer à rétablir l'équilibre de la balance commerciale.

Le stockfisch se vendait surtout dans le Nigéria du Sud-Est, où il semblait s'écouler au moins aussi facilement que le banda du Bassin Tchadien. Les spécialistes des Ambassades ou Consulats Scandinaves à LAGOS signalent qu'aucune vente n'était effectuée au Nord du Fleuve Niger, et que dans l'Ouest, le produit ne dépassait guère IBADAN. Nous verrons plus loin que le stockfisch est pratiquement inexistant à ILORIN.

Les prix CAF de la balle de 45 kg varient, à LAGOS, entre 13 livres 10 shillings et 18 livres (58). Comme les droits de douane sont peu élevés (59), on peut arriver à des prix de 17 à 20 livres à IBADAN, soit 3 ou 4 shillings par lb au détail. C'est la moitié de ce que coûte le même produit au Cameroun.

3.3.1.2. Autres produits :

SAGUA (1966) estimait à 150.000 tonnes, en équivalent de poids frais, la quantité de stockfisch introduite en Nigéria. Cependant, ce tonnage ne constituait que 60% de la quantité totale de poisson (en poids frais) disponible pour la consommation nationale. Les 40% restants se répartissaient comme suit :

Pêche maritime côtière (ethmalosa surtout)	30.000 t.
Lac Tchad	25.000 t.
Rivières intérieures	5.000 t.
Chalutiers affrêtés par des firmes ayant leur siège au Nigéria	40.000 t.

Aujourd'hui, la production annuelle du Lac Tchad est estimée à 35.000 tonnes de poids frais (60) ; il n'en reste pas moins que la production des chalutiers opérant dans les eaux internationales constitue la seconde source d'approvisionnement après le stockfisch importé. C'est là un phénomène

---

(58) : Round cod 20 x 70 (variété commune) ..... 358 s. 2 d.
Sey ..... 269 s.
Haddock ..... 299 s.10 d.

(59) : 1 livre 13 s. par balle de 45 kg. Les droits ont doublé le 20 Octobre 1967, pour des raisons purement fiscales.

(60) : T.HOPSON - Communication verbale.

remarquable (61) qui préfigure en quelque sorte ce qui se passera au Cameroun dans les années qui vont suivre.

Le poisson est congelé à bord, entreposé à LAGOS et vendu en cartons de 66 lb (30 kg) à des agents qui le distribuent, entre autres, à IBADAN et ILORIN; nous verrons plus loin dans quelles conditions. L'auteur cité rapporte que le poisson congelé se vend légèrement moins cher que le frais (62) . La réclame faite par les firmes distributrices, IBRU par exemple, a été couronnée de succès et les consommateurs ont parfaitement accepté le produit.

Les ventes de poisson séché et surtout fumé n'ont pas cessé, cependant. La complexité du marché est donc extrême : la consommation de stockfisch décroît et va nécessairement tendre vers zéro si les importations ne reprennent pas ; celle de poisson congelé a beaucoup augmenté mais, comme on va le voir pour ILORIN, elle a peut-être souffert de la disparition de certains commerçants Ibo ; celle de poisson fumé, enfin, est également gênée dans certains cas par les perturbations nées de la guerre au Biafra (63).

C'est sur cette toile de fond qu'il faut poser le problème du passage que les consommateurs peuvent effectuer d'un produit à un autre. En l'absence d'études de marché approfondies, tout ce qu'on peut dire est que cette question ne saurait être posée exclusivement en termes de prix. Aussi bien, l'examen de ces prix donne à penser que l'avantage du salé-séché par rapport au stockfisch risque d'être ici beaucoup moins décisif qu'au Cameroun; nous allons le voir dans le cas particulier d'ILORIN.

3.3.2. Situation locale : ILORIN (Annexes 10).

On trouve sur les marchés de cette ville de 200.000 habitants, du stockfisch en petites quantités ainsi que du poisson séché ou fumé selon les méthodes traditionnelles ; le poisson congelé est commercialisé sur un emplacement cimenté sis route d'IBADAN; enfin du poisson de conserve est vendu dans quelques magasins modernes.

---

(61) : SAGUA (1966) : "A development of immense consequence".

(62): Il indique, pour des cartons de 66 lb., des prix de gros variant autour de 40 shillings.

(63) : Il n'est pas possible de tenir compte ici de l'incidence de certains projets, comme celui de la KIFI COMPANY à LAGOS (usine de poisson séché de 750.000 livres, avec capitaux anglais, nippons et polonais). Cf. Marchés Tropicaux du 10 Février 1968 - N°1161, p.285.

3.3.2.1. Stockfisch :

Ce produit (panla en yoruba) est fort rare à ILORIN. Sur toute l'étendue du prodigieux marché de cette ville, le consultant n'a réussi à découvrir que deux marchandes de stockfisch, qui vendaient d'ailleurs surtout des crevettes séchées (ede) provenant d'IJIBU.

Le stockfisch était vendu non pesé, à la différence de ce qui a été observé au Cameroun. Pour trois transactions, la pesée a néanmoins été proposée après coup aux acheteuses, et a donné des prix s'échelonnant de 4 s. à 5 s. 8 pence par lb. (265 à 400 F. le kg). Les transactions sont si rares, et les quantités écoulées sont si faibles, que ces indications risquent d'être peu significatives.

3.3.2.2. Poisson fumé ou séché traditionnel :

MARCHE DE GROS :

Il est constitué par un dédale de petites rues voisines du marché principal. Une multitude d'échoppes servent d'entrepôt à toutes sortes de marchandises : céréales, viande séchée, poisson. La présence des produits suivants a été remarquée :

- Banda (en yoruba : keli-keli) provenant du Bornou. Le produit était emballé dans les sacs de jute habituels, renforcés par des cordes. Le transport de MAIDUGURI à ILORIN (par la route) coûte de 15 s. à 1 livre par sac de 40 kg. Les prix pour la même quantité, s'étagent entre 5 et 7 livres (la variété pama serait plus coûteuse).

On fait observer que les prix ont baissé depuis 1963, et nous verrons plus loin comment ce phénomène peut être interprété.

- Poisson emballé dans des makara. Ces remarquables emballages se composent d'une natte constituant un cylindre de 40 cm de diamètre et d'un mètre de long environ ; le cylindre est partiellement entouré d'un revêtement de roseaux formant berceau ; aux deux extrémités du colis, une armature en cerceau achève de rendre l'ensemble parfaitement rigide, et fournit 2 poignées. A l'intérieur de la natte, le poisson est enveloppé dans du papier d'emballage.

Le contenu de ces makara était variable : silures fumés provenant de SOKOTO et BIRNIN KEBBI (poids 35 kg environ, prix étagés de 4 à 9 livres), kuma fumés de qualité moindre (20 kg environ, prix inférieur à 2 livres) etc .....

...

Tous ces ordres de grandeur en matière de prix de gros pourraient être schématisés ainsi (à l'époque de l'enquête) :

PROVENANCE	DESIGNATION DES PRODUITS	PRIX par LB.
BORNOU	Banda en sacs (Keli-Keli)	1 s. 6 d.
SOKOTO	Silures en makara	1 s. 6 d.
SOKOTO	Kuma. en makara.	9 d.

Il faut insister sur le fait qu'il s'agit de simples indications ; les prix de gros sont extrêmement spéculatifs et peuvent varier du simple au double à l'intérieur de l'année ; ceci est particulièrement vrai du banda.

MARCHES DE DETAIL :

Plusieurs marchés de détail ont été étudiés : le marché principal d'ILORIN, le petit marché du quartier Gada, le marché d'Oloje (à la sortie de la ville).

Sur le marché principal, le nombre de vendeuses était relativement bas : une quarantaine tout au plus. Toutes ces commerçantes travaillent pour des grossistes d'ILORIN, et elles ignorent en général la provenance exacte du poisson (64). La vente de simples brisures n'est pas rare. Les produits les plus fréquemment présentés sont :

- les silures fumés (abori), grands ou petits, provenant du Niger (Jebba) ou du Nord. Les prix dépassent rarement 2 s. par lb (130 F. le kg).

- le banda (Keli-Keli) vendu 2 à 3 s. la lb. ; les variétés sont nombreuses, l'état de conservation est plus ou moins bon (65), et en conséquence les prix par lb. sont très dispersés.

Dans l'ensemble (voir Annexes 10), les prix vont donc de 1 shilling 6 pence à 4 shillings par lb. La distribution est assez étalée vers la droite et la valeur modale avoisine 2 s. par lb. Ce sont là des prix de saison des

---

(64) : Elles indiquent par exemple : Arewa (le Nord), ce qui peut désigner aussi bien SOKOTO que le Bornou.

(65) : Pour améliorer l'aspect du produit, les marchandes brossent chaque morceau de banda, puis elles l'enduisent d'huile avec un pinceau !.

pluies, plus élevés que ceux qui prévalent pendant le reste de l'année.

A la date de l'enquête, les prix paraissaient moins élevés sur les deux petits marchés que sur le marché principal : le poisson y était en assez mauvais état, et se présentait en unités de très faible dimension.

3.3.2.3. Poisson congelé :

Le prix d'achat du carton de 66 lb (30 kg) est de 2 livres 15 shillings à IBADAN, pour des Horsemacherel Chinchard (Saurel) de la firme CHARNAS. A l'intérieur des cartons, le poisson est emballé dans des sacs de plastique ; son état de conservation est excellent.

Sur le marché, le poisson est réparti en lots de 6 poissons environ, pesant approximativement 6 lb. Chaque lot est vendu 6 shillings 6 pence. Les poissons sont revendus à des prix qui vont de 1 shilling à 1 s hilling 6 pence l'unité. Il n'est pas pratiqué de pesée.

Le poisson n'est pas nécessairement revendu en l'état. Des fillettes se chargent de le débiter en tranches de 30 g environ, qu'elles font griller pour les revendre chacune à 1 ou 2 pence.

Les commerçantes sont unanimes à déclarer que ce commerce a été très désorganisé par le départ des Ibo ; les prix ont monté, les quantités traitées sont bien moindres qu'auparavant.

Il importe de retenir que le prix de détail est égal ou légèrement supérieur à 1 shilling par lb (66), soit 70 F. CFA. le kg. Le poisson congelé se vend donc beaucoup moins cher en Nigéria qu'au Cameroun.

3.3.2.4. Poisson de conserve :

Les prix observés sont donnés à l'annexe 10. Seuls, trois articles ont des prix comparables à ceux des produits traditionnels : les sardines et les maquereaux du Maroc, les pilchards de Cornouailles.

EN CONCLUSION :

- Le prix auquel est vendu le Stockfisch à ILORIN est légèrement supérieur à celui auquel on pourrait écouler le salé-séché (3 shillings par lb.?).

---

(66) : Les prix donnés par SAGUA (1966) n'étaient que de 9 à 10 pence par lb.

- Le prix du poisson fumé traditionnel est égal ou inférieur à celui du salé-séché.

- Le prix du poisson congelé est nettement inférieur à celui du salé-séché, à moins que les comparaisons ne soient faites par référence à l'équivalent de poids frais.

4./CONCLUSIONS/

4.1. FORMULATION DU PROBLEME.

Avant d'essayer de résumer tout ce qui précède, il convient d'insister une fois encore sur le fait que le problème ne saurait se poser exclusivement en termes de prix. Les comparaisons entre le prix de tel et tel produit ne sont significatives que dans la mesure où le remplacement d'un produit par un autre constitue une modification des habitudes de consommation à l'intérieur d'un modèle de consommation donné, sans exiger l'abandon de ce modèle de consommation. Une différence de prix peut faciliter mais certainement pas susciter le passage d'un modèle de consommation à un autre.

En d'autres termes, le rapport de prix entre poisson salé-séché et poisson fumé peut n'exercer aucune pression sur le rapport des quantités écoulées si les consommateurs de l'un et l'autre produit appartiennent à des ensembles culturels non communicants, ou imparfaitement communicants.

Dans la mesure où le poisson salé-séché apparaîtra comme un produit parfaitement nouveau, non rattachable à un ensemble culturel donné, rien ne peut être dit à priori sur la mesure dans laquelle ce produit pourra être adopté par de nouveaux consommateurs à cause de son prix relatif.

4.2. LA DISTRIBUTION DU POISSON SALE-SECHE AU CAMEROUN & EN NIGERIA.

Les prix du produit sont très comparables au départ des régions de production au Tchad et en Nigéria. Les circonstances dans lesquelles s'effectuera la distribution sont au contraire différentes en Nigéria et au Cameroun.

4.2.1. Circulation du produit et barrières douanières.

Depuis la rupture de l'UDEAC, et bien que le poisson salé-séché embarqué à FORT-LAMY provienne aussi bien du Cameroun que du Tchad, on risque de se heurter à une barrière douanière en acheminant du poisson de FORT-LAMY à BAFOUSSAM ou à KUMBA. Logiquement, il ne devrait pas en être ainsi, et nous avons montré pourquoi. La solution adoptée en fait dépendra cependant d'impératifs politiques généraux qui n'ont pas à être discutés ici.

En Nigéria, le produit circulera au contraire sans rencontrer de barrières douanières.

4.2.2. Structure des prix dans les régions de consommation.

Au Cameroun, cette structure des prix est profondément artificielle. Les dispositions douanières font que le stockfisch est vendu à des prix-détail avoisinant 500 F. le kg, soit le double du prix auquel sera vraisemblablement vendu le salé-séché (67).

Il est tentant, dans ces conditions, de raisonner en termes d'élasticité. En admettant que stockfisch et salé-séché paraissent substituables aux consommateurs, l'introduction de salé-séché équivaudrait en somme à une diminution de 50% du prix du stockfisch. Si l'élasticité-prix de la demande de stockfisch était de 1, les 300 millions CFA. annuellement affectés par les consommateurs à l'achat de 600 t. de produit pourraient théoriquement financer l'achat de plus de 1.000 t. de salé-séché. En fait, une baisse de moitié du prix du stockfisch - ou plus exactement le remplacement du stockfisch par un produit substituable coûtant moitié moins cher - ferait certainement plus que doubler la consommation (68).

Ce raisonnement est contestable pour deux raisons :

- Globalement, tout se passe comme si les consommateurs de stockfisch étaient déjà en train de se tourner vers d'autres produits : poisson fumé, poisson congelé, produits de conserve.

- Dans un des deux points de vente choisis au Cameroun, il n'existe pour ainsi dire pas de consommateurs de stockfisch : à BAFOUSSAM, en effet, les gens ne consomment pratiquement que du poisson fumé. Le prix de ce produit étant à peu près le même que celui du salé-séché, les gens n'auront aucune raison de changer de produit ; aucune différence de prix ne les y incitera, et même si cette différence existait, il n'est pas certain qu'elle serait perçue.

---

(67) : S'il n'est pas taxé par la douane entre FORT-LAMY et le Cameroun.

(68) : Il ne faut pas raisonner sur un nombre fixe de consommateurs ; ceux qui achetaient déjà du stockfisch achèteront plus de salé-séché, ceux qui n'en consommaient pas du tout commenceront à en acheter.

A KUMBA, il existe des consommateurs de stockfisch et la différence de prix pourrait les amener à s'intéresser au salé-séché. Le gros de la population consomme cependant surtout du poisson fumé, qu'il achète 250 F. le kg, donc au même prix que le salé-séché. Là, encore, par conséquent, les perspectives peuvent paraître assez minces.

En Nigéria, la situation est très différente. Le prix du stockfisch n'est pas artificiellement relevé par des taxes douanières prohibitives, le produit se vend à 4 shillings la lb environ (69), et par conséquent, le salé-séché jouira d'un avantage beaucoup moins considérable qu'au Cameroun.

Cette conclusion doit être assortie de deux qualifications :

- Il est probable que le prix du stockfisch va beaucoup augmenter puisque les importations ont cessé. Cela pourrait favoriser les ventes de salé-séché.

- A ILORIN cependant, ces effets seront peu perceptibles puisque les consommateurs de stockfisch sont très peu nombreux. On retrouve une situation du type de celle de BAFOUSSAM : les gens consomment surtout du poisson fumé du Fleuve Niger, du Bornou ou de SOKOTO, et ils le payent 2 ou 3 s ; par lb., soit un prix égal à celui du salé-séché. Là encore, par conséquent aucune différence de prix n'incitera ces consommateurs à changer de produit. Une étude de marché réalisée en 1966 (70) tend d'ailleurs à montrer que les gens du Sud (LAGOS-IBADAN - ONITSHA - ENUGU - ABA - PORT-HARCOURT) préfèrent le poisson fumé au salé-séché. A la question "Ce type de poisson aura-t-il du succès ?" on comptait 100% de réponses affirmatives pour le poisson fumé, 60% seulement pour le poisson salé.

---

(69) : A ILORIN les prix sont moindres à LAGOS ou ABADAN.
Cf. DAVIDSON Thomas (1967) - p. 20.

(70) : STILLWELL (1966).

Une circonstance particulière favorise actuellement le progrès du poisson fumé, diminuant ainsi les chances du salé-séché. Les prix du banda ont très probablement diminué depuis quelques années : la constatation a été faite dans le Bassin Tchadien et à ILORIN. Voici comment on pourrait analyser ce qui s'est passé : les commerçants Ibo qui transportaient et écoulaient le banda du lac ont cessé leur activité. D'où chute des prix dans les régions de production, par manque d'acheteurs. Dans les régions de consommation au contraire, le manque de banda aurait dû faire monter les cours. En réalité, les régions autres que le Biafra ne manquent probablement pas de banda, bien au contraire, car c'est vers elles que s'oriente toute la production commercialisée actuellement. C'est ce qui explique la baisse des cours constatée à ILORIN.

Signalons en terminant que la production de congelé est beaucoup plus avancée en Nigéria qu'au Cameroun ; dans la mesure où les consommateurs de poisson fumé acceptent de modifier leurs modèles de consommation, c'est plus vers le poisson congelé que vers le salé-séché qu'ils se tourneront (71).

4.3. RESUME D'ENSEMBLE.

Le poisson salé-séché ne semble avoir d'avantage décisif en matière de prix que par rapport au stockfisch, et encore seulement au Cameroun, où cet avantage est dû à une structure de prix totalement artificielle. En Nigéria, l'avantage du Salé-séché sur le stockfisch est beaucoup moins important, mais il pourra s'accentuer prochainement.

Artificiel au Cameroun, restreint en Nigéria, cet avantage paraît de toute façon difficile à exploiter puisque la consommation de stockfisch est quasi-nulle dans deux des points de vente choisis (BAFOUSSAM & ILORIN).

Le poisson fumé, pour lequel les populations témoignent partout d'une nette préférence, se vend à des prix qui rendent toute concurrence très difficile.

Le prix du poisson congelé dans les régions en cause est très inférieur à celui du salé-séché (à moins qu'on n'effectue la comparaison en équivalents de poids frais).

(71) : L'objection selon laquelle les Africains préfèrent le poisson d'eau douce au poisson de mer est valable, mais insuffisante. La consommation de poissons de mer a en fait beaucoup augmenté pendant la période récente.

5. /RECOMMANDATIONS:/

5.1. RECOMMANDATIONS GENERALES.

Les conclusions précédentes obligent à dire que les perspectives de ventes du poisson salé-séché dans les points choisis ne semblent pas particulièrement encourageantes. Dans ces régions, la pêche en mer et le traitement sur place par congélation, séchage et surtout fumage constituent probablement les solutions les mieux adaptées aux circonstances. C'est d'ailleurs vers des solutions de ce genre qu'on s'oriente de plus en plus.

Néanmoins, la complexité de la situation permet d'espérer que l'expérience de vente du salé-séché ne sera pas dépourvue de succès, étant bien entendu que ce succès restera probablement limité..

Cela ne veut nullement dire que la production de poisson salé-séché dans le Bassin Tchadien n'ait pas d'avenir. Il conviendrait seulement de prospecter deux types de marchés :

- des marchés déjà consommateurs de poisson séché, et dans lesquels l'apparition du salé-séché pourrait être interprétée comme une amélioration, non comme un changement des modèles de consommation. Les zones cotonnières du Cameroun et du Tchad sont un bon exemple de ces marchés. La ville de FORT-LAMY elle-même pourrait sans doute absorber une certaine quantité de poisson salé-séché.

- certaines régions dont on a des raisons de penser qu'elles pourraient adopter assez facilement le nouveau produit. C'est le cas de la R.C.A. et du Congo-Kinshasa. L'association de la R.C.A. avec le Tchad permettra d'éviter les mécomptes résultant de l'application d'un tarif douanier ; par ailleurs, le poisson salé est déjà connu et apprécié au Congo-Kinshasa (72).

5.2. RECOMMANDATIONS PARTICULIERES.

Puisque l'expérience est déjà engagée cependant, il convient de la poursuivre dans les meilleures conditions possibles. Tel est le but des suggestions suivantes (73).

---

(72) : Ce poisson salé vient d'Uganda. Il est recherché en tant que tel : les gens récupèrent le sel au cours des opérations de cuisson.

(73) : Le terme de suggestion est employé à dessein. Le consultant se rend parfaitement compte que son séjour de 10 jours à FORT-LAMY ne lui permet pas d'apprécier en pleine connaissance de cause les résultats d'une entreprise que les responsables locaux ont menée à bien de façon remarquable depuis le début.

5.2.1. Désignation du produit.

La première suggestion porte sur un détail mineur mais non négligeable. Il serait bon de trouver, ou de faire trouver par les pêcheurs ou les commerçants, un nom vernaculaire permettant d'identifier rapidement et simplement le poisson salé-séché. Comme le terme de banda, ce nom devrait faire allusion au mode de préparation du poisson.

5.2.2. Compression des prix de revient.

Les prix du poisson salé-séché sont déjà trop élevés pour que ce produit puisse concurrencer généralement le poisson fumé. Il importe donc de comprimer ces prix au maximum. A cet effet, les mesures suivantes pourraient être envisagées :

- Conserver ou étendre au maximum la formule de l'achat à des pêcheurs travaillant de façon indépendante. Ainsi pourra-t-on éviter les frais généraux qui grèvent toujours les entreprises fonctionnant en régie. Ainsi pourra-t-on tirer parti au mieux des difficultés que les pêcheurs trouvent à écouler leur banda.

- Harmoniser dans le sens d'une compression générale les prix pratiqués par le C.T.F.T. et le Service des Pêches. Ceci vaut surtout pour le salanga.

- Restreindre certaines marges (au moins quand la question de l'emballage sera résolue). Le Service des Pêches Tchadien pourrait sans doute vendre à moins de 120 F. le kilo, le poisson qui lui est livré à 80 F. le kilo par le C.T.F.T. ; cela paraît possible notamment quand le poisson est revendu à la SONACOT, dont le siège et les bureaux d'achat se trouvent à FORT-LAMY.

- Etudier un certain élargissement de la gamme des prix pratiqués tant à l'achat qu'à la vente. Tout prouve que les pêcheurs comme les consommateurs sont très conscients de la valeur plus ou moins grande des différents poissons ; le prix du banda notamment peut varier beaucoup suivant qu'il s'agit de tilapia, de Clarias ou de Gymnarchus.

- Obtenir l'abolition du coûteux monopole des transporteurs tchadiens sur le trajet MAIDUGURI - FORT-LAMY, et un alignement des prix de ces mêmes transporteurs sur ceux de leurs concurrents nigériens. Ceci reviendrait à faire baisser de moitié le coût du transport du sel entre MAIDUGURI et FORT-LAMY. Le coût de production du salé-séché se trouverait alors diminué.

- Toujours en ce qui concerne le sel, il faut souhaiter que les possibilités de production industrielle de sel tchadien soient systématiquement explorées - et plus précisément, que les projets d'enquête élaborés par la Direction des Mines et de la Géologie puissent recevoir au moins un commencement d'exécution.

5.2.3. Compression des coûts de distribution.

Emballages :

La C.T.F.T. et le Service des Pêches ont accordé au Tchad une attention extrême au problème de l'emballage , et de nombreux essais ont été tentés. On doit souhaiter que ces expériences aboutissent promptement, et qu'elles soient faites aussi en Nigéria. Peut-être y a-t-il lieu de suggérer que ne soient pas négligées les possibilités d'utiliser ou d'adapter les emballages traditionnels, entre autres le makara à armature rigide qui a été observée sur le marché d'ILORIN.

Frais de douane :

Quel que soit le régime général qui sera mis en place entre le Tchad et le Cameroun maintenant que l'UDEAC a cessé d'exister, il est indispensable que le poisson salé-séché puisse continuer à circuler en franchise entre FORT-LAMY et BAFOUSSAM ou KUMBA. Le Cameroun et le Tchad, qui sont tous deux membres de la Commission du Bassin Tchadien, se sont mis d'accord pour une mise en valeur commune de la région en cause ; la même Commission a approuvé le choix de BAFOUSSAM et de KUMBA comme points de vente du poisson salé-séché. Pour valider ces deux décisions, il est logique et nécessaire de s'abstenir de toute mesure tendant à restreindre, entre Tchad et Cameroun, la circulation du poisson à la descente, la circulation des caisses d'emballage à la montée.

Sécurité de la circulation :

Les saisies dont se plaignent les commerçants de stockfisch à DOUALA augmentent les risques et entrînent des hausses de prix en fin de circuit. Si des saisies de ce genre devaient porter sur le poisson salé-séché, le succès de l'expérience serait très vite compromis. Il importe donc que des normes précises, aisément contrôlables, soient fixées et appliquées par les Services Sanitaires. Bien entendu, le poisson salé-séché devra être réuni en lots homogènes répondant à des spécifications constantes. Toute saisie frisant l'arbitraire devra alors être réprimée avec la plus grande sévérité.

5.2.4. Agents de la distribution.

Au Tchad comme au Cameroun, le poisson salé-séché est préparé par des pêcheurs indépendants, et cette situation n'a pas peu contribué aux succès remarquables enregistrés jusqu'à présent. Dans le même esprit, il sera nécessaire de collaborer au maximum avec les commerçants déjà en place, au lieu d'utiliser les services de Coopératives plus ou moins créées par l'Administration. L'expérience montre que ce genre d'organismes ne fonctionnent jamais de façon satisfaisante et que l'hostilité des commerçants privés suffit à ruiner les projets les mieux conçus. Les contacts pris par le consultant à ILORIN, entre autres, permettent de penser que la collaboration avec les commerçants locaux est possible et doit de toute façon être activement recherchée.

ANNEXES

ANNEXES 1 - PRODUCTION & VENTE DE POISSON SALE-SECHE AU TCHAD

1.1. Production de poisson salé-séché.

PERIODE.	ORIGINE	gros POISSONS.	SALANGA.
10/02 au 27/05/68	DOUGIA	4.804 kg	35.392 Unités
1/01 au 13/05/68	SAGOUR	3.078 kg	32.919 Unités
11/04 au 28/05/68	FARCHA	2 kg	16.787 Unités.
jusqu'au 7/05/68	MAILAO	1.143 kg	-
	C.T.F.T.	2.560 kg	3.838 kg.
TOTAUX....	.....	... 11.587 kg.	11.800 kg.

ANNEXES I (Suite I).

1.2. Ventes effectuées par le Service des Pêches d'Avril 1967 jusqu'au 27 Mai 1968 en kilogrammes.

CLIENTS	GROS POISSONS	SALANGA
S.O.N.A.C.O.T.	13.299	2.000
INSTITUTIONS PUBLIQUES	1.140	-
COMMERCANTS	1.110	844
AMBASSADEUR R.C.A.	680	-
BANGUI : C.C.S.O	3.000	3.000
BANGUI : DIAZ & FRERES	500	400
BANGUI : FERREIRA	800	500
Commission du BASSIN TCHADIEN	370	-
TOTAUX	20.899	6.744

Source : Service des Pêches - FORT-LAMY.

ANNEXES 2 - RECETTES & DEPENSES DES UNITES DE PECHE PILOTES

de :

1°/. KAYA - YAKOUA

2°/. GARANDOLFOUA I

3°/. GARANDOLFOUA II

de Novembre 1967 à Mai 1968

(Lac Tchad)

ANNEXES 2

1°/ KAYA-YAKOUA : Monsieur BARKIMI BRAHIM avec 2 pêcheurs (Salariés ?).

ANNEE & MOIS		RECETTES BRUTES	DEPENSES					RECETTE NETTE.
			Sel	Essence.	Divers	Amortissements	TOTAL.	
Nov/Déc.	1967	30.000	4.950	9.350			14.300	15.700
Décembre Janvier	1967 1968	39.600	6.600	11.000	1.990		19.590	20.010
Janv/Fév.	1968	16.000	2.640	13.200			15.840	160
Fév./Mars.	1968	22.400	7.260	2.400		6.950	16.610	5.790
Mars/Avril	1968	30.000	5.250	2.400		7.500	15.150	14.850
Avril/Mai	1968	25.600	5.250	600	1.070	6.400	13.320	12.280
TOTAL		163.600	31.950	38.950	3.060	20.850	94.810	68.790

ANNEXES 2

2°/ GARANDOLFOUA I : Monsieur BODOU ISSAMI avec 2 pêcheurs (Salariés ?)

ANNEE & MOIS		RECETTES BRUTES	Sel.	Essence.	Divers.	Amortissements	TOTAL.	RECETTE NETTE
Fév./Mars.)		23.200	5.280	1.200			6.480	16.720
Mars.)	1968	20.200	5.250				5.250	14.950
Avril.Mai)		20.480	6.510				6.510	12.970
TOTAL.....		63.880	17.040	1.200			18.240	45.640

3°/ GARANDOLFOUA II : Monsieur ISSA MADOUNI avec 2 pêcheurs (Salariés ?)

Fév./Mars.)		17.420	2.640				2.640	14.780
Mars)	1968	10.560	2.625				2.625	7.935
Avril./Mai)		2.120	1.120				1.120	1.000
TOTAL.....		30.100	6.385				6.385	23.715

Source : C.T.F.T. - PARIS

ANNEXE 3 PRIX DU SEL A FORT-LAMY.

3.1. Lot de 3.000 sacs de 66 lb. en provenance de HAMBOURG.

(Net : 51.360 kg - Brut : 54.702 kg.)

C.A.F. APAPA	587.325	F.CFA
Transport APAPA-MAIDUGURI	491.558	"
Transport MAIDUGURI - LAMY	437.680	"
Douane tchadienne	154.840	"
(Frais divers - Transit...)	pour mémoire.	
prix de revient FORT-LAMY	1.719.492	"
Prix de revient par sac	574	"
Prix de vente en gros	645	"

Source : C.F.A.O.

3.2. Lot de 100 tonnes en provenance d'Allemagne.

Valeur départ	750.000	F.CFA
Transport maritime	312.687	"
Assurance, etc	133.500	"
Divers	pour mémoire	
Total C.A.F. APAPA	1.240.000	"
Douane tchadienne	320.000	"
Transit, etc	59.000	"
Transport APAPA - MAIDUGURI	825.000	"
Transport MAIDUGURI - LAMY	859.500	"
Transit N.S.C.K.N	24.400	"
Prix de revient FORT-LAMY	3.325.000	"
Prix de revient par sac	598	"
Prix de vente en gros	670	"

Source : N.S.C.K.N.

ANNEXE 4 PRIX DU POISSON OBSERVES SUR LE MARCHE DE MAIDUGURI (Nigéria) le 8 Mai 1968.

ORIGINE	DESIGNATION	PRIX PAR lb.
MAIDUGURI.	Komodu séché (Clarias)	9 à 10 d.
MAIDUGURI	Karwa séché (Tilapia)(1)	4 à 5 d.
KOUSSERI.	Ssi (alestes) séché	1 shilling 5 pences.
ABADAM.	Binga séché (Hydrocyon)	1 s. ou 11 d.
BAGA.	Yogori (séché) (Lates)	1 s. 3 d.
BAGA.	Yogori séché (Lates)	2 shillings
TCHAD.	Komodu fumé (Clarias)	1 s. 5 d.
WULFO.	Dan Sarki (Gymnarchus)	3 s.
ABADAM.	Banda	2 s. 3 d.

(1) : Prix de 1/2 gros (carton de 44 lb).

ANNEXES 5 - MOUVEMENTS DU POISSON ENTRE TCHAD & CAMEROUN

5.1. Importations de poisson d'eau douce au Cameroun en provenance du Tchad.

(Année fiscale : 1966/1967).

	QUANTITE	VALEUR
Cameroun Oriental.	4. 200 kg.	560.000 F.CFA.
Cameroun Occidental	0	0

Source : C.I.D.E.P. YAOUNDE.

ANNEXES 5

5.2. Exportations de poisson du Tchad de 1964 à 1967.

DESIGNATION	1964		1965		1966		1967	
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
Poissons d'eau douce	9	1.023	4	477	1	152	-	76
Morues, autres.	-	19	-	42	-	-	8	756
Autres poissons salés en caisses.	1	79	6	508	1	111	-	-
Autres poissons salés présentés autrement.	261	30.146	221	23.562	119	11.006	51	4.901
TOTAL.....	271	31.267	232	24.589	121	11.269	59	5.733

Quantités : tonnes.
Valeur : 1.000 F.CFA

Source : Service de la Statistique (FORT-LAMY).

ANNEXE 6 - IMPORTATIONS DE STOCKFISCH AU CAMEROUN.

	1965/1966		1966/1967	
	Valeur	Tonnage	Valeur	Tonnage
Cameroun Oriental	96.349.000 F.	474 t.	85.938.000 F.	383 t.
Cameroun Occidental	86.938.000 F.	404 t.	54.178.000 F.	233 t.
Ensembles	183.287.000 F.	874 t.	140.116.000 F.	616 t.

Source : C.I.D.E.P. - YAOUNDE.

	1966		1967 (9 mois)	
	Valeur	Tonnage	Valeur	Tonnage
Cameroun Oriental	57.493.000 F	267 t.8	82.080.000 F.	412 t. 5
Cameroun Occidental	76.145.000 F	338 t. 8	40.840.000 F.	191 t. 1
Ensembles	133.638.000 F.	606 t. 6	123.920.000 F.	603. t.6

Source : Direction des Douanes - DOUALA.

ANNEXES 7 - PRIX DU POISSON OBSERVES A KUMBA (Cameroun Occidental)

7.1 Prix du poisson observés sur le marché principal de KUMBA (les 20 & 21 Mai 1968).

PROVENANCE	DESIGNATION	PRIX au kg.
BETIKA	Glopa fumé	265 F.
BETIKA	Shanuz fumé	300 F.
BETIKA	Shanuz fumé	320 F.
?	Bonga fumé	220 F.
DOUALA	Bonga fumé	290 F.
DOUALA	Brisures de bonga	130 F.
BETIKA	Brook marriage (1) fumé ou grillé	175 F.
BETIKA	" " " "	235 F.
BETIKA	" " " "	265 F.
VICTORIA	Mandjamotu, petits poissons séchés	115 F.
VICTORIA	" " " "	110 F.
BETIKA	Nnang	280 F.
DOUALA (?)	Kwakolo fumé	260 F.
DOUALA	" "	320 F.
BETIKA	Mélange	190 F.
BETIKA	Kanda	225 F.
BETIKA	Kwanata	335 F.
?	Raie fumée	230 F.
?	Crevettes séchées	140 F.

(1) : Poisson peu apprécié car il se dissout jusqu'à disparaître lors de la cuisson. D'où son nom pidgin (déformation de "break marriage") qui fait allusion aux reproches -menant éventuellement au divorce - qu'un mari peut faire à sa femme quand il constate la disparition du poisson qu'il l'avait chargée de cuisiner.

ANNEXES 7 - (suite 1)

7.2. Prix du poisson observés sur le marché du quartier Fiango, à KUMBA (Cameroun Occidental) le 21 Mai 1968.

DESIGNATION	PRIX au kg.
Malolo fumé	240 F.
Bonga fumé	240 F.
Bonga fumé	260 F.
Bonga fumé	260 F. (1)
Shanuz fumé	400 F.
Kwakolo fumé	340 F.
Brook marriage fumé (enfilé sur roseau).	180 F.
Kovapan (2)	195 F.
Raie fumée	170 F.
Bar fumé	280 F.
Capitaine fumé	460 F.
Mandjamotu (de TIKO)	125 F.
Crevettes séchées	150 f.

(1) : Compte non tenu d'un cadeau accordé à l'acheteuse.

(2) : Guère plus apprécié que le "brook marriage", car toujours plein de sable.

ANNEXES 7 - (Suite 2).

7.2. Prix au détail observés pour le poisson de conserve sur le marché de KUMBA le 20 Mai 1968.

DESIGNATION	PRIX AU DETAIL	POIDS
Sardines du Maroc	50 F.	125 g.
Sardines des Canaries	50 F.	90 g.
Pilchards de Hollande	35 F.	170 g.
Pilchards de Pologne	70 F.	400 g.
Silverfish	60 F.	225 g.

ANNEXES 8 - PRIX DU POISSON OBSERVES SUR LES MARCHES DE BAFOUSSAM & BANDJOUN.

8.1. Prix des poissons fumés et séchés sur le marché de BAFOUSSAM (le 25 Mai 1968).

PROVENANCE	DESIGNATION	PRIX au kg.
DOUALA	Bonga fumé	220 F. (1)
DOUALA	Bilolo fumé	450 F.
DOUALA	Bilolo fumé	250 F.
?	Madjanga (crevettes séchées)	280 F.
?	Mandjamotu séché	290 F.
DOUALA	Sapa fumé	550 F.
DOUALA	Sapa fumé	520 F.
DOUALA	Sapa fumé	400 F.

(1) : Soit 8 unités pour 100 F. A DOUALA, le même poisson vaut 195 F. le kilo (environ) soit 9 unités pour 100 F.

Viande fumée		
Nord (?)	Yumbap	265 F.
?	Intestins fumés	260 F.

ANNEXES 3 - (Suite 1).

3.2. Prix du poisson congelé observés sur le marché de BAFOUSSAM (le 25 Mai 1968).

DESIGNATION	PRIX au kg.
Turbot	200 F.
Dorade grise	150 F.
Dorade noire	180 F.
Bar	150 F.
Gros Bar	200 F.
Capitaine	200 F.
Machoiron	150 F.
Sole	150 F.
Raie	150 F.
Brochet	150 F.
Maquereau	150 F.
Carpe rose	200 F.
Crevettes	450 F.
Langouste	1.000 F.

N'étaient en vente le jour de l'enquête que des dorades et des bars.

ANNEXES 8 - (Suite 2).

8.3. Prix du poisson d'importation sur le marché de BAFOUSSAM (le 25 Mai 1968).

DESIGNATION	PRIX au kg.
Stockfisch	450 F.
Harengs fumés (1).....	270 F.

(1) : Smoked Herrings de Norvège, TØSSEBRO & C.AALESUND.

8.4. Prix du poisson en boîtes (marché de BAFOUSSAM).

DESIGNATION	PRIX	POIDS
Miettes de thon du Maroc	75 F.	85 g.
Miettes de thon en France	110 F.	83 g.
Sardines à l'huile d'olive	65 F.	125 g.
Pâté de sardines du Maroc	30 F.	75 g.
Sardines à l'huile du Maroc	45 F.	125 g.

ANNEXES 3 - (Suite 3).

3.5. Prix du poisson séché et fumé observés sur le marché de BANDJOUN (le 26 Mai 1968).

DESIGNATION	PRIX au kg.
Bonga fumé	320 F.
Bonga fumé	260 F.
Bonga fumé	280 F.
Bonga fumé	220 F.
Bonga fumé	310 F.
Brisures de bonga	185 F.
Brisures de Bonga	250 F.
Crevettes séchées (Kokhat ou Madjanga)	100 F.
Silure (sebap)	260 F. (bien fumé).
Silure (Sebap)	350 F. (mal fumé).

ANNEXE 9 - IMPORTATIONS DE STOCKFISCH EN NIGERIA.

ANNEES	QUANTITE (Kilogs).	VALEUR (£)
1962	34.861.350	7.221.102
1963	38.972.300	6.432.706
1964	34.777.950	6.248.345
1965	26.576.200	6.673.052
1966	25.485.600	6.376.688
1967	17.222.000	4.450.967

Source : Statistic Office - LAGOS.

ANNEXES 10 - PRIX DU POISSON OBSERVES A ILORIN (Etat de Kwara, Nigeria).

10.1. Prix du poisson séché et fumé observés sur le marché principal d'ILORIN le 2 Juin 1968.

PROVENANCE	DESIGNATION	PRIX par lb.
JEBBA (Niger)	Osan fumé	2 s. 6 d.
JEBBA	Osan fumé	2 s. 8 d.
?	Osan fumé	3 s.
JEBBA	Abori fumé (silure).	3 s. 3 d.
SOKOTO ?	Abori fumé (frandes dimensions)	1 s. 6 d.
BORNOU ?	Abori fumé (faibles dimens.)	4 s.
Nord	Abori fumé	2 s.
?	Abori fumé	1 s. 6 d.
?	Abori fumé	1 s. 8 d.
BORNOU	Keli-keli (banda)	3 s. 9 d.
BORNOU	Keli-keli (banda)	2 s.
Nord	Kuma ou Iro (petits poissons séchés)	2 s.
Nord	Oro fumé	1 s. 8 d.
SHONGA (Nupe)	Ebugi	3 s. 3 d.
IJIBU	Ede (crevettes séchées vendues à la tasse, mudu).	4 s.

10.2. Prix du poisson fumé observés sur le marché du quartier Gada, à ILORIN, le 3 Juin 1968.

DESIGNATION	PRIX par lb.
Abori fumé (silure).	2 s. 8 d.

ANNEXES 10 - (Suite 1)

10.3. Prix du poisson fumé observés sur le marché d'OLOJE (ville d'ILORIN), le 3 Juin 1968.

DESIGNATION	PRIX par lb.	
Beli fumé		11 d.
Ebugi fumé		11 d.
Ebugi fumé		10 d.
Kuma fumé (en tas).	1 s.	
Osan fumé	1 s.	
Oro fumé	1 s.	
Tuni, ou Tsin (tas)	1 s.	

N.B. : Conférence à accorder à ces résultats.

On sait que le prix du poisson sur un marché traditionnel est toujours le résultat d'un marchandage plus ou moins prolongé. On ne saurait donc se contenter de noter les prix demandés en premier lieu par la commerçante, puisqu'ils peuvent être égaux au double du prix obtenu en fin de discussion.

Les prix ci-dessus sont vraisemblables pour 3 raisons :

- Dans le cas de gros poissons vendus à la pièce, le prix indiqué dans les tableaux est le résultat d'un long marchandage entre l'interprète yoruba (habitant d'ILORIN) et la commerçante intéressée, ain si que ses voisines ;

- Dans le cas de petits poissons, ou de morceaux de poissons vendus en tas, il existe un cours fixe puisque les tas sont tout préparés et valent 1 s. ou 6 d. suivant la grosseur ;

- Environ 1/3 des prix notés dans les tableaux sont des prix correspondant à des transactions réelles. Le poisson pesé est celui que venait d'acheter et de payer une cliente.

ANNEXES 10 - (Suite 2).

10.4. Prix du poisson en conserves à ILORIN notés le 1er Juin 1968 chez G.B. OLLIVANT.

PROVENANCE	DESIGNATION	PRIX	POIDS
JAPON	Red Salmon	4 s. 9 d.	110 g.
DANEMARK	Salmon Trout	7 s. 9 d.	170 g.
MAROC	Silverfisch mackerel	1 s. 6 d.	225 g.
JAPON	Light meat tuna (in cotton seed oil)	4 s. 6 d.	200 g.
JAPON	Red Salmon	7 s. 9 d.	220 g.
JAPON	Pink Salmon	6 s. 6 d.	220 g.
JAPON	Fancy Pink Salmon	10 s. 6 d.	460 g.
Gde BRETAGNE	Cornish Pilchards (sauce topate).	4 s. 3 d.	425 g.
MAROC	Sardines à l'Huile	1 s. 7 d.	125 g.
ITALIE	Anchois	3 s. 6 d.	60 g.

DOCUMENTS CONSULTES

1. COMMISSION DU BASSIN TCHADIEN - 1968 :

La pêche sur le Lac Tchad. Ses problèmes techniques et scientifiques, son développement futur.
FORT-LAMY, Tchad, Ronéo.

2. COUTY (Ph.) et DURAN (P.) - 1968 :

Le commerce du poisson au Tchad.
Mémoires ORSTOM, N° 23, PARIS.

3. C.T.F.T. - 1968 :

Etudes & travaux en vue du développement de la pêche sur le Lac Tchad. Première année.
PARIS, Ronéo.

4. DAVIDSON (Thomas) - 1967 :

Report to the Goverment of Nigeria on improved fishing gear and methods for Lake Tchad.

Report. FAO/UNDP (TA 2771), ROME, FAO, Ronéo.

5. LAGOIN (Y.) et SALMON (G.) - 1967 :

Etude technique et économique comparée de la distribution du poisson de mer dans les pays de l'Ouest Africain. Nigéria.
S.C.E.T., PARIS, Octobre 1967.

6. MARCHES TROPICAUX, Hebdomadaire, PARIS.

7. SAGUA (V.O.) - 1966 :

The fishery industry of Nigeria, a résumé.
National Fisheries Service, LAGOS, dactyl.

8. STILLWELL - 1966 :

Report on initial market research conducted on smoked and salted Chad fish. John HOLT Limited, MAIDIGURI, dactyl.

PLAN

Pages

1. INTRODUCTION 1

2. LES PRIX DANS LES REGIONS DE PRODUCTION & LES COUTS DE DISTRIBUTION 3

2.1. LES PRIX AU DEPART DU TCHAD 3

2.1.1. Conditions de production et prix pratiqués 3

2.1.2. Essai d'analyse des prix au départ des régions de production du Tchad et du Cameroun 4

2.1.2.1. Analyse des prix en termes d'offres et de demandes 5

2.1.2.2. Analyse des coûts de production 8

2.1.3. Autres coûts de distribution 12

2.1.2.1. La marge du Service des Pêches 13

2.1.3.2. Emballage 14

2.1.3.3. Taxes de circulation 15

2.1.3.4. Transport 15

2.1.3.5. Droits de douane 15

2.1.4. Prix de vente du poisson salé-séché à KUMBA 16

2.2. PRIX AU DEPART DES REGIONS DE PRODUCTION SITUEES EN NIGERIA 17

2.3. COMPARAISON ENTRE LES PRIX NIGERIENS & TCHADIENS 20

PLAN (Suite 1)

Pages

3. PRIX & DEBOUCHES DANS LES REGIONS DE CONSOMMATION 22

3.1. PROBLEMES DE METHODE 22

3.2. PRIX & DEBOUCHES DANS LES REGIONS DE CONSOMMATION SITUEES AU CAMEROUN DU SUD 24

3.2.1. Situation générale 24

3.2.1.1. Situation du marché camerounais du Sud par rapport au poisson provenant du Tchad 25

3.2.1.2. Situation du marché camerounais du Sud par rapport au poisson autre que le salé-séché 26

3.2.3. Situation locale 28

3.2.3.1. KUMBA 28

3.2.3.2. BAFOUSSAM 30

3.3. PRIX & DEBOUCHES DANS LES REGIONS DE CONSOMMATION SITUEES EN NIGERIA ? 33

3.3.1. Situation Générale 33

3.3.1.1. Stockfisch 33

3.3.1.2. Autres produits 33

3.3.2. Situation locale : ILORIN 34

3.3.2.1. Stockfisch 35

3.3.2.2. Poisson fumé ou séché traditionnel 35

3.3.2.3. Poisson congelé 37

3.3.2.4. Poisson de conserve 37

PLAN (suite 2)

Pages

4. CONCLUSIONS 39

4.1. FORMULATION DU PROBLEME 39

4.2. LA DISTRIBUTION DU POISSON SALE-SECHE AU CAMEROUN & EN NIGERIA 39

4.2.1. Circulation du produit et barrières douanières 39

4.2.2. Structure des prix dans les régions de consommation 40

4.3. RESUME D'ENSEMBLE 42

5. RECOMMANDATIONS 43

5.1. RECOMMANDATIONS GENERALES 43

5.2. RECOMMANDATIONS PARTICULIERES 43

5.2.1. Désignation du produit 44

5.2.2. Compression des prix de revient 44

5.2.3. Compression des coûts de distribution 45

5.2.4. Agents de la distribution 46

ANNEXES 46bis

DOCUMENTS CONSULTES 68

LISTE DES ANNEXES

1. PRODUCTION & VENTES DE POISSON SALE-SECHE AU TCHAD 47

1.1. Production du poisson salé-séché 47

1.2. Ventes effectuées par le Service des Pêches 48

2. RECETTES & DEPENSES DES UNITES DE PECHE PILOTES DE KAYA - YAKOUA et GARANDOLFOUA I & II (Lac Tchad) 50-51

3. PRIX DU SEL A FORT-LAMY 52

3.1. Lot de 3.000 sacs en provenance de HAMBOURG (CFA0) 52

3.2. Lot de 100 tonnes en provenance de l'Allemagne (N.S.C.K.N.) 52

4. PRIX DU POISSON OBSERVES SUR LE MARCHE DE MAIDUGURI 53

5. MOUVEMENTS DU POISSON ENTRE TCHAD & CAMEROUN 54

5.1. Importations de poisson d'eau douce au Cameroun en provenance du Tchad 54

5.2. Exportation de poisson du Tchad de 1964 à 1967 55

6. IMPORTATIONS DE STOCKFISCH AU CAMEROUN 56

7. PRIX DU POISSON OBSERVES A KUMBA (Cameroun Occidental) 57

7.1. Prix du poisson observés sur le marché principal de Kumba 57

7.2 Prix du poisson observés sur le marché du quartier Fiango à KUMBA 58

7.3. Prix au détail observés pour le poisson de conserve sur le marché de KUMBA 59

8. PRIX DU POISSON OBSERVES SUR LES MARCHES DE BAFOUSSAM et BANDJOUN 60

8.1. Prix des poissons fumés et séchés sur le marché de BAFOUSSAM..... 60

8.2. Prix du poisson congelé observés sur le marché de BAFOUSSAM..... 61

8.3. Prix du poisson d'importation sur le marché de BAFOUSSAM..... 62

8.4. Prix du poisson en boîtes (marché de BAFOUSSAM)... 62

8.5. Prix du poisson séché et fumé observés sur le marché de BANDJOUN..... 63

9. IMPORTATIONS DE STOCKFISCH EN NIGERIA..... 64

10. PRIX DU POISSON OBSERVES A ILORIN..... 65

10.1 Prix du poisson séché et fumé observés sur le marché principal d'ILORIN..... 65

10.2 Prix du poisson fumé observés sur le marché du quartier Gada, à ILORIN..... 65

10.3 Prix du poisson fumé observés sur le marché d'Oloje (ville d'ILORIN)..... 66

10.4 Prix du poisson en conserves à ILORIN..... 67