



Approvisionnement de la ville de N'Djamena en légumes



RADHORT







Approvisionnement de la ville de N'Djamena en légumes

Paul DOCTEUR, Responsable du Système d'Information des Marchés, N'Djaména, Tchad.
Correspondant de l'Animation Régionale «Economie» du projet GCP/RAF/244/BEL

INTRODUCTION

Mis en place en avril 1991 pour assurer le suivi des produits céréaliers, le Système d'Information sur les Marchés (SIM) du Tchad a étendu ses activités aux légumes à partir du même mois de l'année 1993, grâce aux expériences du Projet Pilote de Commercialisation des Fruits et Légumes (ACDI¹/USAID²) qui a transféré, à la fin de son intervention, ses moyens humains, matériels et informatiques au SIM.

Le projet ACDI, lors de son intervention au Tchad, a organisé les producteurs maraîchers en groupements et les a formé à différentes techniques de culture, de manutention et de cueillette. Le projet a également, après étude des besoins des consommateurs, commandé et distribué des variétés de semences de tomate (Marmande, Roma, et hybrides).

Cet article traite de l'approvisionnement de la ville de N'Djaména en légumes, en étudiant le cas de la tomate fraîche.

Les principales zones de production qui approvisionnent les marchés de la capitale en tomate fraîche sont dans leur ensemble situées dans un rayon de 200 km par rapport à N'Djaména. Parmi ces zones, les plus importantes sont : Karal, Linia, Dourbali, Bougoumen, Koundoul et Chedra.

La tomate consommée à N'Djaména est soit produite en saison des pluies et disponible au marché d'août à octobre, soit produite en hiver et disponible de décembre à mars. Lorsque la tomate produite localement se fait rare sur le marché, on voit apparaître celle provenant du Cameroun et quelquefois même celle du Nigéria.

SERVICES

Traitement post-récolte

Le tri de la tomate, fait au champ par les producteurs, se fait grâce à la machine construite par le projet ACDI (Projet Pilote de Commercialisation des Fruits et Légumes) et mise à la disposition des groupements. Cette machine en bois est surmontée d'un entonnoir prolongé par un canal en pente. Le bas de ce dernier est fait d'orifices de petit diamètre par lesquels les plus petites tomates passent pour être recueillies dans une caisse. Les grosses tomates (qui ne peuvent pas passer par les orifices) sont recueillies au bout du canal dans une autre caisse. Ces tomates sont destinées à la commercialisation.

Transport

Les producteurs et/ou les intermédiaires louent des véhicules légers de type Peugeot 404 pour transporter le produit (environ 1.5 T) au marché. Les frais de location sont dans la plupart des cas payés après les ventes.

¹ ACDI : Agence Canadienne pour le Développement International

² USAID : United States Agency for International Development



Bien que n'étant pas spécialisé, le transport de tomates des centres de production au marché de N'Djaména ne constitue pas un handicap majeur car dans leur ensemble, ces centres ne sont pas très éloignés de la capitale et les routes qui les desservent sont en assez bon état.

Les tomates étaient généralement transportées au marché dans des grandes caisses de thé. L'intervention du Projet ACDI a permis de constater que la plupart des tomates offertes au marché dans ce type de caisses étaient endommagées. L'utilisation de caisses de taille moyenne (de 50 à 60 kg, soit la moitié de la grande caisse) a été recommandée. Ceci limite sensiblement les pertes liées à la manutention.

Conservation

Au Tchad, la plupart des pertes post-récoltes des fruits et légumes, surtout ceux à haut degré de périssabilité, est due au manque de structure de stockage adéquate. Les entrepôts réfrigérés sont bien indiqués pour ces denrées. Malheureusement, ils sont très chers et difficiles à gérer. La technique décrite ci-dessous est appropriée pour tous les intervenants dans la chaîne de commercialisation.

Le système le mieux adapté aux conditions tchadiennes est le refroidisseur qui peut être construit à moindre coût car il ne nécessite aucune source énergétique et est donc approprié au milieu rural. Ce système permet d'augmenter substantiellement la durée de vie des fruits et légumes en les gardant au frais, grâce à une température basse et à un taux d'humidité élevé à l'intérieur de l'entrepôt, empêchant ainsi le séchage des denrées.

Les entrepôts refroidisseurs ne sont pas encore suffisamment vulgarisés au Tchad mais peuvent être une structure idéale pour la conservation des légumes frais en général et de la tomate fraîche en particulier.

Matériaux

- Briques cuites ;
- sable ;
- ciment ;
- tuyau ;
- tiges de mil ;
- sacs en jute ;
- source d'eau.

Construction

Si la chambre n'est pas construite à l'ombre, prévoir un hangar pour l'abriter.

- Construire le parterre avec une rangée de briques cuites.
- Construire le mur en double rangée en briques cuites en laissant entre les rangées un espace vide d'environ 7 cm.
- Remplir l'espace vide avec du sable fin.
- Tresser une natte avec des tiges de mil et la couvrir avec des sacs en jute.
- Mouiller le sable dans l'espace vide avec de l'eau jusqu'à saturation ainsi que le couvercle.

La chambre est prête pour recevoir fruits et légumes.

Pour maintenir la fraîcheur, mouiller deux fois par jour le sable et le couvercle.

Avantages

- La chambre peut être construite par une personne n'ayant pas une grande expérience en construction.
- Elle ne nécessite ni machine, ni électricité.
- Elle permet au paysan de stocker son produit pour quelques jours sans devoir brader le prix.



- Elle est idéale pour le stockage au marché.
- Elle réduit substantiellement les pertes.

Précautions à prendre

- Utiliser des briques entières de bonne porosité.
- Utiliser du sable propre, sans matière organique ni argile.
- Saturer constamment les briques et le sable avec de l'eau.
- Protéger la chambre pour empêcher une exposition directe au soleil.
- Construire dans un endroit non inondable.
- Construire là où il y a du vent.

Horaires convenant pour la mise à disposition

Les horaires convenant pour la mise à disposition du produit sur le marché sont déterminés par les exigences du produit (fraîcheur pour la tomate) et aussi par les habitudes des consommateurs. C'est ainsi que pour la ville de N'Djaména, les moments importants de transactions pour la tomate se situent aux environs de 7 et 16 heures.

Approvisionnement et redistribution

Les intervenants dans la chaîne de commercialisation de la tomate fraîche sont multiples. Chaque catégorie d'acteurs joue un rôle précis. On peut dénombrer :

Producteurs

Les producteurs représentent le début de la chaîne de commercialisation. Ils cueillent la tomate, procèdent à la mise en caisse et enfin, louent les véhicules pour transporter le produit au marché.

Dès leur arrivée au marché, les producteurs laissent leurs produits aux intermédiaires (souvent ressortissants de leur localité) qui s'occupent de la vente. Les intermédiaires paient les taxes de marché et prennent en charge les producteurs durant leur séjour à N'Djaména.

Les producteurs d'une région donnée fixent en commun le prix de gros de leur produit. Le prix fixé pour une caisse est identique pour toutes les caisses à l'arrivée.

Si toutes les caisses ne sont pas vendues le premier jour, un nouveau prix est fixé le jour suivant. Les prix fixés à partir du second jour peuvent connaître une baisse par rapport au prix à l'arrivée.

Intermédiaires

Les intermédiaires sont nombreux sur les marchés de la capitale. Chaque intermédiaire ou groupe d'intermédiaires s'occupe de la vente des produits d'une localité bien précise (souvent, l'intermédiaire est ressortissant de la zone de production).

Ces intermédiaires interviennent lors des discussions de prix, gèrent les ventes au profit des producteurs, mettent en contact le vendeur et l'acheteur et créent un climat de confiance entre les deux groupes. Leur rôle principal étant de diriger les discussions de prix entre le vendeur et l'acheteur afin de garantir une entente satisfaisante.

En cas de méventes, le producteur est à la charge de l'intermédiaire (nourriture, logement, ...). Par caisse vendue, l'intermédiaire reçoit en frais de commission 250 FCFA. Ayant une bonne connaissance du marché, l'intermédiaire est l'acteur le mieux indiqué pour les opérations de vente.

Dans la plupart des cas, les intermédiaires jouent le rôle de grossistes. Parfois, ils achètent toute la production à crédit aux producteurs pour la revendre aux détaillants.



Détaillants

Les détaillants traitent en moyenne deux à trois caisses par jour. A cause de la saturation du marché, les détaillants préfèrent acheter la tomate arrivant à maturité, susceptible de se conserver 2 à 3 jours.

Comme l'indique leur nom, les détaillants vendent de petites quantités en tas de 25, 50, 100 et 200 FCFA. Dans certains cas, les détaillants font sécher le produit invendu ou en voie de décomposition.

Consommateurs

Après les détaillants, la tomate a deux destinations : la consommation des ménages et la consommation des hôtels de la place.

Information

Le Système d'Information sur les Marchés des Produits Agricoles a introduit dans sa publication radiodiffusée le prix des légumes depuis avril 1993. Il a classé les légumes en deux catégories : les légumes stockables et les légumes périssables (exemple : la tomate fraîche).

La tomate ne peut pas être transportée sur de longues distances sans perte considérable. Elle ne peut pas être conservée pour une longue durée, surtout pendant la saison chaude, et si la demande est faible, le vendeur doit, soit la transformer (séchage), soit la vendre à bas prix.

La diffusion de prix à la radio nationale a renforcé le pouvoir de négociation des producteurs qui peuvent différer leur décision de vente en utilisant la technique de conservation décrite ci-dessus ou procéder à la transformation en restant sur place si les conditions du marché ne sont pas avantageuses.

De l'avis de la majorité des observateurs, la méthodologie actuellement exécutée par le SIM est fiable. Mais la fréquence d'une diffusion par semaine ne répond pas entièrement à l'attente des producteurs de légumes qui souhaitent qu'elle soit portée à 2 ou 3, à défaut d'une diffusion journalière, selon un sondage d'opinion réalisé par USAID.

En attendant, les producteurs utilisent, en dehors du jour de diffusion du SIM, leurs propres réseaux compte tenu de la proximité de leurs centres par rapport à N'Djaména et de l'état des routes qui leur est favorable. Au niveau de N'Djaména, le SIM a installé dans les deux principaux marchés un tableau d'affichage qui indique chaque jour les prix auxquels les producteurs se réfèrent dès leur arrivée sur le marché.

Crédit

Il n'existe pas encore de système de crédit approprié dans le domaine maraîcher en général et dans la filière tomate en particulier. Pour démarrer, les différents intervenants mobilisent leurs fonds propres tirés des autres activités, reçoivent une aide financière familiale ou contractent de petits prêts informels auprès de leurs connaissances. Le secteur étant à haut risque, les institutions financières de la place sont réticentes quant à l'octroi de crédits. Toutefois, certains intervenants organisés en groupement reçoivent de petits crédits auprès de quelques ONG, dont la VITA/PEP (Volunteers In Technical Assistance/Projet d'Entreprises Privées), institution mise en place par USAID.







RADHORT