

Le commerce des dattes du Borkou (Tchad)¹

Claude ARDITI*

INTRODUCTION

Le présent article a pour objectif d'enrichir notre analyse de la constitution d'une classe de commerçants et d'hommes d'affaires musulmans dans la région du Tchad, au XX^e siècle (ARDITI, 1993). Ces derniers, souvent d'origine étrangère, ont su traverser des conjonctures politiques, économiques et sociales fortement troublées depuis le début du siècle ; ils vivent dans un milieu écologique sahélien qui se caractérise par d'importants aléas climatiques ; cela rend compte, pour l'essentiel, des variations de la production végétale et animale. Dans la région du Borkou, qui appartient au domaine saharien, les activités de production agricole se concentrent dans les oasis ; les dattes constituent le principal produit exporté de cette région vers le sud (N'Djamena et les centres urbains de la zone soudanienne).

L'implantation militaire française durant la période coloniale à Faya, principal centre urbain, a été à l'origine d'une importante activité commerciale dont les principaux bénéficiaires ont été des commerçants d'origine libyenne. Le départ des militaires français en 1965 et des marchands libyens à partir de 1970, à la suite de la guerre entre le Tchad et son turbulent voisin du nord, a considérablement ralenti les activités commerciales dans le Borkou et a permis l'introduction, dans l'ensemble du pays, de dattes provenant d'Algérie, grâce au réseau routier des pays voisins, Niger, Nigeria et Cameroun (fig. 1). Nous nous proposons d'examiner les causes historiques, économiques et politiques, d'ailleurs intimement mêlées, qui ont conduit à cette situation.

* Anthropologue, Centre d'études africaines, CNRS-EHESS, 54, boulevard Raspail, 75006 Paris.

¹ Ce texte est une version remaniée d'un rapport d'étude effectué pour le ministère de la Coopération et intitulé *La commercialisation des dattes du B.E.T. (Tchad)*, 1992, 48 p. (multigr.).

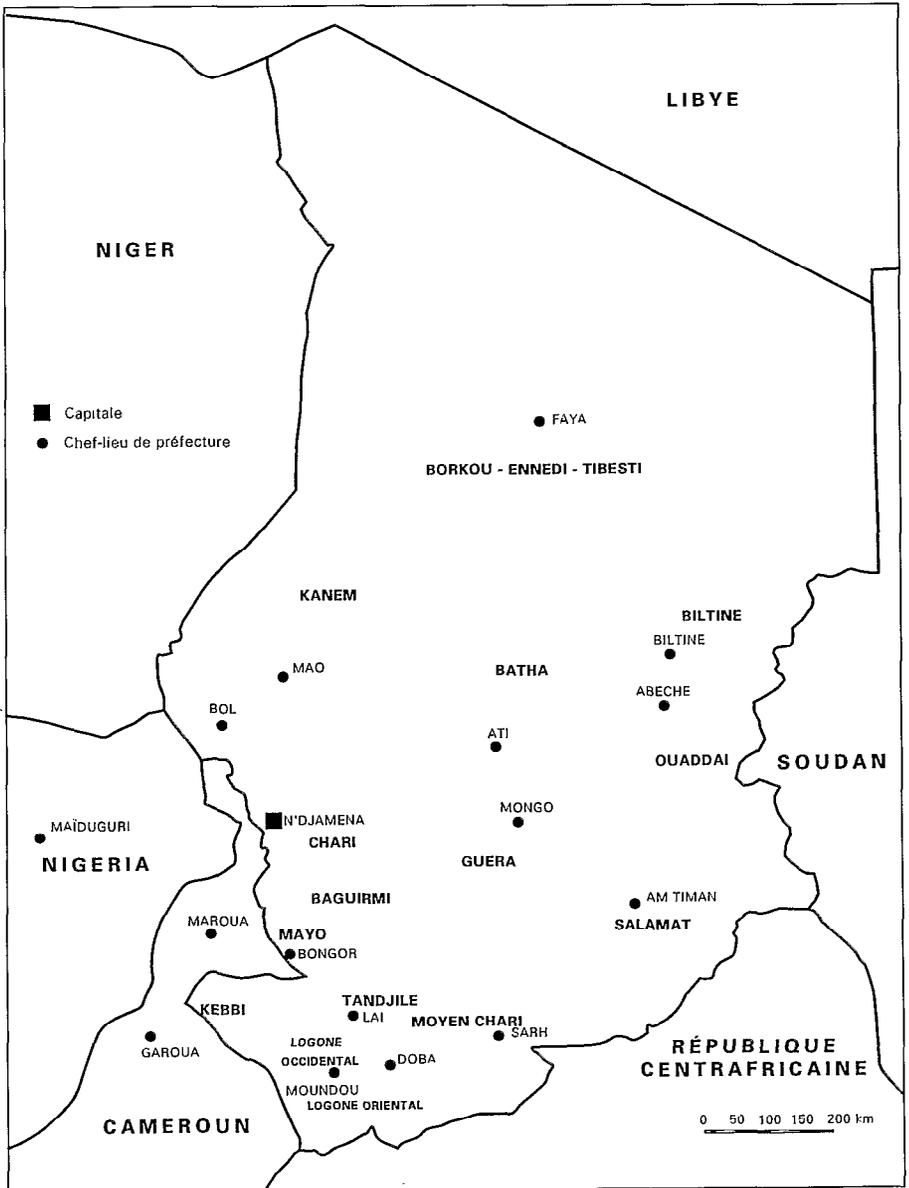


FIG. 1. — Carte du Tchad.

LES POPULATIONS TOUBOU ET LEURS ACTIVITÉS

Le Borkou est le pays des Toubou ou Teda-Daza. Les Teda habitent principalement le massif montagneux du Tibesti, tandis que les Daza vivent dans le Borkou, dont la principale agglomération est Faya, siège de la préfecture du BET (Borkou, Ennedi, Tibesti).

Deux groupes daza, les Kodorda à l'ouest et les Annakaza à l'est, élèvent des camelins. Dans le passé, ils dominaient le pays et les sédentaires kamadja, qui assurent la production des palmeraies et des jardins. Ceux-ci, en partie d'origine servile, dépendaient des Daza et leur payaient tribut. De nos jours, ils occupent une meilleure position sociale et économique car, durant et après la période coloniale, ils se sont progressivement émancipés de leurs maîtres. Ils ont pu bénéficier aussi de la scolarisation, ce qui leur a permis d'avoir accès, par la suite, à des emplois salariés ou commerciaux.

Près de 90 % des palmeraies du Borkou appartiennent en majorité à des éleveurs qui n'y résident qu'à la récolte des dattes en juillet-août. Le reste de l'année, ils conduisent leurs troupeaux à la recherche de pâturages ou participent au commerce caravanier. L'entretien des palmiers n'est donc assuré que pendant une courte période, ce qui a pour conséquence de faibles rendements, de l'ordre de 5 à 10 kg par stipe, alors qu'un dattier pollinisé peut atteindre 40 kg. Les sédentaires kamadja et donza² s'occupent aussi de leurs palmiers de façon extensive, mais ils pratiquent également, dans leurs jardins irrigués, un système intensif sur environ 10 % des effectifs globaux du Borkou. Les palmiers y sont pollinisés et régulièrement taillés, ce qui permet d'obtenir des rendements allant dans certains cas jusqu'à 100 kg par stipe. L'entretien des jardins dans lesquels on cultive du blé, de la luzerne, du mil et des légumes suppose une main-d'œuvre importante, ce qui explique la densité relativement forte du peuplement du Borkou.

Les dattes jouent un rôle fondamental dans la société et l'économie du Borkou. Elles sont consommées fraîches à la récolte et sèches toute l'année, mais seules les Bornow — terme qui désigne la variété la plus importante car « elle représente 70 % des dattiers de la dépression du Borkou ; dans les palmeraies appartenant aux nomades, la proportion s'élève à 80 ou 85 % » (PRET, 1990 : 20) — font l'objet d'une commercialisation importante à longue distance car elles se conservent bien. De plus, plusieurs types de préparations, telles que les pâtes de dattes appelées *hade* et *sunmugu* (destinées aux voyageurs), ainsi que diverses

² Les Donza sont de très anciens habitants des oasis du Borkou, dont plusieurs clans auraient été refoyés vers le Tibesti. Leur capitale est la palmeraie de Bedo, connue pour ses salines (CHAPELLE, 1982 : 120-121).

sortes de nougats à base d'arachide, de sésame ou de graines sauvages, permettent de varier le goût des dattes et leur mode de présentation. Tous les produits de l'arbre (sève, cœur) font l'objet de préparations alimentaires, tandis que les palmes sont utilisées pour clôturer maisons ou jardins, ou pour confectionner des séchoirs à dattes.

Le palmier entre aussi, bien entendu, dans les biens possédés par les individus et, en tant que tel, il peut être donné, échangé ou partagé. Les droits qui régissent son existence sont de même nature que ceux qui concernent les autres éléments du patrimoine, à savoir les camelins, les petits ruminants et les jardins. On peut distinguer un système de droits familiaux et un système qui concerne les rapports qu'entretiennent les différents groupes constitutifs de la société locale. Celui-ci est lié au processus d'affranchissement progressif des Kamadja, qui étaient dans le passé le groupe le plus dominé.

C'est quand un individu accède à la maturité sociale (grâce à la circoncision pour les garçons et au mariage pour les filles) qu'il reçoit des palmiers, du bétail et des jardins. Les droits dont il dispose peuvent cependant rester virtuels et ne prendre réellement effet pour le garçon qu'à son mariage. C'est à cette occasion que circulent, entre les familles, chamelles, sacs de mil, de dattes, de sucre et du thé. Le jeune marié qui possède des palmiers doit en concéder une partie à son épouse, et celle-ci bénéficiera — avec ses enfants — de sa production. Les droits qui régissent la gestion des biens constituent en réalité un ensemble complexe dans lequel des parents éloignés et sans doute depuis peu des membres de la famille, établis par exemple à N'Djamena ou ailleurs, continuent de jouer un rôle.

La société du Borkou, on l'a vu, était hiérarchisée, dans la mesure où des éleveurs, les Kokorda et les Annakaza, exerçaient leur domination sur les Kamadja. Ces derniers jouaient le rôle de « réservoir de main-d'œuvre ». Peu à peu, avec l'aide de l'administration coloniale, ils se sont affranchis et travaillent aujourd'hui la terre pour eux-mêmes, plantant des palmiers. Quelques-uns, on le verra, sont aussi commerçants.

LES DATTES : PRODUCTION ET AUTOCONSOMMATION

Estimation de la production et de la consommation

Les dattes constituent la production végétale la plus importante — aussi bien par le nombre de palmiers que par les quantités produites — de la dépression du Borkou, qui s'étend sur environ 100 km².

D'après PRET (1990), on y compte environ 1 300 000 dattiers qui représentent les deux tiers de l'effectif total du pays. Un million d'arbres

sont en production, dont seulement 10 % avec irrigation. La faible profondeur de la nappe phréatique permet aux arbres de se développer sans apport extérieur d'eau, et l'entretien des plants est réduit au minimum ; à savoir la pollinisation manuelle et la taille au moment de la récolte.

En conséquence, la production des arbres est faible et les producteurs, disposant en général de peu de main-d'œuvre, doivent en posséder beaucoup pour être sûrs d'obtenir une récolte chaque année. Vingt-six cultivars de dattes ont été identifiés récemment (PRET, 1990), mais ce sont les Bornow qui sont les plus répandues. C'est une datte sèche qui se conserve bien pendant plusieurs années et c'est à elle qu'on fait référence, à N'Djamena ou dans les autres centres urbains, sous l'appellation « datte de Faya ». La prédominance de cette variété dans le commerce à longue distance explique sans doute le fait que les détaillants et les consommateurs réguliers distinguent peu les différentes variétés.

Les quantités produites étaient évaluées à environ 20 000 tonnes en 1962 (15 000 tonnes en 1950, 18 000 tonnes en 1955), et ce chiffre est encore d'actualité car, aucune enquête de terrain n'ayant été réalisée, on se borne le plus souvent, comme pour les céréales par exemple, à affecter les anciens chiffres de production de coefficients de correction. Ceux-ci prennent en compte plusieurs facteurs (climatiques, démographiques, etc.) dont les plus importants résultent aussi d'estimations largement subjectives. En matière d'autoconsommation, la situation n'est pas meilleure car aucune enquête budget-consommation n'a encore été réalisée dans le Borkou. On dispose en revanche pour N'Djamena (enquête de la Direction de la statistique et des études économiques et démographiques, 1972) de données selon lesquelles la consommation de dattes occupe une place tout à fait marginale dans les dépenses des citadins, après les bananes et les mangues. Aucune information n'est en revanche disponible sur les caractéristiques socio-économiques des consommateurs et sur leur appartenance « ethno-géographique ».

CAPOT-REY (1961 : 123) écrivait à propos du Borkou :

« En admettant une consommation de 1 kg par personne et par jour très supérieure à la consommation moyenne, plus de la moitié de la récolte peut être mise dans le commerce chaque année. Inversement, en se fondant sur une consommation moyenne de 300 g de mil par personne et par jour, les besoins du district s'élèvent à 2 367 tonnes, alors que la production locale atteint seulement une centaine de tonnes. Bien entendu, ces chiffres ne représentent qu'une approximation, faute de données exactes sur la consommation. »

Il existe, en réalité, une complémentarité entre les zones saharienne et sahélienne qui s'exprime par un système d'échange. Celui-ci met en

relation des populations en majeure partie arabes, qui viennent chaque année chercher des dattes, du sel et du natron dans le Borkou, et y apportent des céréales, des condiments, du thé, du sucre, etc. Ces Arabes viennent en effet, durant la saison fraîche, période de commercialisation des dattes, du Batha, du Ouaddaï, du Kanem et du Chari-Baguirmi avec des marchandises.

Prix et quantités : réflexions méthodologiques

Le mil, le sorgho, la gomme arabique, les dattes ainsi que de nombreux autres produits fractionnables en petites quantités sont achetés au producteur et vendus au consommateur par *koro*. Ce terme, sans doute d'origine kanouri (ARDITI, 1991 : 26), a été adopté par l'arabe et le français parlés dans la région. Il désigne un type de récipient émaillé dont l'usage s'est répandu au Tchad depuis plusieurs décennies. Ainsi, le prix proposé au producteur de céréales par un intermédiaire travaillant pour le compte d'un commerçant fait toujours référence à la quantité contenue dans un koro. De même, le consommateur achetant sur un marché urbain se verra proposer un prix au koro.

Il ne s'agit pourtant pas, on s'en doute, si l'on considère le même produit, du même koro d'un bout à l'autre de la filière. Ce terme désigne en effet plusieurs types de mesure dont chacune possède en général un nom et une contenance particuliers³. On achète donc au producteur avec une mesure plus grande que celle qui est utilisée pour vendre au consommateur. Cela signifie, dans le cas fort improbable où un koro de mil ou de dattes serait vendu au même prix de l'amont à l'aval de la filière, que le détaillant pourrait cependant dégager un bénéfice, car il utilise une mesure plus petite que celle qui a servi à remplir le sac qu'il a acheté et qu'il revend par petites quantités. Les transactions marchandes expriment des rapports de force entre les parties en présence ; ces dernières années, on a vu dans certaines zones des commerçants imposer, avec la complicité des autorités politiques locales, l'usage de koros plus gros que ceux qui étaient utilisés d'habitude. Ces faits sont connus de tous et acceptés avec résignation, parfois avec humour. Pourtant, jusqu'à aujourd'hui, aucune politique de contrôle des mesures utilisées n'a encore été mise en œuvre par les autorités. L'usage de la balance pour la vente au détail de certains produits s'est heurté à l'hostilité des vendeurs, voire à celle des consommateurs, et seuls les détaillants ayant une clientèle européenne l'utilisent parfois pour les légumes ou les fruits. Rien ne prouve d'ailleurs

³ L'analyse des termes qui les désignent est riche d'enseignements. On distingue les koros Toyota, Gendarme, « la poche du Kanembou », etc.

que la balance soit juste, et l'on observe souvent la persistance de la pratique du cadeau, qui pervertit totalement la relation entre le prix et le poids.

Bien qu'en réalité la notion de poids n'intervienne jamais dans les transactions marchandes sur les céréales, la viande et de nombreux autres produits locaux, les services statistiques chargés d'établir un indice des prix à la consommation africaine publient, plus ou moins régulièrement, les prix au kilogramme des différents produits. Les dattes en font d'ailleurs partie sous la rubrique « fruits ».

En réalité, les chiffres publiés résultent d'un calcul qui repose sur les hypothèses suivantes : le contenu d'un koro de céréales ou de dattes pèse invariablement 2,5 kg, et le sac dans lequel le produit a été transporté dans la capitale, ayant, quant à lui, été rempli avec 40 koros, ne peut donc peser que 100 kg⁴ ! Cette théorie simpliste et paresseuse présente l'avantage, non négligeable, de faciliter les calculs et de produire des chiffres ronds. Elle est, bien entendu, totalement contredite par la logique commerciale locale, et par les vérifications sous forme de pesées des quantités achetées, contenues dans un koro.

Nous avons effectué, après d'autres, des pesées en de nombreux lieux et depuis plusieurs années, dont les résultats infirment totalement cette théorie. En ce qui concerne les dattes, les achats effectués durant l'enquête sur les marchés de N'Djamena indiquent des poids variant de 1,9 à 2,1 kg⁵. Les prix publiés par les services statistiques sont, quant à eux, obtenus de la façon suivante : le prix du koro est demandé par l'enquêteur et ensuite divisé par 2,5 pour obtenir le prix du kilo. De plus, le prix déclaré par le vendeur est rarement le même que celui qui est obtenu par le client après marchandage. Il est d'usage que le vendeur accorde une marge de générosité au consommateur, ce qui contribue à augmenter la quantité de produit achetée.

Ces remarques méthodologiques sont destinées à montrer que les séries de prix au consommateur, d'ailleurs rarement disponibles, sont à utiliser avec d'infinies précautions dans toute analyse économique. Au Borkou, en année de pluviométrie normale, 3 koros de mil s'échangent contre 2 koros de dattes, tandis qu'en année déficitaire les termes de l'échange

⁴ Dans le passé, on utilisait des sacs ayant contenu des denrées importées (sucre ou farine de blé). Rien ne prouve, bien entendu, qu'en les remplissant de mil ou de sorgho ils auraient eu, s'ils avaient été pesés, un poids identique. De nos jours, on utilise des sacs fabriqués au Nigeria, sur lesquels figure le plus souvent l'inscription « 100 kg ». Un sac de ce type, contenant du « berbéré » (sorgho repiqué), acheté à Am Timan (Salamat) en mai 1993, pesait, après vérification, 95 kg.

⁵ Il s'agit de koros utilisés pour la vente au consommateur. Ceux qui ont servi à l'achat au producteur dans le Borkou sont plus volumineux.

s'inversent. En 1962, environ 6 000 chameaux étaient venus à Faya avec leur chargement. Le voyage et le séjour s'étalant sur une période de deux à trois mois, le chamelier ne pouvait réaliser que deux aller-retour par an. Les bénéficiaires sont fondés sur le fait qu'un produit agricole local peut grosso modo être vendu le double au terme du voyage, et ceci à l'aller et au retour. En dehors des Arabes, des nomades daza pratiquent ce commerce depuis longtemps, tandis que les Donza et les Kamadja n'ont commencé à s'y intéresser que dans les années 1950, ce qui les détourne au moins provisoirement de leurs activités agricoles.

Ce système d'échange a constitué pendant longtemps le principal canal d'exportation des dattes du BET. Il se caractérisait par un grand nombre de participants ne pouvant pas réellement influencer sur les conditions du marché. C'est sans aucun doute l'apparition de moyens de transport modernes, le camion et l'avion, aux alentours des années 1950, qui a profondément transformé l'organisation des échanges. La concentration du transport routier entre les mains de commerçants libyens leur a ouvert de nouveaux marchés dans les villes du sud du pays et a permis aux citadins de consommer régulièrement des dattes. Certains commerçants disposant de moyens financiers importants ont même affrété, en saison des pluies, des avions qui apportaient du sucre et du thé de Fort-Lamy et repartaient avec des dattes.

De nos jours, le système d'échange pratiqué par les chameliers et le commerce à longue distance par camion, à destination des centres urbains du sud, particulièrement vers N'Djamena, coexistent, sans que l'on puisse avec certitude quantifier les flux qui transitent par chacune des filières. La réalisation d'une enquête visant à les mesurer nécessiterait de mettre sur pied un dispositif lourd et coûteux durant toute la période de commercialisation des dattes.

LES POPULATIONS ARABES

Le peuplement arabe du Borkou était, dans les années 1960, à l'exception de quelques groupes d'éleveurs originaires du Batha ou du Ouaddaï et venant acheter chaque année du sel et des dattes et vendre des céréales, composé principalement de familles de commerçants medjabra et zweya, originaires de Cyrénaïque (Libye), de Tripolitains et de Fezzanais, commerçants et artisans. Nous utilisons le terme de commerçant dans le sens du mot arabe *tajer* (pluriel : *tujar*), qui désigne des individus dirigeant des réseaux marchands constitués de longue date ; ils sont musulmans et exercent leurs activités commerciales sur un espace économique international, dans lequel ils ont des parents et des alliés. Cette organisation permet aux commerçants, on s'en doute,

de dominer les aléas de toute nature qui caractérisent les systèmes économiques locaux, et de bénéficier de taux de change favorables en réalisant des transactions avec les pays voisins n'appartenant pas à la zone franc (Libye, Soudan, Nigeria). Le terme de commerçant est malheureusement souvent utilisé de façon peu rigoureuse pour désigner aussi les détaillants, colporteurs, etc., qui interviennent dans les mêmes filières mais avec un faible capital initial et une expérience très limitée des transactions marchandes qu'ils pratiquent de façon saisonnière, et parfois depuis peu de temps. Il existe d'ailleurs des termes spécifiques en arabe véhiculaire — langue la plus utilisée dans ces milieux — qui désignent ces activités et les distinguent de celles des commerçants. Ce sont ceux de *mandanyi* (*mandanyé* au féminin et *mandanyin* au pluriel), qui désigne les détaillants, et de *tallâni*, qui signifie colporteur.

Les marchands d'origine étrangère — dont la fonction consistait à écouler les principales productions du BET à l'extérieur, à savoir les dattes et le sel, et à importer des produits alimentaires et des biens manufacturés — avaient aussi acquis des jardins, fait construire des maisons caractéristiques et avaient introduit de nouvelles cultures et des technologies inconnues dans la région.

Le fait que ces commerçants soient d'origine étrangère ne constitue pas au Tchad une exception, mais bien plutôt une règle générale. En effet, depuis des siècles, le commerce transsaharien était dominé par des étrangers — Jellaba, originaires de l'actuel Soudan ; Hausa et Kanuri, venant de l'actuel Nigeria, etc. — et les familles ayant le mieux réussi dans le commerce et les affaires en sont, la plupart du temps, directement issues. Au Borkou, leur implantation et leur succès commercial ont été d'autant plus faciles que, comme l'écrit CAPOT-REY (1961 : 154) :

« Il est bien remarquable en effet que ni les Teda, ni les Daza, pourtant habitués à trafiquer sur les dattes, sur le sel et sur les chameaux, n'aient jamais été capables de passer du troc au négoce. Sans doute étaient-ils handicapés par rapport aux Arabes qui possédaient une langue savante, une écriture, des chiffres. »

À la veille de l'Indépendance, on comptait à Faya une cinquantaine de commerçants « libyens », ainsi que quelques maisons de commerce françaises, syriennes ou égyptiennes. Les Libyens, organisés en réseaux, possédaient des correspondants dans les principaux centres urbains du pays (Abéché, Moussoro, Mao, Fort-Lamy, etc.), et commercialisaient des céréales, des dattes, du sel, ainsi que des produits importés qu'ils écoulèrent dans leurs boutiques. Leurs réseaux marchands ne se limitaient bien entendu ni au Tchad, pays de résidence, ni à la Libye, pays d'origine, mais s'étendaient au Soudan, à l'Égypte, à la Jordanie et au Nigeria. Ceci leur permettait, on s'en doute, de jouer constamment sur les taux de change des monnaies des pays voisins et sur une gamme variée de produits. Certains d'entre eux avaient acquis des camions,

achetés neufs ou d'occasion, et avaient donc une activité de transporteurs. Comme la plupart des commerçants musulmans, ils pratiquaient, malgré l'interdit coranique, le prêt à intérêt⁶. Les profits réalisés dans le commerce étaient en général investis dans la construction de maisons, pour les louer, pratique courante dans ces milieux, ou dans l'achat ou la location de jardins dont la production était destinée à l'autoconsommation familiale ou à la vente.

Les populations de Faya

En 1958, la population totale de Faya comptait un peu plus de 3 000 habitants, se répartissant en diverses communautés, ainsi que le montre le tableau I (CAPOT-REY, 1961 : 155).

TABLEAU I
Répartition de la population de Faya en 1958

Groupe	Nombre d'habitants
Libyens	
Medjabra	175
Zweya	498
Tripolitains	282
Arabes du Ouaddaï	288
Kamadja	381
Fonctionnaires	85
Militaires	722
Détenus	308
Européens*	288
Total	3 027

* En majorité des militaires avec leurs familles.

Les chiffres montrent l'importance qu'avait à cette époque la communauté marchande libyenne, dont les effectifs totaux (y compris femmes et enfants) constituaient le tiers de la population totale de l'agglomération.

⁶ En réalité, ils contournaient l'interdit en prêtant de l'argent et en se faisant rembourser en nature (dattes, céréales ou bétail).

Les Medjabra ont joué dans le passé un rôle très important dans le commerce transsaharien et ont adhéré, au début du siècle, à la Sanoussiya⁷, dans laquelle certains d'entre eux ont occupé des fonctions de chef de zawiya. Quelques-uns étaient apparentés au chef de la confrérie, ce qui renforça leur pouvoir. C'est l'un d'eux qui représenta la Sanoussiya dans le Ouaddaï, dans les années 1900, ce qui lui permit d'associer étroitement ses activités commerciales et son prosélytisme politico-religieux. Les Medjabra contrôlaient, avant l'arrivée des Français, l'axe commercial Benghazi-Abéché en tant que chefs de caravane. Les Zweya, quant à eux, firent leur apparition dans le commerce transsaharien de façon plus tardive, car leurs aptitudes guerrières leur avaient permis de conquérir la région de Koufra au milieu du XVIII^e siècle, dans le but de contrôler le trafic caravanier qui la traversait. Ils constituèrent aussi un soutien efficace pour la Sanoussiya et se joignirent à des expéditions militaires parties du Borkou pour s'opposer à la progression des troupes coloniales françaises.

Ces divers groupes de commerçants exerçaient dans les années 1960 un quasi-monopole des activités marchandes dans le BET. Ils disposaient de boutiques sur la place du marché de Faya et dans les rues voisines, et y proposaient sucre, thé, céréales, produits manufacturés, etc., que les Toubou ne pouvaient en général se procurer qu'à crédit. Celui-ci était remboursé par la vente d'animaux pour les éleveurs, et par celle de blé ou de dattes pour les agriculteurs kamadja.

En réalité, les marges bénéficiaires réalisées par ces commerçants et par un nombre croissant de petits boutiquiers d'origine kamadja ou daza étaient extrêmement variables et dépendaient des difficultés d'approvisionnement, particulièrement en saison des pluies, quand la piste Fort-Lamy-Massakory était fermée. D'après les relevés de prix réalisés à l'époque, les bénéfices étaient en moyenne de 10 à 20 %, mais étaient susceptibles de varier de façon importante en fonction de la conjoncture économique. Au début de l'année 1963, le commerce avec la Libye avait connu un développement certain par suite de l'amélioration des routes à partir de Benghazi et de Tripoli. Malgré les taxes à l'importation, de nombreux produits venant de Libye étaient moins chers que ceux arrivant par Fort-Lamy. C'était le cas du ciment, de la farine, etc. Les dattes faisaient bien entendu partie des produits commercialisés.

⁷ Confrérie musulmane fondée en 1837 à La Mecque par un Algérien émigré, Muhammad ben Ali es-Sanûsi. La Sanoussiya s'est implantée au Sahara oriental après 1850, en contrôlant la route reliant la côte de Cyrénaïque (Libye) au royaume du Ouaddaï dans l'est du Tchad actuel. Elle a trouvé des adeptes parmi les Toubou et les Arabes (Ouled Sliman) et créé des zawiya, lieux d'accueil, d'étude et de commerce. Les Français combattirent la Sanoussiya et prirent Bir Alali (Kanem) en 1901 ; la guerre dura douze ans, et prit fin avec la chute de Aïn-Galakka, près de l'actuelle Faya, en 1913.

D'après ROUVREUR (1989 : 385) :

« Les grandes quantités de dattes qu'il recueille en remboursement de ses avances, le Libyen les expédie chez un correspondant de Fort-Lamy, libyen comme lui, toujours proche parent, qui se charge de les écouler sur ce dernier marché à des tarifs qui peuvent être quatre fois supérieurs à ceux pratiqués à Largeau. De même, les chameaux sont acheminés vers le Soudan pour y être vendus. »

Ce jugement assez sévère porté sur ces commerçants, et sur les marges bénéficiaires qu'il estime réalisées, est quelque peu tempéré par la suite car cet auteur écrit peu après (*op. cit.* : 395) :

« Cependant, pour cher qu'il les fasse payer, les services rendus par le Libyen à la collectivité ne sont pas inutiles ; il joue en somme le rôle de banquier, mais on verrait bien des coopératives jouer un rôle semblable pour le plus grand bénéfice des consommateurs. »

On pouvait sans doute à l'époque, comme Le Rouvreur, qui écrivait ces lignes dans les années 1960, penser que des coopératives ou toute autre forme d'intervention de l'État dans des secteurs économiques importants pour la collectivité (céréales, viande, etc.) pourraient concurrencer, voire supplanter totalement, les commerçants dont les marges bénéficiaires étaient jugées, sans doute un peu hâtivement, trop importantes. Les expériences qui se sont succédé depuis les années 1960, et qui se sont donné pour tâche de moraliser le commerce privé, ont toutes été des échecs retentissants et coûteux. Elles se sont, pour des raisons complexes qui ont été analysées en détail par ailleurs (ARDITI, 1991), caractérisées par une étroite collaboration avec des commerçants choisis et sélectionnés en fonction de critères politiques, et de relations de clientélisme que ceux-ci entretenaient avec les agents de l'État. Le résultat est qu'en général le commerce privé a continué, comme par le passé, à approvisionner les principaux centres urbains en denrées de première nécessité à des coûts inférieurs, et donc à des prix plus adaptés à la demande et au pouvoir d'achat des citoyens.

Système de production et problèmes fonciers

Si l'on poursuit l'analyse de la composition de la population de Faya, on remarquera l'importance des Kamadja, qui représentaient à l'époque environ 10 % de la population totale. Ce groupe, composé en majeure partie d'individus d'origine servile, exploitait dans le passé les palmiers et les jardins du Borkou au profit de nomades teda ou daza. Il existait un système de redevances variable suivant les lieux et les rapports de force entre les parties, qui était caractérisé par le fait que l'exploitant pouvait conserver pour lui et sa famille la majeure partie de la production. L'administration coloniale établit à partir des années 1930 le principe selon lequel la terre et ses produits devaient appartenir à ceux qui les mettent en valeur. Cette politique ne fut pas cependant

systématiquement mise en pratique par les différents administrateurs qui se succédaient dans un même lieu. Certains prirent parfois des mesures contraires à celles de leurs prédécesseurs. Ainsi, en 1934, le gouvernement du Tchad énonça des principes totalement opposés, selon lesquels « le respect des coutumes et des droits acquis doit être un dogme de notre politique indigène ». En conséquence, en matière de droit foncier du Borkou, trois catégories de terres étaient distinguées :

— les jardins et les palmeraies dont les propriétaires étaient des nomades, et pour lesquels on revenait au système précolonial qui répartissait la récolte en un tiers pour le nomade et deux tiers pour l'exploitant ;

— les jardins et les palmeraies créés depuis l'arrivée des Français, qui appartenaient désormais à leurs seuls exploitants ;

— les terres non cultivées devenaient propriété de l'État, qui pouvait les attribuer à sa guise.

Ces différentes dispositions ne furent appliquées que dans certains cantons, et en 1942 un arrêté fut promulgué. Il stipulait que les palmiers plantés avant cette date appartenaient conjointement au nomade et au sédentaire, qui devaient partager la production en deux parties égales. Les palmiers plantés par la suite devenaient propriété de celui qui avait eu l'initiative de cette activité. Les jardins devaient, quant à eux, revenir, quelle que soit leur ancienneté, à leurs exploitants. Afin d'« indemniser » les nomades, on leur concéda le droit de créer palmeraie ou jardin pendant une période de trois mois, ce que peu d'entre eux firent. Par la suite, tout habitant était libre de créer des jardins ou des palmeraies sur des terres non cultivées, à condition de ne pas occuper plus de 14 ares.

Des formes de redevances entre propriétaires et métayers, qui ne recouvrent plus exactement l'opposition nomade/sédentaire dans la mesure où la présence de populations étrangères a modifié les rapports de force locaux, ont cependant continué à exister par la suite. L'inadéquation entre superficie cultivée ou possédée et main-d'œuvre familiale disponible est à l'origine de besoins nouveaux en main-d'œuvre. Chez les commerçants libyens possédant des jardins ou des palmiers, le recours à la main-d'œuvre extérieure constituait une nécessité car leurs activités diverses et leurs déplacements les obligeaient à engager des salariés.

Les Toubou et le commerce

Les quelques commerçants de dattes, dont nous décrirons par la suite les activités, et qui dominent aujourd'hui le marché, sont en général d'origine kamadja et ont débuté en travaillant pour des Libyens qui les ont initiés au négoce. Les Kamadja ont été les plus scolarisés parmi les

populations du BET, ce qui leur a permis d'avoir accès à des emplois dans l'administration ou dans les maisons de commerce. Leur émergence dans le monde du commerce à longue distance ne s'est réellement produite qu'après le départ des Libyens, dont une partie est venue s'installer à N'Djamena, tandis que les autres gagnaient soit leur pays d'origine, soit un pays dans lequel leur communauté était déjà implantée (Nigeria, Égypte, Soudan, etc.).

Cependant, plusieurs facteurs expliquent que le développement des activités commerciales, chez les Kamadja en particulier et chez les Toubou en général, demeure peu important. Leur nombre ainsi que la taille de leurs entreprises ne permettent pas de les comparer aux commerçants libyens qui les ont précédés. C'est sans doute, comme nous l'avons déjà évoqué, parce que le commerce à longue distance est pour eux une activité nouvelle qui ne peut s'exercer que sur un espace dépassant celui auquel ils ont l'habitude de se référer. En effet, ils ne disposent pour l'exercer ni de réseaux marchands disséminés à l'intérieur du Tchad et à l'extérieur, ni de relations anciennes avec des membres de l'appareil d'État, ni, enfin, la plupart du temps, d'une connaissance suffisante de l'arabe — langue du commerce et des affaires. Les quelques rares commerçants toubou qui ont pu émerger malgré ces handicaps y sont parvenus parce qu'ils exerçaient des fonctions politiques dans la capitale, où ils se sont implantés depuis plusieurs décennies en y côtoyant les membres les plus influents de la classe commerçante. Les salaires qu'ils percevaient et les avantages dont ils disposaient leur ont en général permis de constituer le capital initial permettant de débiter dans le négoce. L'implantation à N'Djamena d'une véritable communauté de ressortissants originaires du BET apparaît comme un phénomène récent, consécutif à l'arrivée au pouvoir des Forces armées du Nord (FAN) à partir de 1982. Auparavant — si l'on en croit les résultats de l'unique recensement démographique fiable et présentant des résultats par ethnie, qui fut réalisé en 1962 — les « Goranes » ne représentaient que 2 % de la population totale de la ville (88 000 habitants). Les populations du BET étaient en réalité encore moins nombreuses que ne le laisse supposer ce pourcentage, car sous l'appellation « Gorane » figuraient aussi des ressortissants du Kanem installés dans la capitale (Kreda, Kecherda, etc.).

La présence d'une importante communauté de commerçants libyens dans le BET, particulièrement à Faya, était aussi pour une bonne part liée à celle de l'armée française et de troupes tchadiennes, ainsi qu'au fait qu'y étaient regroupés prisonniers et autres exilés de l'AEF. Ces facteurs se conjugaient pour constituer un puissant stimulant de l'activité commerciale et la concurrence pour obtenir des marchés avec l'armée et les autorités locales était âpre. Cette situation ne fait d'ailleurs que confirmer le fait que la présence militaire française a joué très tôt au Tchad, et sans doute ailleurs, un rôle de catalyseur de l'activité

économique locale, particulièrement du commerce. De nombreux commerçants ayant réussi le reconnaissent d'ailleurs aisément. Le BET est resté sous administration militaire jusqu'en 1965, ce qui a justifié une présence militaire importante jusqu'à cette date (300 personnes, y compris les familles, soit 10 % de la population totale, et plus du double pour l'armée tchadienne). Les militaires et leurs familles constituaient une clientèle de choix car disposant de rentrées d'argent régulières, et pour certains d'un pouvoir d'achat important. En 1963, 30 millions de francs CFA étaient versés par mois, et une bonne partie de cette somme était dépensée sur place.

Après 1965, le BET a cessé d'être territoire militaire, ce qui a entraîné le départ de la majeure partie des effectifs et une forte baisse de la demande. Les interventions militaires qui se sont succédé depuis ont certes redynamisé de façon temporaire le commerce, mais sans atteindre, semble-t-il, la situation qui prévalait dans le passé. Le départ des commerçants libyens est intimement lié à ces faits et correspond parfaitement à leur stratégie qui consiste à se retirer d'une zone quand la conjoncture y apparaît défavorable. L'existence de « diasporas » favorise d'ailleurs leur mobilité, qui n'est qu'un des aspects d'une stratégie globale dont le but est de tenter de dominer les aléas de toute nature.

Les guerres qui ont sévi au Tchad pratiquement sans interruption durant ces vingt dernières années ont eu pour effet de bouleverser profondément les structures sociales du BET, dans la mesure où de nombreux Toubou avaient embrassé la carrière militaire et sont morts dans les combats. Ceux qui ont survécu sont venus s'installer avec leurs familles à N'Djamena ou dans les autres villes, afin de bénéficier des retombées de toute nature que dispensaient ceux qu'ils avaient portés au pouvoir. Des combattants bénéficiant d'appuis politiques ont tenté, par exemple, de devenir commerçants dans des secteurs totalement nouveaux pour eux (céréales, bétail). Les succès furent cependant rares.

Toutes ces transformations sociales et économiques ont eu pour effet de faire baisser de façon sensible les effectifs de la population demeurée dans le BET et d'en modifier fortement les structures. Malgré les imprécisions des données démographiques, les estimations officielles indiquent que la densité moyenne du BET est d'environ 0,1 habitant/km². Il est cependant probable que cette tendance à la baisse se soit poursuivie jusqu'à aujourd'hui. On mesure toutes les conséquences de ces phénomènes en matière d'entretien des palmeraies et des jardins. Les éléments les plus dynamiques de la société toubou occupent des fonctions administratives ou politiques qui les obligent à résider en permanence à N'Djamena. Ce n'est pas un hasard si le principal commerçant de dattes se trouve dans la même situation et ne vient à Faya que pendant la campagne de commercialisation. Il s'occupe aussi, pendant son séjour, de nombreux jardins dont l'entretien laisse à désirer par manque de main-

d'œuvre. Ces évolutions, qui paraissent irréversibles, ne cessent d'être préoccupantes, particulièrement en ce qui concerne les dattes, qui constituent la production la plus importante du BET.

L'ORGANISATION ACTUELLE DU COMMERCE

Les commerçants

Le commerce à longue distance des dattes du Borkou est actuellement dominé par un nombre très restreint de négociants. Celui qui est unanimement considéré comme le plus important est Moussa Y., originaire de Faya, âgé d'environ soixante-dix ans. Comme beaucoup de commerçants, il a tout au long de sa vie exercé conjointement ou successivement des activités politiques et économiques. Il fut, en effet, trois fois parlementaire représentant le BET dans les années 1960, ce qui lui a permis de démarrer dans le commerce. D'origine kamadja, il a commencé par travailler pour le compte d'un commerçant libyen qui ravitaillait l'armée française en produits divers (légumes, arachide, viande, etc.). Ses fonctions politiques lui ont permis d'élargir le cercle de ses relations et d'avoir accès à des marchés d'État. Il s'installa à Fort-Lamy pour siéger à l'Assemblée nationale, y ouvrit des boutiques et acquit des maisons. Il confia à des proches la gestion de ses biens à Faya tandis qu'il approvisionnait en denrées telles que sucre, thé, farine, huile et produits manufacturés ses échoppes. Moussa Y. louait des camions pour acheminer ses marchandises dans le BET et achetait sur place les dattes qu'il vendait ensuite dans la capitale à des détaillants qui fréquentaient les principaux marchés. Les dattes provenaient de ses propres palmiers et d'achats effectués dans la région de Faya. « Avant les événements », il exportait en moyenne plusieurs centaines de sacs par an, certaines fois bien davantage. Sa clientèle à N'Djamena comptait aussi des Camerounais et des Nigériens qui revendaient les dattes dans leur pays. Ceux-ci ne viennent plus acheter au Tchad depuis les années 1965-1970. Plusieurs facteurs expliquent sans doute que ces courants commerciaux aient été presque totalement démantelés. Le premier d'entre eux est certainement la guerre et l'insécurité qui ont régné au Tchad depuis cette époque. Le second est qu'une filière de dattes provenant d'Algérie s'est progressivement développée et approvisionne désormais le Borno, le Nord-Cameroun et les centres urbains du sud du Tchad.

En 1967, Moussa Y. a acheté un camion Berliet en Libye pour transporter ses marchandises. Cette expérience s'est révélée peu rentable car son chauffeur le volait et de nombreux parents voulaient profiter gratuitement de ce moyen de transport pour acheminer des dattes vers N'Djamena. Le véhicule a donc été vendu après plusieurs années d'uti-

lisation. Actuellement, il loue des camions pour transporter ses marchandises. Les tarifs pratiqués en 1991 s'échelonnaient entre 2 500 et 3 500 F CFA par sac pour une distance d'environ 1 000 km. Cela signifie que le prix des dattes double, en moyenne, entre Faya et N'Djamena. Le monopole de droit qui était exercé par la CTT a été aboli en 1989 et une concurrence plus grande que dans le passé règne désormais dans le domaine des transports. Des tarifs plus bas sont proposés par les camions militaires ou ceux appartenant à des organismes qui interviennent dans le BET (Programme alimentaire mondial, Office national des céréales, etc.). Les liaisons aériennes militaires régulières peuvent aussi, à l'occasion, être utilisées à des fins privées. Dans ce domaine, le capital relationnel que possède un commerçant joue un rôle fondamental et lui permet de réaliser d'importants profits. En contrepartie, il devra entretenir par divers moyens les relations de clientèle qui facilitent ses activités commerciales.

Depuis de nombreuses années, Moussa Y. réside à N'Djamena, près du marché au mil. Il possède boutiques, maisons, et ne vient à Faya qu'une fois l'an pour la période de commercialisation des dattes et pour s'occuper de ses nombreux jardins. À N'Djamena, il stocke les sacs de dattes à son domicile, et c'est là que ses clients, en majorité des Goranes du Kanem, viennent s'approvisionner. Cette année, le prix d'un sac variait de 18 000 à 22 000 F CFA, suivant l'époque. Dans le passé, Moussa Y., comme d'autres commerçants, consentait un crédit à court terme à ses clients fidèles. Cette pratique est devenue, semble-t-il, beaucoup plus rare de nos jours. Il travaille avec un neveu paternel qui gère sa boutique de N'Djamena. Celle-ci contenait, lors de notre visite, très peu de marchandises et l'activité paraissait très faible. Les propres fils de Moussa Y. ont été scolarisés et exercent des métiers non directement liés au commerce, ce qui augure plutôt mal de l'avenir de ses activités marchandes.

El Hadj D. joue aussi un rôle de premier plan dans la commercialisation des dattes. Il a succédé à son père, qui était aussi d'origine kamadja et résidait à Faya. Il effectuait en moyenne deux voyages par an à N'Djamena pour y convoier des dattes. El Hadj est âgé d'une cinquantaine d'années. Après avoir été scolarisé jusqu'en troisième, il refusa d'entrer dans la Garde nomade et préféra le commerce. Dans les années 1960, il collectait 100 à 150 sacs de dattes par an, en moyenne, certaines années beaucoup plus. Il les expédiait dans la capitale, dans sa famille paternelle qui se chargeait de la vente aux détaillants. Comme les autres commerçants engagés dans cette activité, El Hadj possède à Faya plusieurs boutiques et des jardins. Ses moyens financiers sont plus limités, dans la mesure où le pouvoir d'achat des habitants de Faya a beaucoup baissé ces dernières années et que par conséquent il achète moins de dattes qu'auparavant. Il les revend par sacs, à N'Djamena, à une clientèle composée en majeure partie de Goranes du Kanem qui contrôlent la vente au détail.

Au niveau inférieur, il existe de nombreux producteurs qui disposent de quelques dizaines de sacs qu'ils désirent vendre à N'Djamena. Ils ne possèdent pas, le plus souvent, l'argent nécessaire au paiement des frais de transport, et il est très rare qu'on leur consente un crédit. Il est donc nécessaire de vendre sur place une partie des dattes, à un prix inférieur, pour pouvoir acquitter les coûts du transport. Dans ce cas, un membre de la famille convoie la marchandise jusqu'à N'Djamena, où résident en général des parents. L'argent obtenu sert souvent à acheter des marchandises telles que les céréales, l'huile, le sucre, le thé, dont les prix sont beaucoup moins élevés que dans le BET.

Ces dernières années, en raison des fréquents mouvements de troupes, de nombreux camions militaires redescendent à vide ou peu chargés vers N'Djamena. Les chauffeurs prennent des sacs de dattes pour 1 500 F CFA l'un, voire moins. D'importantes quantités de dattes et d'autres marchandises ont été ainsi transportées à moindre frais par l'armée, ce qui instaure de fait une concurrence déloyale avec les transporteurs réguliers. Ces pratiques ont été observées dans plusieurs régions du pays, et dans certains cas des militaires ont évincé les commerçants locaux.

Les femmes et l'activité commerciale

On remarquera que, dans l'organisation du commerce des dattes qui vient d'être sommairement décrite, les principaux acteurs sont des hommes. Ceci ne constitue pas une exception et l'on constate le même phénomène dans le commerce des céréales ou du bétail. De façon générale, les femmes n'interviennent que dans la vente au détail et se partagent ce marché avec les hommes dans une proportion variable. Dans le passé, lorsque le nombre de commerçants intervenant dans la filière dattes était beaucoup plus important, plusieurs femmes commercialisaient pourtant cent à deux cents sacs par an. Cela semble avoir disparu de nos jours.

Hadjé⁸ A. est l'une d'elles. Elle réside actuellement à N'Djamena et est engagée dans le commerce des dattes depuis environ quarante ans. Auparavant, elle vivait à Faya et expédiait des dattes à sa sœur dans la capitale. Comme les autres commerçants, elle achetait des dattes en plus de la production familiale dont elle bénéficiait, totalisant certaines années jusqu'à 200 sacs. Elle effectuait plusieurs voyages par an. D'après elle, beaucoup de femmes étaient dans la même situation. Elle revendait, comme cela se fait toujours aujourd'hui, à domicile et avait pour principaux clients des Arabes Ouled Sliman, des Bornou qui revendaient à Maïduguri, des Peuls du Cameroun, etc.

⁸ En arabe du Tchad, forme féminine de Hadj.

Hadjé a confirmé que ses clients étrangers ont cessé de venir à N'Djamena dans les années 1970, sans aucun doute à cause de l'existence de la filière algérienne, mentionnée auparavant. Aujourd'hui, Hadjé est beaucoup moins active car elle est âgée d'environ soixante-dix ans. Elle ne commercialise plus que quelques dizaines de sacs par an, qu'elle vend à l'unité. Elle pratique aussi la vente de petites quantités devant son domicile. Il existe quelques autres femmes qui commercialisent à N'Djamena des quantités du même ordre. Nous n'avons pu les rencontrer toutes. Certaines, un peu plus jeunes, pratiquent aussi le commerce régulièrement au marché et vendent au détail : au koro ou à la petite mesure.

L'évolution récente

Bien que nous n'ayons pu rencontrer tous les commerçants qui interviennent sur le marché des dattes, il apparaît que l'organisation de la filière est actuellement caractérisée par sa concentration dans les mains d'un très petit nombre d'intervenants. Ceci s'explique, à notre sens, par le fait que, dans le passé, c'est l'approvisionnement du BET en produits divers (céréales, thé, huile, sucre, produits manufacturés) et les bénéfices en résultant qui permettaient de financer le commerce des dattes. Le départ des militaires français et de leurs familles a joué un rôle décisif dans le déclin des activités commerciales à Faya. De plus, l'augmentation du prix des dattes, sans doute consécutive à la baisse de production des années de sécheresse et à l'augmentation des coûts de transport, a eu pour effet de freiner la demande de ce fruit à N'Djamena. Cette ville constitue le principal lieu de vente des dattes et leur consommation dépend donc du pouvoir d'achat et des habitudes alimentaires de la majeure partie des citoyens. Il semble qu'elles soient devenues un produit cher, ce qui explique sans doute le fait qu'on en achète peu à la fois. La faiblesse du pouvoir d'achat qui a caractérisé la période 1982-1990 s'explique, pour une part, par le bas niveau des salaires des membres de la fonction publique, et par l'irrégularité des revenus des catégories sociales urbaines relevant du secteur informel.

« L'effort de guerre » prélevé à la source chez les fonctionnaires et les contributions obligatoires exigées par le pouvoir pour les commerçants, les artisans, etc. sont venus renforcer cette tendance et ont eu pour conséquence une baisse généralisée de la consommation. Il est normal que les dattes, qui ne font pas partie des denrées de première nécessité, aient particulièrement souffert de cette situation.

Les détaillants

Nous avons réalisé sur plusieurs marchés de N'Djamena une enquête par questionnaire qui a concerné trente détaillants vendant soit uniquement des dattes, soit des dattes et d'autres produits. Cet échantillon ne peut être considéré comme représentatif, dans la mesure où on ignore le nombre total de détaillants exerçant leurs activités sur l'ensemble des marchés de la capitale. Celui-ci pourrait être en réalité deux à trois fois plus important. De plus, l'enquête a montré que la vente au détail des dattes avait aussi un caractère saisonnier car, au fur et à mesure que les quantités qui arrivent à N'Djamena augmentent, c'est-à-dire à partir d'octobre et novembre, le nombre de détaillants s'accroît. Leur répartition par sexe est, elle aussi, difficile à évaluer sur un échantillon. Dans un premier temps, les enquêteurs de sexe masculin auxquels nous avons confié la charge d'administrer les questionnaires se sont heurtés au refus de répondre de la part de toutes les femmes qu'ils avaient sollicitées. Selon eux, les femmes goranes sont « compliquées ». Il a donc fallu recruter une jeune femme parlant la langue de celles-ci pour parvenir à placer deux questionnaires à des détaillantes.

Si la dizaine de marchés quotidiens, certes d'importance inégale, que compte N'Djamena sont les lieux privilégiés d'écoulement des dattes et de nombreux autres produits au détail, celles-ci sont aussi proposées dans les gares routières aux voyageurs en partance, ou font souvent partie des quelques marchandises les plus courantes offertes sur les « tabliers ». Les dattes, comme les céréales ou d'autres produits, sont vendues par koro, demi-koro ou petite mesure, qui contiennent des quantités de plus en plus petites de produits. Il est rare que l'on puisse acheter un sac de dattes sur un marché, cela n'est possible qu'en se rendant au domicile de ceux qui les importent du BET. L'apparition de mesures dont la contenance est très inférieure à celle du koro correspond à l'adaptation nécessaire à une demande caractérisée de façon générale par un faible pouvoir d'achat. Les petites mesures sont soit en métal, soit constituées du bouchon en plastique d'une bombe antimoustiques, objet d'apparition récente.

On dispose malheureusement de peu de données fiables sur les marchés de N'Djamena et sur les vendeurs qui les fréquentent. Ces derniers étaient pourtant estimés en 1976 à environ 15 000 personnes (pour une population totale évaluée à 400 000 habitants), réparties sur neuf marchés quotidiens. Le grand-marché (en arabe *suk-al-kabir*), malgré son nom, n'était que le deuxième marché de la capitale. Le premier était le marché au mil (*suk khalla*, en arabe), dont le nombre de vendeurs était d'environ 5 500 par jour, contre 5 300 pour le grand-marché (BARDINET, 1978 : 225-250). Nous avons donc en connaissance enquis en premier lieu sur ces deux marchés, auxquels nous avons par la suite

ajouté ceux de Diguel, Dembé, Choléra. Nous présentons séparément les résultats concernant les vendeurs hommes et femmes.

Les vendeurs

L'échantillon comportant 20 détaillants, il est statistiquement trop faible pour que les résultats puissent être traduits en pourcentages. Nous nous contenterons de commentaires sur les caractéristiques de ceux qui ont été enquêtés. Sous l'expression peu précise d'appartenance ethnique figure l'analyse des réponses aux questions concernant l'origine ethnogéographique des détaillants. La quasi-totalité des enquêtés (sauf un) s'est reconnue comme Gorane du Kanem, et les principaux lieux d'origine sont Mao, Moussoro, Nokou, etc. Un seul enquêté est un Kanembou de Mao. Ce résultat est intéressant dans la mesure où il indique que la vente au détail des dattes de Faya sur les marchés de la capitale est très largement dominée par des Goranes du Kanem — clients, le plus souvent, de ressortissants du Borkou. On verra pourtant, en analysant par la suite les résultats concernant les dix vendeuses de dattes enquêtées, que la majorité d'entre elles est originaire de Faya.

Dix-huit enquêtés sont mariés, et la tranche d'âge la plus représentée est comprise entre 20 et 35 ans. Le vendeur le plus vieux est âgé de 50 ans. Ces résultats doivent être complétés par le fait que les jeunes hommes qui constituent la majorité de la population des vendeurs sont des citadins récents. Leur date d'installation à N'Djamena est en général postérieure à 1982 et beaucoup n'y sont arrivés qu'à partir de 1985. Il aurait fallu, pour analyser plus finement les raisons de l'installation à N'Djamena, avoir des entretiens avec chaque enquêté, ce qui n'a pas été possible. On peut cependant penser logiquement que la conjonction de facteurs politiques et climatiques (sécheresse de 1984) est à l'origine de leur départ du milieu rural dont ils sont originaires et avec lequel ils continuent d'entretenir des liens étroits.

La plupart des vendeurs ont commencé à exercer cette activité dès leur arrivée en ville. Cela confirme qu'il demeure assez facile de devenir détaillant en achetant un sac de dattes dont la valeur actuelle est d'environ 20 000 F CFA et en acquittant le droit de place sur le marché. Cette activité ne demande, au départ, qu'un faible capital (souvent emprunté à la famille, ou résultant de la vente d'un animal), tout en permettant à des individus ne pouvant prétendre à aucun emploi salarié de disposer de faibles rentrées monétaires et de survivre en milieu urbain.

Une proportion égale de vendeurs se répartit en vendeurs de dattes seules et en vendeurs de plusieurs produits. Ceux-ci sont en général des céréales (riz, maïs), en grains ou en farine, de l'arachide, du beurre fondu, qui sont proposés sur la même natte ou le même étalage. La

possibilité de vendre plusieurs produits, dont certains de première nécessité (céréales), suppose un investissement plus important au départ mais garantit cependant des rentrées monétaires plus régulières sachant que la consommation des dattes est, de l'avis général, plus importante pendant le ramadan, et le vendredi, jour de prière à la mosquée pour les musulmans.

Les dattes sont en général achetées par sacs au domicile de ceux qui les importent du Borkou, et en sont originaires. Les sacs ne sont jamais pesés et ont été remplis en y déversant un certain nombre de koros. Le détaillant, pour maximiser son profit, doit remplir le plus grand nombre de koros ou de mesures de volume inférieur avec le contenu du sac qu'il achète. Les prix d'achat se sont échelonnés durant l'enquête de 18 000 à plus de 20 000 F CFA.

Le faible capital dont disposent les vendeurs se traduit par le fait qu'ils ne peuvent en général constituer de stock et n'achètent un sac qu'après avoir vendu le précédent. Cela est aussi la conséquence de la diminution des relations de confiance entre les parties et de la raréfaction du crédit qui affecte les milieux du commerce. L'achat d'un nouveau sac, et par conséquent le nombre total de sacs écoulés par an, dépend donc pour les détaillants des conditions du marché. Cela explique sans doute, ainsi que leur arrivée récente en ville, qu'un nombre important d'entre eux continue à exercer des activités dans le domaine de l'élevage et de l'agriculture, et que certains ont une autre activité commerciale (vente de bétail, par exemple).

La vente de dattes et d'autres produits apparaît dans ce contexte comme une activité saisonnière qui s'exerce après la saison des cultures. Cela conforte à notre sens l'argumentation que nous avons développée précédemment, selon laquelle les détaillants ne pouvaient être considérés comme des commerçants, au sens où nous les avons définis.

Le nombre de sacs vendus par an s'échelonne de vingt à soixante. Le lieu de vente paraît jouer un rôle important dans la mesure où le grand-marché et le marché au mil sont les plus fréquentés. Les « droits de place » y sont aussi plus élevés et font l'objet d'un contrôle plus strict qu'ailleurs, de telle manière qu'un nouveau venu y exerce rarement ses activités. L'appartenance des détaillants à une même origine ethnogéographique incite à penser qu'il existe un contrôle strict de l'entrée sur ce marché qui, comme de nombreux autres, n'est pas caractérisé par la concurrence pure et parfaite. Ce contrôle s'exerce sans doute, bien que de manière non autoritaire, sur les prix car, à un moment donné, ceux-ci ne présentent guère de variations importantes. En effet, lors de l'enquête, le prix du koro variait de 600 à 650 F CFA et les prix des mesures inférieures (demi-koro et petites mesures) en découlaient.

Les vendeuses

Le nombre de vendeuses enquêtées est de dix. La faiblesse de l'échantillon ne traduit pas le fait que les femmes sont deux fois moins nombreuses à vendre des dattes sur les marchés de la capitale, mais bien plutôt leurs réticences à répondre à un questionnaire sur leurs activités économiques. Seule une enquête exhaustive à deux passages (saison sèche, saison des pluies) permettrait d'obtenir une image fidèle de la réalité.

Contrairement à l'échantillon des vendeurs enquêtés, les femmes sont en majorité originaires du Borkou, zone de production des dattes de Faya (sept femmes sur dix). Elles sont toutes mariées et âgées en général de 35 à 50 ans. Leur arrivée dans la capitale est plus ancienne que celle des hommes et date, en général, d'avant les années 1980 (d'avant 1970 pour quelques-unes). Des informations concernant l'activité de leurs maris et les raisons de leur installation en ville n'étant pas disponibles, il ne nous est pas possible d'analyser ces points avec plus de précision. On constate cependant que l'activité commerciale a commencé, en général, plusieurs années après l'installation en ville, ce qui peut être lié au fait que le mari pouvait à l'époque subvenir intégralement aux besoins de la famille. La conjoncture qui a caractérisé les années 1980-1990 a sans doute contraint de nombreuses femmes à avoir des activités économiques venant en complément de celles de l'époux.

La majeure partie des vendeuses (six sur dix) propose seulement des dattes à sa clientèle. Les autres produits vendus sont les céréales (riz, farine de blé) et le sucre. Les dattes ont été le plus souvent achetées chez les commerçants de N'Djamena, mais deux femmes possèdent des palmiers dans le BET et l'une d'elles vend une partie de la production familiale. Les stocks dont elles disposent sont beaucoup plus importants que ceux détenus par les hommes, car toutes ont plusieurs sacs à leur domicile. Une femme originaire de Faya a commencé le commerce l'année dernière et, bien que présente sur le grand-marché, elle vend par sacs un stock de 15 sacs provenant d'achats et de la production familiale. Une autre femme s'est rendue à Faya au mois d'août et a ramené de son voyage 10 sacs provenant d'achats à Faya et dans les palmeraies du Borkou, ainsi que de la production familiale ; les quantités vendues par an s'échelonnent de 20 à 40 sacs. Ces femmes pratiquent peu la vente par koro, mais proposent en général des quantités inférieures, ce qui traduit une adaptation à un pouvoir d'achat en baisse. Leur clientèle est principalement musulmane et compte aussi quelques Européens, et les périodes de forte activité correspondent au ramadan.

D'après plusieurs détaillantes originaires du Borkou, les frais de transport constituent un obstacle important au développement de leur activité, et les cantonnent dans leur rôle actuel. Afin d'avoir une idée plus

précise du rapport quantité/prix, nous avons acheté sur plusieurs marchés des dattes vendues au koro et, après les avoir pesées, nous avons calculé le prix au kilo :

— *marché au mil* (12 septembre 1991) : 1 koro acheté 600 F CFA contient 2 kg de dattes de Faya, soit 300 F le kilo ; 1 koro acheté 700 F CFA/kg ne contenait que 1,9 kg, soit 368 F le kilo ;

— *marché Choléra* : 1 koro à 635 F CFA contenait 2,1 kg, soit 302 F le kilo ; 1 koro acheté 574 F CFA contenait 2,1 kg de dattes, soit 273 F le kilo ; 1 koro acheté 650 F CFA contenait 2 kg de dattes, soit 325 F le kilo ;

— *marché Dembé* (13 septembre 1991) : 1 koro acheté 650 F CFA contenait 2 kg de dattes, soit 325 F le kilo.

On constate que la quantité contenue dans un koro vendu sur un marché urbain fréquenté par des consommateurs, ce qui correspond à la fin de la filière, varie de 1,9 à 2,1 kg. Ces variations peuvent résulter de la mesure utilisée⁹ et de la marge de générosité accordée par le vendeur en fonction des relations personnelles qu'il entretient avec son client. Le prix au koro déclaré par le vendeur avant la transaction commerciale présente, semble-t-il, moins de différence d'un vendeur à l'autre pour la même qualité de produit.

Autres points de vente

Il existe à N'Djamena et dans les autres villes d'autres points de vente que les marchés quotidiens. Dans les gares routières et à leurs environs, de nombreux « tabliers » proposent le plus souvent les produits suivants : sucre, thé, savon, cigarettes, kola, etc. Au pont de Chagoua, par lequel passent obligatoirement tous les véhicules qui empruntent l'axe bitumé N'Djamena-Guelengdeng pour se rendre à Sarh ou à Bongor, de jeunes vendeurs proposent des dattes séchées sur un plateau. Celles-ci sont enveloppées dans du plastique transparent et offertes à la vente sous deux volumes différents : le premier est vendu 25 F CFA, le second 50 F. Le conditionnement vendu 50 F pèse en réalité 100 g, ce qui correspond à un prix au kilo d'environ 500 F CFA, soit presque le double du prix des dattes achetées au koro.

La vente de faibles quantités, inférieures au koro, paraît bien adaptée à la faiblesse du pouvoir d'achat de la majeure partie des citadins, tout en permettant à de nombreux petits vendeurs de réaliser de petits bénéfices. Les dattes sont en général achetées par koro et ensuite conditionnées sous plastique, ce qui permet d'écouler cette quantité dans la journée et de gagner 100 à 200 F CFA.

⁹ Et des manipulations, dont le but est d'en diminuer la contenance.

Les consommateurs

Il n'a malheureusement pas été possible de réaliser une enquête statistique sur un échantillon représentatif de consommateurs de dattes à N'Djamena. Un questionnaire a cependant été soumis à quatorze personnes choisies au hasard par les enquêteurs (amis, personnel de l'Office national de développement rural, etc.) et qui s'étaient déclarées consommatrices de dattes. Les groupes ethniques représentés sont divers : Kanembou, Arabes, Goranes, Ngambay, Bornou, Kim, etc.

Neuf personnes ont déclaré consommer souvent des dattes, ce qui recouvre des réalités différentes, liées non seulement aux habitudes alimentaires du groupe auquel on appartient, mais aussi à la situation économique car les dattes sont considérées comme un produit cher par la majeure partie des citadins. La fréquence d'achat est en général de deux à trois fois par mois pour la période qui a précédé l'enquête, mais il est impossible d'extrapoler ces données à l'ensemble de l'année, en raison de l'irrégularité des revenus et des périodes de plus forte consommation (ramadan et principales fêtes musulmanes).

Les dattes sont en général achetées par koro, l'importance de l'achat étant liée à la taille de la famille et au nombre d'enfants, car ceux-ci en sont très friands. Cependant, l'achat de petites quantités, rendu possible par l'emploi de petites mesures de volume dont l'usage s'est généralisé, permet aux plus démunis de consommer de temps en temps des dattes.

Le mode de consommation dépend des habitudes alimentaires de l'ethnie à laquelle on appartient. Ainsi, certains Goranes consomment les fruits des palmiers de leur famille, pilés, bouillis ou simplement séchés. Les fêtes musulmanes, particulièrement la période de ramadan, constituent des occasions privilégiées de consommation des dattes. Une famille musulmane, comportant cinq adultes et six enfants, déclare consommer trois sacs de dattes par an (dont une partie importante est envoyée du BET par la famille).

Chez les ressortissants du sud du pays, les dattes sont offertes aux visiteurs, le plus souvent avec des arachides, ou en accompagnement d'une bière. C'est l'aliment de la convivialité par excellence, dans la mesure où les dattes sont offertes aux amis venus rendre visite, et sont consommées en quantité plus importante à l'occasion des principales fêtes musulmanes.

Il aurait été nécessaire d'interroger aussi des personnes qui ne consomment pas, ou peu, de dattes, afin d'avoir une vision plus précise des obstacles qui empêchent une meilleure diffusion de ce produit. Le prix constitue certainement, pour la majeure partie des citadins d'abord préoccupés de pouvoir acheter des denrées de première nécessité (céréales, viande, poisson), le principal facteur de choix.

L'expérience qui a été menée par JEAN-GILLES (1991), stagiaire du Gret (Groupe de recherche et d'échanges technologiques, Paris), et qui a consisté à mettre au point et à tester sur le marché du Tchad, principalement à N'Djamena, de nouveaux produits élaborés à partir de dattes de Faya (« pain de dattes », confiture, dattes semi-molles, etc.), nous suggère les remarques suivantes.

Certains produits élaborés ne sont pas réellement nouveaux car ils étaient déjà fabriqués de façon traditionnelle dans le Borkou ; c'est le cas, par exemple, de la pâte *hade* et d'une sorte de nougat, le *bidi*. Ces préparations étaient élaborées dans un but de conservation des dattes et pour en varier la présentation et le goût. Elles ne faisaient ni l'objet de vente sur le marché, ni *a fortiori* l'objet d'un commerce à longue distance, à l'instar des dattes sèches. Il est vraisemblable que les Toubou qui résident hors du BET continuent à préparer ces produits.

La confiture ou les dattes semi-molles, qui ont été mises au point pour l'expérimentation, se caractérisent par le fait que leur prix de revient à N'Djamena, principal marché potentiel, est au moins le double de celui des dattes sèches, qui demeurent le produit auquel se réfère la clientèle. De plus, les détaillants contactés pendant l'enquête ont, pour la plupart, refusé de mettre en vente des nouveaux produits, les trouvant à la fois trop chers et peu adaptés au goût et au pouvoir d'achat de leur clientèle. Les échantillons ont par conséquent été mis en vente, avec un certain succès, dans des boutiques modernes ayant une clientèle aisée, européenne ou africaine. Ces magasins ne vendaient d'ordinaire pas de dattes, et l'on peut supposer que celles du marché étaient peu appréciées par leurs clients habituels.

Le conditionnement des dattes molles sous plastique permet de les conserver en bon état. Il a, à notre sens, l'inconvénient de ne pas permettre, comme les dattes sèches, le fractionnement par très petites quantités correspondant à des pouvoirs d'achat très faibles.

En conclusion, ces produits constituent une filière nouvelle, totalement indépendante de celle qui fonctionne avec les dattes sèches. Elle doit de ce fait rechercher une nouvelle clientèle. Celle-ci ne peut être constituée, compte tenu de la conjoncture économique actuelle, que par les Européens ou les Africains aisés, qui ont été les premiers clients des échantillons présentés dans des boutiques modernes qu'ils fréquentent habituellement. Le marché qu'ils représentent est-il assez important et régulier pour absorber la future production ? Il est permis d'en douter.

Il nous paraît important de remarquer que, une fois les techniques de fabrication des nouveaux produits mises au point et bien rodées, le relais doit normalement être assuré par un ou plusieurs agents économiques privés, supposés investir des capitaux, au demeurant assez modestes, pour se lancer dans cette opération. Nous devons également signaler

que les principaux commerçants de dattes à qui ont été présentés les nouveaux produits, et qui sont *a priori* des candidats tout désignés pour s'engager dans un tel type de projet, ne se sont pas déclarés intéressés par ces activités. Il n'est donc pas acquis qu'un ou plusieurs opérateurs économiques, de préférence originaires du BET, acceptent d'investir, même des sommes peu importantes, dans la fabrication et la commercialisation des nouveaux produits.

LE MARCHÉ DES DATTES DANS LE SUD

La brève mission effectuée dans les principaux centres urbains nous a permis de collecter les données suivantes.

Kélo

Lors de notre passage, il n'y avait que trois vendeuses de dattes sur le marché. Leurs dattes venaient d'Algérie et avaient été achetées par sacs à Maïduguri (Borno State). L'absence de dattes à Faya s'explique par les difficultés de transport à l'intérieur du Tchad en saison des pluies. Les dattes qui étaient arrivées avant la dégradation des routes avaient déjà été vendues. Les prix du koro, du demi-koro et des petits tas étaient respectivement de 1 000, 500, 50, 25 et 10 F CFA. Les détaillantes sont des Goranes du Kanem, établies à Kelo depuis plus de dix ans.

Vu le faible pouvoir d'achat des citoyens, les clients sont peu nombreux et achètent de préférence de petites quantités. Après pesée, le demi-koro contenait 990 grammes de dattes, soit un prix d'un peu plus de 500 F CFA le kilo. À la même époque, le prix du kilo de dattes de Faya était à N'Djamena de 300 F. Les avantages de cette filière algérienne tiennent au fait que les dattes sont achetées en naïra à Maïduguri et que le taux de change du naïra au marché noir permet en général de réaliser d'importants profits. En outre, les frais de transport sont réduits, du fait d'un réseau routier bitumé pratiquement sans interruption.

Moundou

À Moundou (troisième ville du pays), il n'y avait, lors de notre passage, que trois ou quatre vendeurs de dattes. Un détaillant, un Gorane de Faya, proposait des dattes algériennes et du BET, séparément ou mélangées. Ces dernières étaient vendues 850 F CFA le koro et 100 F le tas. Un autre vendeur, un Gorane du Kanem, récemment installé à Moundou, disposait d'un stock de plusieurs sacs de dattes d'Algérie qu'il avait achetées à Maïduguri au prix de 25 000 F le sac (le prix en naïra devait en réalité être très inférieur). Le sac se revend 30 000 F et les prix pratiqués sont de 1 000 F le koro et 500 F le demi-koro.

Sarh

Lors de notre passage dans cette ville, il n'y avait sur le marché que trois vendeuses de dattes, des Goranes du Kanem, installées depuis 1985 à Sarh. Elles proposaient des dattes de Faya, ainsi que du beurre fondu, du miel et des amandes de savonnier. Les prix des dattes étaient les suivants : 1 koro, 1 000 F ; 1 demi-koro, 500 F.

Ces dattes ont été achetées à N'Djamena, quatre mois plus tôt, à 20 000 F le sac. L'une des détaillantes avait acheté dix sacs dans la capitale et en a revendu cinq dès son arrivée à Sarh, à 27 000 F. Le reste a été écoulé au détail. Le stock n'était plus, lors de notre passage, que d'une vingtaine de koros. Il lui a donc fallu un peu plus de quatre mois pour vendre environ neuf sacs.

De façon générale, il n'existe ni à Moundou ni à Sarh de commerçant disposant de stock permettant l'approvisionnement régulier des détaillants, comme c'est le cas à N'Djamena. Cela s'explique par la faiblesse du marché, qui est liée au prix des dattes. Celui-ci, et c'est normal, s'élève au fur et à mesure que l'on s'éloigne du lieu de production, mais les coûts de transport, dans certains cas, augmentent dans des proportions inquiétantes qui reflètent la faible concurrence dans le domaine des transports. Ceci permet, particulièrement en saison des pluies, l'entrée de dattes algériennes sur les marchés du Sud.

Ces brèves remarques sur les conditions de distribution des dattes dans les centres urbains du sud du Tchad montrent que le marché est restreint, car, bien que Sarh et Moundou soient respectivement la deuxième et la troisième ville du pays, on n'y rencontre que quelques rares détaillants sur les marchés. Il est possible que cette situation soit conjoncturelle et liée aux difficultés d'approvisionnement en saison des pluies.

La présence de dattes algériennes, qui bénéficient d'un prix d'achat plus avantageux à Maïduguri et de meilleures conditions de transport, permet sans aucun doute de pallier l'irrégularité des arrivages en provenance de N'Djamena. Ces dattes sont vendues au même prix que celles du Borkou, ce qui doit procurer un bénéfice plus important aux détaillants.

Ces différents points n'ont pu être approfondis car nous n'avons pu nous rendre à Maïduguri, comme cela avait été prévu. Remarquons aussi que les détaillantes déclarent que leur clientèle préfère les dattes de Faya, mais qu'elle se rabat sur les dattes algériennes quand les premières sont épuisées.

LE MARCHÉ DU NORD-CAMEROUN

Kousseri

Lors de notre passage à Kousseri, il n'y avait que quelques vendeuses de dattes sur le marché. Il s'agissait de Goranes de Faya. Arrivées en 1983, comme de nombreux réfugiés qui s'étaient installés à cette époque au Cameroun, elles fuyaient la guerre qui régnait dans leur pays. Les migrations de population ont modifié la ville et son marché.

Les dattes proposées à la clientèle venaient en majeure partie d'Algérie et avaient été achetées à Maïduguri — ville distante d'environ 250 km. Leur prix était de 1 000 F le koro, et 500 F le demi-koro. Quelques autres vendeuses étaient arabes et bornou. On ne trouvait que peu de dattes de Faya vendues au même prix. D'après les entretiens réalisés avec les détaillantes, les difficultés rencontrées lors du passage de la douane à N'Djamena seraient à l'origine de cette situation. Elles préfèrent donc se rendre directement à Maïduguri ou acheter à Kousseri des dattes algériennes au fur et à mesure de leurs besoins.

Maroua et Garoua

Les données que nous avons pu collecter dans ces deux villes, comptant environ 100 000 habitants chacune, indiquent la présence sur les principaux points de vente de dattes algériennes. Celles-ci ont, comme c'était le cas à Kousseri, été achetées par sacs à Maïduguri, qui constitue sans aucun doute, du fait que c'est le centre urbain le plus peuplé de la région (environ 800 000 habitants), un lieu de vente important de dattes.

À Maroua, un Arabe du Tchad isolé vend des dattes par petits tas de 50 F (100 g environ). Auparavant, il allait régulièrement s'approvisionner en dattes de Faya à N'Djamena, mais la distance à parcourir et les difficultés rencontrées lui ont fait préférer les dattes algériennes achetées à Maïduguri, où il se rend désormais régulièrement. Il lui faut en général une dizaine de jours pour écouler un sac en période normale, tandis que pendant le ramadan les ventes augmentent de façon importante.

Des femmes arabes du Tchad proposaient sur le marché des dattes algériennes sous plastique à 100 F et 500 F, ainsi que d'autres marchandises telles que piments, amandes de savonnier, condiments, etc. Ces dattes sont aussi vendues dans les mesures locales nommées agoda. Les dattes sont achetées par sacs à Maïduguri et transitent par Banki pour arriver à Maroua. En période normale, un sac est écoulé en un mois.

À Garoua, nous avons pu nous entretenir avec un Hausa, originaire de la région de l'Ader (Niger). Il est venu au Cameroun en 1985 et fait, depuis cette époque, le commerce des dattes et d'autres marchandises (nattes, tapis). Les dattes algériennes sont achetées au Niger et transportées jusqu'à Garoua, où le sac serait vendu de 30 000 à 35 000 F CFA, suivant la période. Des femmes arabes du Tchad viennent régulièrement s'approvisionner chez lui.

Les dattes de Faya sont cependant communes et appréciées à Garoua, où elles étaient commercialisées dans le passé. Nos interlocuteurs ont confirmé que les problèmes rencontrés à la douane de N'Djamena expliquent qu'elles n'arrivent pratiquement plus au Cameroun depuis plusieurs années. Un vendeur arabe est installé un peu à l'écart du marché et vend des dattes algériennes au prix d'un koro à 1 500 F et d'un petit tas à 50 F.

LA FILIÈRE ALGÉRIENNE

La filière algérienne, dont nous ignorons les caractéristiques précises et l'importance réelle, approvisionne cependant régulièrement le Niger, le Nigeria, le Cameroun et le sud du Tchad. Il est probable que les flux concernés puissent être évalués à plusieurs milliers de tonnes par an. Son développement paraît lié au bitumage de la route Tamanrasset-Agadès en 1978, qui est venu compléter un réseau reliant de façon permanente le Niger, le Nigeria et le Nord-Cameroun. Ceci a sans doute fait considérablement baisser les coûts de transport et, par suite, le prix des dattes algériennes qui étaient auparavant, au Niger, vendues plus cher que la production locale. Ce réseau routier praticable toute l'année et ininterrompu constitue un avantage décisif par rapport à la filière tchadienne qui, partant du Borkou, doit rejoindre N'Djamena après un parcours d'environ 1 000 km sur des pistes mal entretenues et impraticables durant la saison des pluies. En outre, l'insécurité qui règne au Tchad depuis de nombreuses années ainsi que la présence aux postes de douane stratégiques de militaires livrés à eux-mêmes viennent encore dégrader cette situation déjà peu favorable.

Dans son étude sur *Agadez et sa région*, ADAMO (1979) remarquait, dans les années 1970, que le commerce des dattes jouait un rôle important dans les activités économiques de la ville. Il distinguait plusieurs catégories de dattes. En premier lieu, celles qui provenaient des palmeraies proches de la ville et se vendaient fraîches, en juillet-août, au prix de 75 F la mesure d'environ 400 grammes (25 F en 1968). Puis, les dattes d'In-Gall, qui sont vendues plus cher, ainsi que celles d'Aouderas et de Timia, que l'on sèche. Les dattes sont consommées principalement lors des repas de mariage ou à l'occasion de baptêmes. Elles

peuvent aussi faire l'objet d'aumône le vendredi. Comme au Tchad, la consommation augmente beaucoup durant le ramadan et les grandes fêtes musulmanes.

L'auteur signale la présence de dattes importées d'Algérie par camions dont le prix élevé, 150 F le kilo, empêchait à l'époque une grande consommation. Ces dattes entraient dans un système commercial dans lequel le Niger exportait vers l'Algérie des ovins, des caprins et des camelins ainsi que de la viande séchée ou fumée. Durant le premier trimestre 1975, trente-neuf véhicules de transport avaient quitté Agadès pour l'Algérie, et trente-trois autres véhicules avaient effectué le trajet inverse.

Edmond et Suzanne Bernus signalent, quant à eux, la présence à In-Gall d'une trentaine de commerçants « arabes » originaires d'Algérie ou de Mauritanie, qui possèdent des boutiques dans lesquelles ils proposent aux populations nomades du thé, du sucre, des dattes d'Algérie ou de Bilma, des tissus, etc. (BERNUS et BERNUS, 1972).

À l'époque de la récolte des dattes, les nombreux nomades, Touaregs ou Peuls, de passage à l'occasion de la cure salée, constituent la majeure partie de la clientèle. Les dattes sont vendues dans de petits sacs tressés par les femmes avec les feuilles des palmiers. On distingue l'*abokal*, qui contient de 300 à 400 grammes de fruits, et le *tazetalamt*, d'une capacité cinq fois supérieure. Cette production est peu encouragée car l'autoconsommation apparaît très importante, les dattes étant considérées comme un aliment « qu'on peut manger à satiété sans risque d'indigestion ou de colique ».

La filière de dattes en provenance d'Algérie s'est sans doute considérablement développée à partir de 1978, date à laquelle le réseau routier permanent avec le Niger a commencé à fonctionner. Des investigations supplémentaires apparaissent nécessaires pour mieux connaître ses caractéristiques.

CONCLUSION

Nous avons pu, au cours de ce travail, grâce aux données collectées durant l'enquête, décrire l'organisation et le fonctionnement des principaux réseaux de commercialisation des dattes sèches du BET. Ces données ont été resituées dans le cadre d'une histoire récente qui montre que ce commerce à longue distance était dominé, dans les années 1960, par quelques dizaines de marchands libyens, dont certains disposaient de moyens de transport et de capitaux importants.

C'est leur départ qui a permis l'émergence d'un petit nombre de commerçants autochtones, en majorité des Kamadja, dont certains

travaillaient auparavant sous leur dépendance. C'est la présence militaire française et tchadienne qui, en constituant une forte et régulière demande pour de nombreux produits importés de Fort-Lamy et de Libye, permettait en contrepartie de financer les achats de dattes dans le Borkou. Or, avec le départ des troupes, l'activité économique et commerciale locale a fortement décliné, et avec elle les possibilités de financement de grosses quantités. Désormais, le marché potentiel des dattes de Faya est constitué principalement par la demande émanant des différentes catégories de citoyens vivant dans la capitale et dans les principaux centres urbains du pays. La nature et l'intensité de cette demande restent d'ailleurs mal connues et nécessiteraient des investigations supplémentaires.

Les coûts de transport par camion de Faya à N'Djamena apparaissent comme un élément déterminant dans la formation du prix au consommateur, dans la mesure où ce poste intervient actuellement, en moyenne, pour la moitié de la valeur du produit. La rentabilité du transport routier est liée à l'existence dans le BET d'une demande solvable pour de nombreux produits. De plus, l'amélioration du réseau routier et, par suite, la baisse des coûts de transport seraient susceptibles de développer la concurrence. Il faut cependant reconnaître que cet axe routier ne constitue pas à l'heure actuelle une priorité pour les bailleurs de fonds, car le faible peuplement du BET induit un bas niveau d'activité économique et commerciale.

Cette situation déjà peu favorable s'est encore aggravée sous la conjonction de facteurs politiques et économiques (guerre, insécurité, contrôle des douanes par des éléments extérieurs, etc.) qui ont considérablement freiné le rythme de développement du pays. Dans le même temps, les pays voisins mettaient en œuvre des opérations de développement, créaient des industries, et se dotaient d'un réseau routier moderne. C'est le cas du Cameroun avec l'axe Kousseri-Ngaoundéré qui permet le transport de fret quand les liaisons routières sont pratiquement interrompues à l'intérieur du Tchad. C'est aussi le cas de l'axe N'Djamena-Maïduguri par lequel transitent de nombreux produits industriels et agricoles indispensables à l'économie du Tchad. Cette situation d'extraversion a pour effet que de nombreux commerçants délaissent les régions dans lesquelles ils avaient l'habitude d'effectuer leurs achats, au profit des pays voisins.

C'est aussi grâce à l'amélioration du réseau routier reliant l'Algérie et le Niger que les coûts de transport ont diminué. Ainsi, les dattes algériennes, qui, dans le passé, avaient un prix trop élevé, ont pu conquérir de nouveaux marchés au Nigeria, au Cameroun et au Tchad, et cela au détriment des dattes de Faya, qui sont pourtant toujours appréciées des consommateurs.

La production des palmeraies du Borkou risque donc de devenir de plus en plus marginale, si, en plus des actions menées localement (fertilisation et irrigation), une priorité n'est pas donnée à l'amélioration du réseau routier de l'ensemble du pays, dont seulement environ 300 km sont bitumés à l'heure actuelle. Les difficultés d'écoulement des dattes du Borkou, produit peu consommé dans la capitale comme dans les principaux centres urbains, constituent à l'évidence un problème beaucoup moins important que celui du sorgho repiqué du Salamat (*herbéré* en arabe). Celui-ci pourrait jouer en effet un rôle de premier plan dans l'approvisionnement en céréales de N'Djamena si des routes praticables toute l'année existaient et étaient entretenues.

BIBLIOGRAPHIE

- ADAMO (A.), 1979 — *Agadez et sa région*. Niamey, Études nigériennes, n° 44, 358 p.
- ARDITI (C.), 1991 — *Économie et politiques céréalières dans la zone sahélienne : l'exemple du Tchad*. Paris, Insee/Amira, Brochure n° 60, 70 p.
- ARDITI (C.), 1992 — *La commercialisation des dattes du B.E.T. (Tchad)*. Paris, ministère de la Coopération, 48 p.
- ARDITI (C.), 1993 — « Commerce, Islam et État au Tchad (1900-1990) ». In Grégoire (E.), Labazée (P.), éd. : *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Paris, Karthala : 174-220.
- BARDINET (C.), 1978 — La population des vendeurs du Grand-Marché de N'Djamena en 1976. *Cahiers d'Outre-Mer*, 123 : 225-250.
- BAROIN (C.), PRET (P. F.), 1991 — « Le palmier du Borkou, végétal social total ». Communication présentée au 5^e colloque Mega Tchad, 18-20 septembre 1991, 14 p.
- BERNUS (E.), BERNUS (S.), 1972 — *Du sel et des dattes. Introduction à l'étude de la communauté d'In-Gall et de Tegidda-n-tesemt*. Niamey, Études nigériennes, n° 31, 128 p.
- CAPOT-REY (R.), 1961 — *Borkou et Ounianga. Étude de géographie régionale*. Univ. Alger, Institut de recherches sahariennes, 182 p.
- CHAPELLE (J.), 1982 — *Nomades noirs du Sahara. Les Toubous*. Paris, L'Harmattan, 454 p., 2^e édition.
- INSEE, 1962 — *Recensement démographique de Fort-Lamy*. Paris, 78 p. + annexes.
- JEAN-GILLES (M.), 1991 — *Transformations des dattes de la palmeraie du Borkou et commercialisation des produits transformés. Résultats préliminaires*. N'Djamena, ONDR, n. p.
- LE ROUVREUR (A.), 1989 — *Sahéliens et Sahariens du Tchad*. Paris, L'Harmattan, 530 p., 2^e édition.
- PRET (P. F.), 1990 — *Les cultivars de palmier-dattier (Phoenix dactylifera L.) de la dépression du Borkou (Tchad)*. Paris, Gret, 65 p.
- République du Tchad, ministère de l'Économie, 1982 — *Relance économique en chiffres*. Fort-Lamy, 119 p.
- RODRIGUEZ (M.), 1989 — *Projet de développement des oasis de la dépression du Borkou-Tchad*. Paris, Gret, 47 p. + annexes.
- TRIAUD (J. L.), 1987 — *Tchad, 1900-1902. Une guerre franco-libyenne oubliée ? Une confrérie musulmane, la Sanusiyya, face à la France*. Paris, L'Harmattan, 203 p.
- TUBIANA (M. J.), 1961 — Le marché de Hiri-ba : moutons, mil, sel et contrebande. *Cahiers d'études africaines*, 6 : 196-243.
- VERLET (M.) et al., 1963 — *Notes sur les problèmes humains posés par l'exploitation de forages hydrauliques dans la palmeraie de Largeau*. Paris, BDPA.