

4.4 COMMERCE D'ENGINS DE PÊCHE

Hélène REY et Mama SALAMANTA

À l'époque où les cauris et le troc structuraient les échanges, le commerce d'engins de pêche était réduit : les pêcheurs confectionnaient leurs filets avec des fibres naturelles. C'était essentiellement à partir de Djenné que s'effectuaient quelques transactions. Les maisons commerciales coloniales apparues vers la fin du dix-neuvième siècle sont à l'origine du développement de l'activité. Dans un contexte de monétarisation croissante lié à la colonisation et à l'impôt, elles vont diffuser le coton industriel dans les années trente et le nylon à partir de 1948 (Gallais, 1967). Elles contrôlent ainsi le négoce des filets et celui des hameçons dès les années cinquante lorsque les palangres sont diffusées dans le Delta par les pêcheurs nigériens. Par la suite les innovations technologiques furent l'utilisation de nappes de filet en nylon dans les années soixante et du monofilament dans la dernière décennie.

Basées à Bamako ces maisons de commerce coloniales ont le monopole des importations en provenance d'Europe, cela en fonction de quotas. Un réseau de succursales (Koulikoro, Ségou, Sofara, Djenné, Mopti, Konna) les lient à des commerçants syro-libanais qui approvisionnent les marchés de brousse. Progressivement ces derniers s'autonomiseront en se fournissant directement auprès des pays côtiers (Ghana, Nigéria, Côte d'Ivoire et Sénégal) et deviendront de sérieux concurrents des maisons coloniales. D'un accès fluvial plus facile que Djenné, Mopti est devenue, dans les années trente, le centre du commerce de poisson du marché intérieur soudanais (Gallais, 1967). Corrélativement elle s'érige progressivement comme pôle du commerce d'engins. En effet, avec l'Indépendance, des grossistes importateurs basés à Mopti remplaceront les commerçants syro-libanais et les maisons coloniales. Dans le même temps, divers intermédiaires locaux se développeront dans l'ensemble du Delta. Depuis 1966, afin de réduire la dépendance des pêcheurs vis-à-vis des commerçants, de nombreux programmes d'aide à l'équipement ont tenté d'instaurer des organisations coopératives et des associations villageoises. Il ressort du

bilan de ces opérations (Kassibo, 1990 b) qu'elles ont paradoxalement permis de renforcer les privilèges et les positions dominantes. Ainsi aujourd'hui, le secteur est toujours contrôlé par les grossistes importateurs de Mopti.

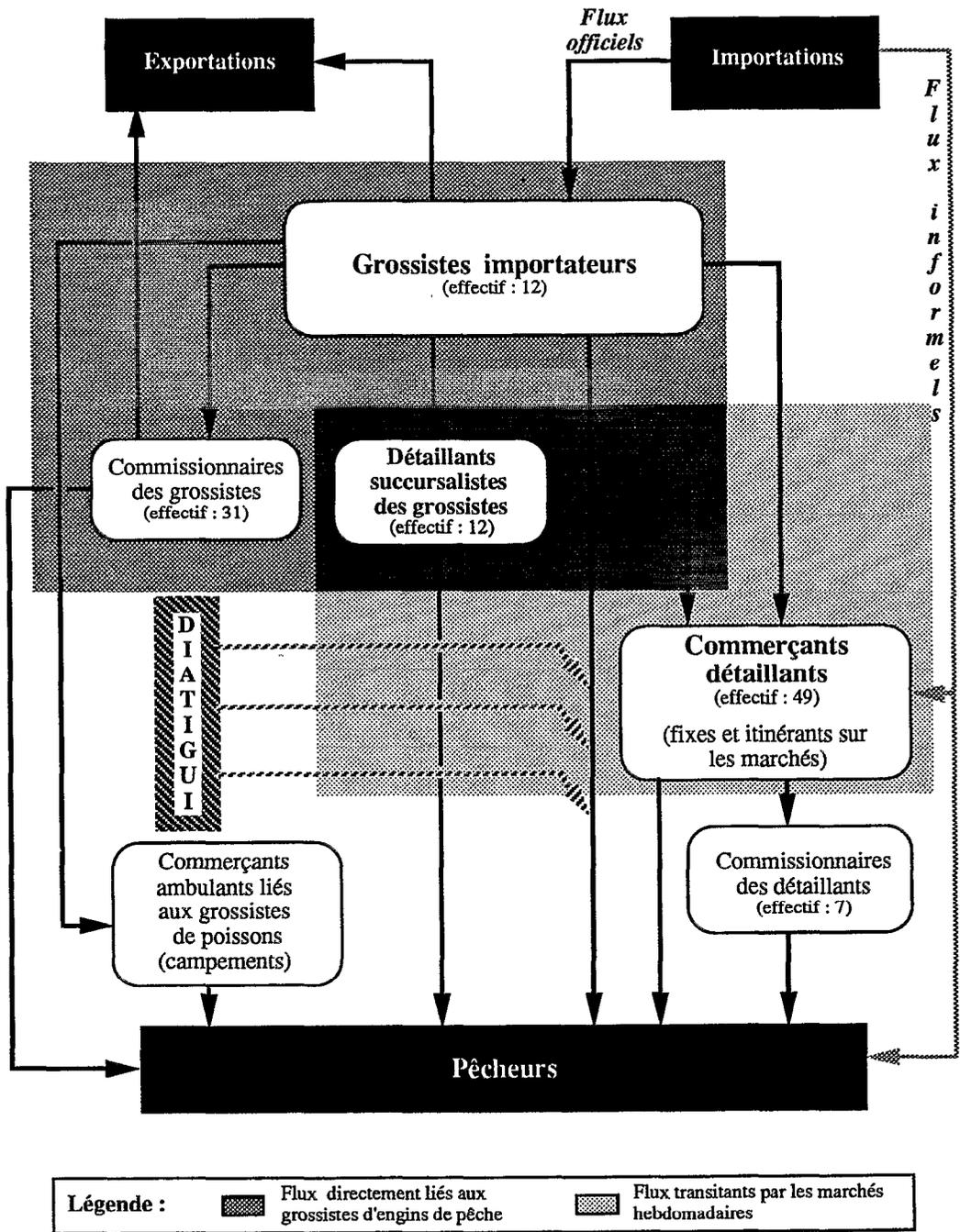
Afin d'analyser l'organisation de ce secteur, nous étudierons tout d'abord la nature des intervenants et la distribution des flux dans leur ensemble. Ensuite nous affinerons l'analyse par une approche de l'activité au niveau des grossistes de Mopti puis des détaillants. Ce travail ayant été réalisé dans le cadre d'une étude du financement informel de la filière pêche, les aspects liés au financement (qui étaient au cœur de la problématique) seront abordés dans le chapitre 4.5.

L'ORGANISATION GÉNÉRALE DU SECTEUR ET DES FLUX

Un secteur relativement centralisé

Contrairement à de nombreux autres secteurs où l'on constate une division continue des flux avec une chaîne de revendeurs aboutissant à des micro-marchés, le commerce d'engins de pêche dans le Delta implique peu d'intermédiaires (fig. 1). Cette situation semble résulter en partie de la crise liée à la sécheresse. En effet, l'allongement des délais de paiement des pêcheurs, voire les défauts de paiement, auraient conduit à la quasi-disparition des micro-détaillants et des dépositaires. Ce phénomène de concentration s'est effectué au profit des détaillants dont le volume d'activité plus important permet une souplesse dans la gestion de la trésorerie. On retrouve donc ici une structure homogène avec celle observée pour le commerce de poisson qui se caractérise aussi par une faible segmentation des circuits, avec deux transactions en général (cf. chap. 2.4).

FIGURE 1 : structure du commerce d'engins de pêche dans le Delta Central du Niger (source : enquêtes Rey et Salamanta 1991).



Il est difficile de caractériser des types d'acteurs en fonction de la nature des transactions. La distinction entre marchés de gros ou semi-gros et marchés de détail ne recouvre pas une partition stricte entre les unités. Ainsi, si les importateurs peuvent être qualifiés de grossistes du fait qu'ils approvisionnent les détaillants, notons qu'une partie substantielle de leur chiffre d'affaires relève cependant de ventes directes avec les pêcheurs. Pour 70 % d'entre eux, ces ventes directes sont supérieures à celles réalisées auprès d'intermédiaires commerciaux. Certains approvisionnent aussi les commerçants de gros des pays voisins. Du fait d'un différentiel de taxes favorable au Mali, il existe en effet des flux de réexportations de filets vers le Burkina, la Côte d'Ivoire et la Guinée qui peuvent représenter jusqu'à quarante millions de francs CFA pour certaines unités. De même certains détaillants ne traitent pas exclusivement avec les pêcheurs : 10 % ont des commissionnaires et/ou approvisionnent des micro-détaillants. Notons enfin qu'il s'agit d'une activité dominée par les hommes : les femmes interviennent uniquement lorsque le commerce d'engins est lié à celui du poisson (cf. chap. 2.4).

L'enquête menée auprès des unités de pêche permet de caractériser la part des différents fournisseurs (tabl.1). Les résultats attestent la prépondérance des grossistes-importateurs de Mopti qui sont (avec ou sans l'intermédiaire des *diatigui*), les principaux fournisseurs pour 40 % des pêcheurs. De plus, ils interviennent à titre complémentaire lorsqu'il y a pluralité des fournisseurs (un tiers des unités). L'étude des corrélations entre variables précise les stratégies d'approvisionnement en montrant qu'elles sont liées aux montants dépensés : les transactions avec les grossistes ont les montants les plus élevés. La médiation

des *diatigui* et le recours aux détaillants sur les marchés concernent plutôt des unités de petite taille (1) tandis qu'au contraire le poids des commerçants ambulants est plus fort pour celles de grande taille qui effectuent des déplacements dans les campements. On note aussi une corrélation avec le nombre de débouchés commerciaux, les unités s'approvisionnant en engins de pêche auprès des grossistes ayant fréquemment un seul débouché commercial.

L'organisation spatiale des flux

Il faut attendre la construction des barrages de Sélingué (1983) et de Manantali (1988) pour que le commerce d'engins de pêche se développe en dehors de la zone du Delta Central. Dans un premier temps quelques détaillants s'installent à Bamako (une demi-douzaine) mais ce n'est qu'en 1986 que le premier grossiste y établira une succursale. Deux autres le rejoindront en 1991 et 1992 matérialisant ainsi un transfert relatif de l'activité de pêche vers les barrages de Manantali et surtout de Sélingué qui occupe aujourd'hui une place importante dans l'approvisionnement en poisson frais de Bamako.

Mopti, où se regroupent les importateurs, reste toujours le principal centre de diffusion des engins de

(1) La taille des unités est appréhendée à partir du nombre d'hommes en âge de travailler. Une unité de grande taille suppose au minimum trois individus.

TABLEAU 1 : distribution des unités de pêche selon le type de fournisseur d'engins (en % des unités enquêtées).

	Unités de petite taille	Unités de grande taille
Grossistes importateurs	17	28
<i>Diatigui</i>	22	13
Détaillants marchés	21	11
Détaillants ambulants	7	15
Plusieurs fournisseurs	33	33

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

pêche, comme il est aussi un pôle structurant du commerce de poisson (cf. chap. 2.4) et de la fabrication de pirogues (cf. chap. 4.3). En effet, les marchandises débarquées généralement au port de Lomé sont acheminées directement vers Mopti sans transiter par Bamako, où s'effectuent seulement les formalités financières. Par ailleurs, Mopti et dans une moindre mesure Dioro, sont aussi des marchés de distribution avec dix détaillants à Mopti et quatre à Dioro. Ainsi Mopti, lieu traditionnel d'approvisionnement des pêcheurs migrants, est un pôle d'attraction à ce niveau, ce qui conduit à ce que, dans un rayon d'une cinquantaine de kilomètres, les transactions observées sur les marchés se limitent à quelques rouleaux de fil ou paquets d'hameçons. Par exemple Fatoma, Womina et Wandiaika sont des marchés relativement importants pour les autres produits mais trop proches de Mopti pour que s'y développe une activité de commerce d'engins de pêche.

La structure des flux internes au Delta Central du Niger témoigne de la superposition d'un commerce par réseaux et par relais (Bouillier, 1969). Dans le commerce par relais, les marchandises transitent par plusieurs intermédiaires commerciaux tandis qu'un commerce par réseau se définit par le contrôle d'un commerçant sur l'ensemble de la chaîne de distribution. L'existence de succursales ou de commissionnaires des grossistes dans certaines agglomérations est donc caractéristique d'une organisation en réseau qui permet de définir des pôles secondaires d'approvisionnement : Diafarabé, Ségou, Niono, Sofara, Toguéré-Koumbé, Youvarou et Diré. Les autres marchés qui relèvent d'un fonctionnement par relais seront appelés marchés de distribution par opposition aux précédents qui peuvent être caractérisés comme des marchés d'approvisionnement. L'importance relative de ces marchés résulte non seulement des traditions d'achat des pêcheurs et de la proximité des zones de pêche mais aussi des traditions historiques et de la structuration commerciale de l'espace dans le Delta Central. Ainsi, on note la présence régulière de commerçants d'engins de pêche dans 43 des 52 principales places commerciales du Delta. Ces marchés hebdomadaires sont officiellement recensés par l'administration des Affaires économiques. Il s'agit de marchés périodiques dénommés par Gallais (1967) "marchés de brousse" par opposition aux "marchés à sauce" journaliers dans les gros villages. L'étude de la dynamique commerciale de la zone permet de distinguer des marchés de collecte ruraux et des places commerciales qui selon leur implantation, peuvent avoir des aires d'influence régionale, frontalière, périphérique, inter-urbaine ou seulement locale (Lê Chau, 1990). Notons enfin que les commerçants participent souvent à des marchés "spontanés" dans des agglomérations voisines des marchés officiels.

La distribution géographique des marchés de commerce d'engins de pêche (fig. 2) témoigne de la même asymétrie que la répartition démographique. Ils sont concentrés dans les zones du nord (dix neuf marchés), du Djennéri et du Diaka (vingt marchés). Le fait que l'on recense seulement quatre marchés d'engins de pêche dans la zone centrale du lac Débo, qui est une région caractéristique de campements, atteste le fait que les pêcheurs migrants s'approvisionnent soit dans leurs zones de départ, soit lors de leur passage à Mopti. De même que pour le commerce de poisson (cf. chap. 2.4), il n'y a pas superposition entre les principales zones de production et celles où le commerce d'engins de pêche est le plus actif. Les marchés d'engins de pêche les plus importants (par leur caractère permanent et le nombre de commerçants) sont aussi des places commerciales attractives. Il s'agit de Ké-Macina, Ténenkou, Kouakourou, Djenné, Baramandougou, Diondori, Sa, Korientzé, Saraféré, Niafouké. Concernant l'importance des flux transitant par les commerçants de détail sur les marchés, la répartition du chiffre d'affaires des détaillants selon leur lieu de résidence témoigne de l'importance relative de ce circuit d'approvisionnement en aval du lac Débo (57 % des flux). Cette situation résulte sans doute d'un degré d'enclavement plus grand de cette zone. En fonction des rayons de déplacement des commerçants on peut établir sept sous-zones géographiques d'approvisionnement (fig. 2) qui correspondent en partie aux zones commerciales mises en évidence par l'analyse macro-économique (Lê Chau, 1990).

LE COMMERCE DE GROS ET L'ORGANISATION DES ÉCHANGES AU NIVEAU DES MARCHÉS D'APPROVISIONNEMENT

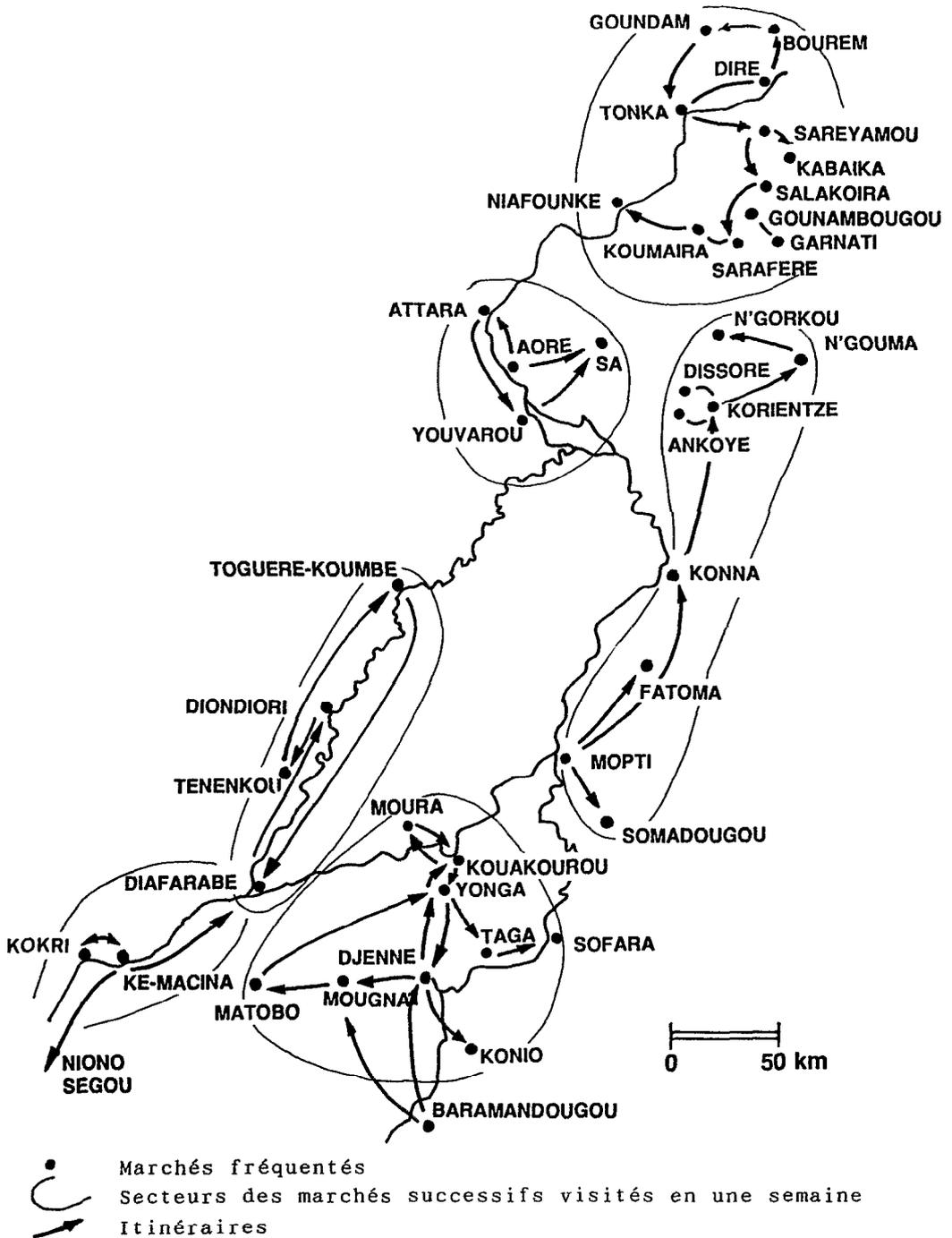
Les grossistes

On dénombre douze grossistes : onze à Mopti et un à Dioro. Malgré la faiblesse de leur effectif il existe une vive concurrence entre eux et la formation d'un oligopole tentée en 1984 a échoué. Les Marka (ethnie commerciale traditionnelle) et les Somono sont les ethnies dominantes (deux tiers des grossistes). On relève accessoirement la présence de Peuls, de Bambara, de Bozo, de Mossi et de Songhai.

Compte tenu du caractère relativement récent de cette activité qui date du retrait des maisons coloniales, on ne peut parler de transmission héréditaire. Il s'agit le

FIGURE 2 : carte des marchés d'engins de pêche dans le Delta Central du Niger

(source : enquêtes Rey et Salamanta 1991).



plus souvent (75 % des grossistes) de commerçants de produits divers venus par opportunité au commerce de filets. Néanmoins la plupart d'entre eux (75 %) exerce cette activité depuis plus de 30 ans. Bien que la vente d'engins de pêche soit leur activité principale, un tiers des grossistes pratique conjointement d'autres commerces (carburant, bois et matériaux de construction, pièces détachées et exportation de poisson).

Les grossistes emploient au total quatre-vingt-deux personnes (de quatre à quinze individus selon la taille des unités, soit en moyenne sept employés par unité). 60 % des employés ont un statut de salarié ce qui représente une masse salariale annuelle totale de dix huit millions de francs CFA. Hormis l'un d'entre eux qui se déplace sur un marché voisin, l'activité commerciale s'effectue de façon sédentaire à partir du local de vente. C'est par l'intermédiaire de commissionnaires (70 % d'entre eux) ou de succursales (40 %) que les grossistes étendent leur rayon d'activité. Au total on dénombre trente et un commissionnaires (soit trois par grossistes en moyenne) qui sont pour moitié implantés hors de la zone du Delta (principalement à Sélingué et pour certains au Burkina ou en Guinée). Pour la plupart, ces commissionnaires appartiennent à la famille des grossistes. Ils sont rémunérés par une marge commerciale : le stock leur est confié à un prix avantageux et ils sont libres de le revendre à leur gré. La valeur du stock ainsi dévolu peut être très importante (jusqu'à vingt millions de francs CFA pour certains). Cinq des douze grossistes ont aussi des succursales qu'ils confient à des gérants salariés. Neuf des succursales sont situées dans le Delta (Diafarabé, Ségou, Niono, Sofara, Toguéré-Koumbé, Youvarou et Diré) et trois à Bamako.

L'approvisionnement s'effectue principalement à partir des pays asiatiques : Corée, Japon, Taïwan tandis qu'un quart des transactions s'effectue avec des grossistes togolais, ghanéens ou nigériens. Notons cependant que certains pêcheurs et détaillants profitent de migrations au Togo ou au Nigéria pour ramener frauduleusement des filets. Les grossistes font en général deux commandes annuelles pour des montants variant entre six et cinquante millions de francs CFA. L'origine des flux d'importations (fig. 3) témoigne de la diversité des pays fournisseurs et de la prépondérance des pays du Sud-Est asiatique. Remarquons cependant que s'agissant de statistiques officielles ne tenant notamment pas compte des importations illícites du Nigéria et du Ghana, elles ne peuvent refléter le volume des flux.

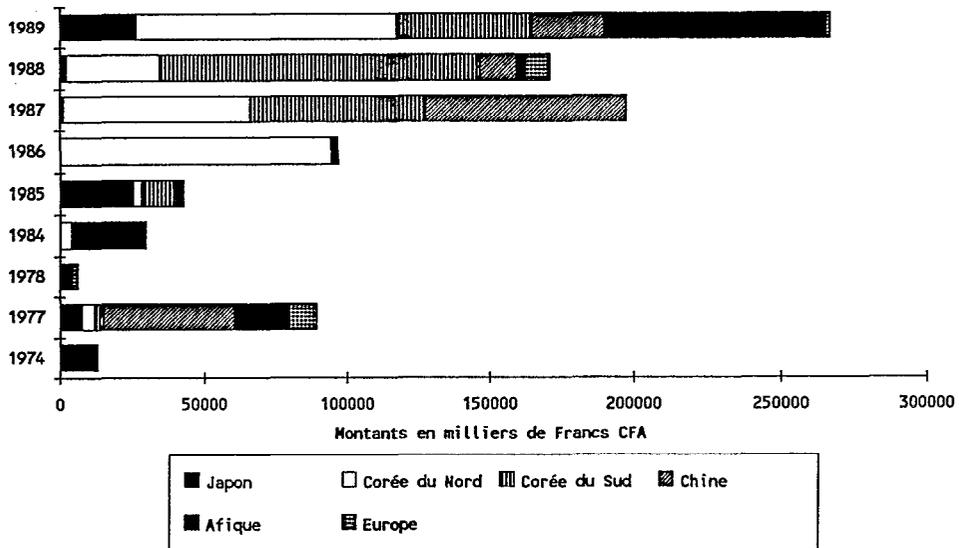
Les diatigui

Les *diatigui* sont, au titre de logeurs, des acteurs traditionnels du commerce de longue distance en Afrique. Ils se caractérisent par leur fonction d'accueil et d'intermédiation. Historiquement, les liens *diatigui*-pêcheurs étaient familiaux ou intra-ethniques. Leur fonction est liée aux déplacements des pêcheurs. Ils les accueillent et les logent lors de leurs séjours à Mopti. Ils les mettent en relation avec des commerçants d'engins de pêche et lorsque la campagne est achevée, avec des commerçants de poissons. Lorsqu'il y a préfinancement de l'activité par le commerçant, ils se portent caution. Toutefois, il ne s'agit que d'une caution morale car ils ne se substituent pas aux pêcheurs en cas de défaut de paiement. Cependant la fonction de *diatigui* recouvre actuellement plusieurs réalités. Par exemple, certains discutent les prix et peuvent même vendre directement pour leur propre compte la production des pêcheurs. Selon leur degré d'implication ils sont rémunérés par de simples cadeaux (quelques kilogrammes de poisson) ou par une commission sur les ventes. Parallèlement il est apparu de nouveaux types d'intermédiaires, les *coxers* (Weigel et Simbé, 1990), qui tendent à limiter le rôle des *diatigui* à celui de simples logeurs. On note enfin que les difficultés de paiement des pêcheurs conduisent à une certaine défiance des grossistes qui exigent de plus en plus un paiement au comptant sans l'intervention des *diatigui*. Toutefois dans les ventes directes, la part des transactions faisant intervenir un *diatigui* reste dominante pour 60 % des grossistes.

STRUCTURE DU COMMERCE DE DÉTAIL À PARTIR DES MARCHÉS DE DISTRIBUTION

Avec les difficultés liées à la sécheresse les commerçants de poisson ont tendance à s'impliquer davantage dans le négoce d'engins de pêche. Au sein des détaillants une distinction doit être effectuée entre les commerçants ambulants (poissons/engins) et ceux qui pratiquent leur activité à partir des marchés que nous avons appelés détaillants. Les ambulants ont la quasi-exclusivité des ventes sur place dans les campements où seulement 15 % des détaillants interviennent. Les commerçants ambulants, qui sont étudiés dans le cadre de l'étude des circuits de commercialisation du poisson (2) (cf. chap. 2.4), effectuent des tournées au cours desquelles ils approvisionnent les pêcheurs non seulement en engins mais aussi en céréales et divers

FIGURE 3 : origine des approvisionnements en filets et fils de pêche des importateurs-grossistes (source : statistiques douanières du commerce extérieur - Ministère du Plan Bamako).



articles d'usage courant. Notons qu'ils sont généralement affiliés aux grossistes de poissons de Mopti qui leur accordent des crédits.

Recensement des commerces

L'enquête a été menée dans la moitié des marchés où l'on observe un commerce d'engins de pêche (vingt-trois sur les quarante-trois recensés). Le choix des marchés enquêtés a été fait selon une stratification en six zones (Laë et Raffray, 1990) afin de tenir compte d'éventuels effets des types de pêche sur les modalités d'approvisionnement.

(2) À l'origine, à l'issue d'une mission de terrain préparatoire ainsi que d'une synthèse de l'information disponible et des problématiques des programmes en cours au sein de l'équipe, le champ de nos investigations devait s'étendre aux commerçants-ambulants qui associent commerce de poisson et d'engins de pêche, ceci afin d'appréhender la commercialisation du matériel de pêche dans son ensemble. Les risques de superposition avec le programme d'étude des circuits commerciaux, qui n'apparaissaient pas à la vue du document de présentation méthodologique de ce programme, nous ont conduit par la suite à établir une partition excluant ces commerçants-ambulants du champ de notre étude (Rey, 1991).

Pour chacune de ces zones, le tableau 2 compare le nombre de commerçants enquêtés aux effectifs de ceux présents sur les marchés et de ceux résidant localement. Pour éviter une double comptabilisation des commerçants itinérants l'évaluation a été menée à partir du lieu de résidence. Au total, sur l'ensemble du Delta Central on dénombre donc soixante et un commerçants-détaillants, dont la quasi-totalité (74 %) a été enquêtée.

Organisation de l'activité

L'unité de commerce, appréhendée comme les unités de pêche, à partir de l'unité familiale (3), est de taille moyenne : 63 % ont au maximum deux hommes en âge de travailler pour un effectif total de quatorze personnes en moyenne. On observe une stabilité tant géographique que familiale des unités commerciales. Seulement 8 % réalisent des migrations et 7 % se segmentent au cours de l'année. En moyenne ces unités

(3) Nous ne reprendrons pas ici les problèmes méthodologiques de définition de l'unité de production qui sont évoqués par ailleurs (cf. Introduction). Nous avons retenu la marmite comme unité d'observation de la famille, en accord avec les autres programmes.

TABLEAU 2 : recensement de commerçants détaillants dans les marchés de brousse.

Zones	1	2	3	4	5	6	Total
Nombre de marchés où il existe un commerce d'engins de pêche	11	9	1	3	6	13	43
Nombre total de commerçants d'engins de pêche présents sur les marchés	40	43	6	12	25	29	(*)
Nombre de marchés enquêtés	4	8	1	1	4	5	23
Nombre de commerçants d'engins résidant localement	12	24	3	4	8	10	61
Nombre de commerçants enquêtés	8	21	2	2	6	6	45

(*) non pertinent du fait des déplacements

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

emploient régulièrement 1,3 personnes de la famille et 0,4 salarié, ce qui correspond, en extrapolant au niveau du Delta, à quatre-vingt employés familiaux et vingt-quatre salariés.

On retrouve pour les détaillants la même structure ethnique que celle observée au niveau des grossistes-importateurs (45 % de Marka et 25 % de Somono). Cette identité laisse penser, comme pour de nombreux autres secteurs du commerce africain, que l'appartenance ethnique pourrait être un des critères de base des relations entre grossistes et détaillants.

L'activité des commerçants détaillants n'est itinérante que pour environ la moitié d'entre eux (57 %). En fait, il convient de noter qu'une forte proportion (38 %) de ceux fréquentant un seul marché sont les gérants des succursales dépendant des grossistes. En général, ils ont aussi des commissionnaires. Ceux-ci sont des micro-commerçants dans des agglomérations voisines ou bien des chefs de campement centralisant les transactions du campement. Les commerçants itinérants quant à eux, fréquentent régulièrement trois marchés en moyenne toute l'année. En fonction des distances et des jours de foire, on distingue sept zones commerciales (fig. 2). Ainsi par exemple pour la zone du Diaka, les commerçants arrivent le vendredi à Togué-Koumbé pour la foire du samedi. Ils en repartent le dimanche matin en direction de Diafarabé où la foire se tient le lundi. Ils continuent le lundi soir vers Diondori où le jour hebdomadaire de marché est le mardi et terminent leur cycle par la foire de Ténenkou le jeudi. Une faible proportion des commerçants (15 %) approvisionnent aussi des campements de pêche. Au sein de ces derniers la partition est équilibrée entre ceux qui ne fréquentent que quelques campements (deux à trois sites) et ceux

dont les tournées sont très étendues (plus de vingt campements). Notons qu'il s'agit dans ce cas de campements limitrophes de leur zone contrairement à la région du lac Débo où le commerce d'engins est dominé par les commerçants ambulants mixtes engins-poissons.

Il s'agit d'une activité saisonnière pour seulement 22 % des détaillants et d'une monoactivité pour 53 %. Pour la plupart (84 %), les commerçants travaillent tous les jours de la semaine. L'activité complémentaire des unités pluriactives est dans la majorité des cas un autre type de commerce (les trois quart des unités ne sont pas spécialisées). La pratique exclusive et saisonnière du commerce d'engin de pêche, qui relève d'une stratégie opportuniste, ne concerne que 9 % des unités. Il apparaît donc une relative stabilité du secteur. La pluriactivité (hors pêche et agriculture) ne concerne que 16 % des unités tandis que 18 % pratiquent conjointement la pêche et 70 % l'agriculture.

Importance et variabilité des flux

L'évaluation du niveau d'activité des unités informelles se heurte à de nombreuses difficultés. La procédure la plus fréquente consiste à reconstituer le chiffre d'affaires à partir d'évaluations réalisées sur une période de référence (Charnes, 1988). Le choix de celle-ci doit tenir compte des spécificités du processus de production et minimiser les risques relatifs aux carences de la mémorisation. L'extrapolation s'effectue ensuite en fonction des éventuels cycles saisonniers de l'activité. Compte tenu de ces principes, nous avons distingué les quatre saisons de pêche caractéristiques du cycle de la crue dans le Delta (décrué,

étiage, crue et hautes eaux) et appréhendé les ventes pour chaque période sur une base hebdomadaire.

Au total, les ventes des détaillants sur les marchés représentent un flux annuel de deux cent trente millions de francs CFA. La distribution des unités selon le niveau de chiffre d'affaires (tabl. 3) montre le faible effectif des très petites unités (20 % seulement réalisent moins d'un million de chiffre d'affaires annuel), ce qui confirme l'hypothèse de la disparition des micro-détaillants. La moitié des unités a une activité d'importance moyenne (volume de vente inférieur ou égal à six millions de francs CFA) tandis que le nombre des unités de grande taille reste très marginal (6 % seulement ont un flux d'activité supérieur à quinze millions de francs CFA).

Les stratégies des pêcheurs témoignent d'une concentration des approvisionnements dans l'année avec 62 % des ventes qui s'effectuent aux hautes eaux ou à la décrue c'est-à-dire avant le début de la saison de pêche intensive, les pêches de décrue représentant 54,6 % des prises (Laë et Raffray, 1990). On retrouve donc pour l'ensemble du Delta des stratégies similaires à celles observées précisément dans les études régionales (cf. chap. 5.1 à 5.4). Toutefois, il existe une certaine fragmentation des achats puisque seulement 38 % des pêcheurs renouvellent leur matériel en une seule fois et que 29 % ont plus de deux approvisionnements dans l'année. On note ici une corrélation entre le nombre d'achats et la localisation. Ainsi ce sont plutôt les unités de la région Nord, du Débo et du Diaka qui ont tendance à n'effectuer qu'un achat annuel. Cette concentration relative des achats se traduit pour les commerçants par une variabilité de l'activité, avec, quel que soit le type d'engins (filets grandes mailles, filets petites mailles, hameçons) un

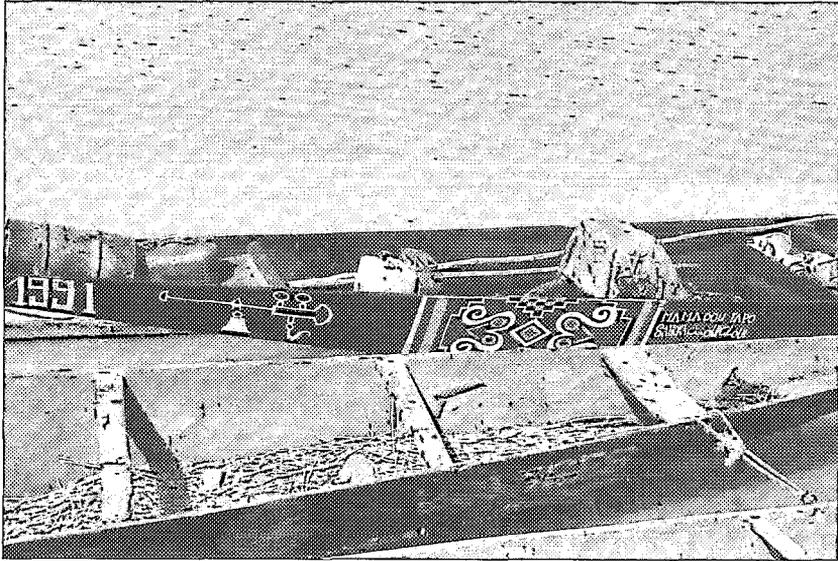
écart entre le minimum et le maximum du chiffre d'affaires hebdomadaire compris entre 75 % et 100 % pour la quasi-totalité des unités.

En conclusion, la dynamique du secteur procède de trois étapes importantes. À l'origine, son émergence est le fait d'acteurs extérieurs au système (maisons coloniales) et s'appuie sur l'introduction d'innovations technologiques. Avec l'Indépendance, une nouvelle configuration s'établit à partir de quelques grossistes. Elle s'organise en réseau autour de Mopti et repose sur des liens à la fois familiaux et ethniques. Enfin, la sécheresse, avec les difficultés financières qu'elle entraîne, induit des changements de structure différenciés. Globalement une concentration s'effectue au dépens des micro-détaillants et l'on observe aujourd'hui une certaine homogénéité des unités le plus souvent de taille moyenne bien que soumises à une forte variabilité des ventes. Parallèlement, au niveau de Mopti on observe un éclatement des fonctions traditionnelles s'accompagnant de l'apparition de nouveaux types d'intermédiaires. Par rapport au "système pêche" on note une contingence par comparaison avec les dynamiques commerciales traditionnelles dans le Delta Central avec un recouvrement des zones et une similitude des pratiques et d'organisation, notamment avec le commerce de poisson, qui depuis la sécheresse interfère de plus en plus avec le commerce d'engins de pêche. En dépit du faible effectif des acteurs concernés (environ 200 personnes au total), l'effet structurant sur le système pêche est surtout lié aux facilités de financement accordées par les commerçants (cf. chap. 4.5) mais on note une indépendance marquée vis-à-vis des unités de pêche, à la différence par exemple des constructeurs de pirogue, où du fait de la pluriactivité il existe une imbrication des deux secteurs d'activité.

TABLEAU 3 : distribution des unités selon le niveau du chiffre d'affaires.

Classes (en millions de francs C.F.A)	% / total des unités	% cumulés
Inférieur à 1	20	20
de 1 à 5,99	49	69
de 6 à 10,99	18	87
de 11 à 15,99	7	94
de 16 à 20,99	2	96
Supérieur à 21	4	100

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991



J. Quenière

Une pirogue de commerçant d'aujourd'hui, clouée et décorée.