

La distribution en frais du poisson de mer au Sénégal Commerce traditionnel et interventions publiques

Christian CHABOUD (1), Moustapha KEBE (2)

(1) *Économiste de l'ORSTOM.* (2) *Économiste du CRODT/ISRA, Centre de Recherches océanographiques de Dakar-Thiaroye, BP 2241 Dakar, Sénégal*

RÉSUMÉ

Les recherches menées depuis plusieurs années sur la distribution du poisson de mer au Sénégal mettent en relief la complexité des relations de ce secteur avec les autres segments de la filière pêche. Les conditions historiques de son émergence montrent que ce secteur s'est développé, à la différence de la pêche pirogüière, essentiellement grâce à une dynamique indépendante des influences extérieures. Fondé sur des relations complexes avec le monde de la pêche et sur la dynamique de la demande intérieure, le commerce du poisson, dans la mesure où il échappe au pouvoir de coercition de l'État, peut être qualifié d'informel. La période récente montre que malgré la volonté affirmée des pouvoirs publics d'intervenir dans le commerce pour en assainir les pratiques, le secteur privé, tant en raison des déficiences des projets de développement que de ses propres capacités d'évolution, continue de jouer un rôle de premier plan dans l'approvisionnement des marchés.

MOTS-CLÉS : Sénégal — Commerce du poisson — Pêche pirogüière — Interventionnisme — Projets de développement.

ABSTRACT

Fresh fish marketing in Senegal Traditional trade and public interventions

Research carried up for several years about fish marketing in Senegal shows the complexity of links between that activity and other subsectors of the fish network. The historical conditions of his development show that the development of fish trade, contrary to the production activities, relies essentially on dynamics independent from external influences. Based on complex relationships with the fishery sector and growth of fish demand, fish trade is independent of administrative coercive power and may be qualified of informal. During recent years, despite of authorities attempts to reduce the scope of private activities, the private sector still plays a major role in fish market supply.

KEY WORDS : Senegal — Fish trade — Small-scale fisheries — Interventionism — Development projects.

INTRODUCTION

Le poisson représente au Sénégal comme dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest une source majeure de protéines animales. Il provient surtout de la

pêche artisanale qui débarque annuellement près de 200 000 tonnes. Une part importante de ces apports est destinée à l'approvisionnement du marché intérieur, par le biais de circuits commerciaux spécialisés où opèrent un grand nombre d'agents économiques. Si la pêche artisanale a suscité, depuis longtemps déjà, de nombreuses études, il n'en est pas de même pour les activités commerciales. La plupart des écrits consacrés au commerce du poisson sont descriptifs et tranchent par le caractère souvent abrupt de leurs conclusions qui contrastent avec la faiblesse des justifications empiriques des hypothèses. Depuis 1981, les chercheurs en sciences sociales du Centre de Recherches océanographiques de Dakar-Thiaroye ont entrepris, en complément à l'étude de la pêche pirogrière proprement dite, celle des circuits commerciaux. Une première étude (CHABOUD, 1983), a permis une première description des acteurs et des pratiques. De mars 1986 à mars 1987, un suivi d'un échantillon de marchés urbains et ruraux, répartis sur l'ensemble du territoire, a été réalisé, afin d'estimer les flux physiques, de comprendre les mécanismes de formation des prix et de décrire les comportements des consommateurs.

Nous ne présenterons pas, dans le texte qui va suivre, l'ensemble des résultats acquis ou en cours d'analyse. En étudiant le contexte historique du commerce, de la nature et des pratiques des acteurs, et enfin de l'attitude des pouvoirs publics, nous nous attacherons à montrer les conditions d'émergence des activités commerciales, leurs rapports avec la pêche pirogrière et les difficultés de l'action étatique.

LE CONTEXTE HISTORIQUE

La période pré-coloniale : les premières formes d'échange

Peu d'éléments nous informent sur les modalités du commerce du poisson à cette époque. « Du XV^e à la fin du XIX^e siècle, la pêche en mer est générale sur le littoral... mais il semble que la pêche maritime soit beaucoup moins développée que la pêche continentale » (CHAUVEAU, 1982). Les échanges mentionnés avec l'intérieur concernent essentiellement des produits transformés : coquillages séchés du Saloum, poisson séché de Rufisque et de la Petite-Côte. A une échelle plus réduite, l'approvisionnement des Européens des communes du Sénégal (Rufisque, Gorée, Saint-Louis) en poisson frais stimule la pêche près de ces localités. La consommation de poisson frais de mer reste cependant limitée à la côte. La description des comportements alimentaires (BOILAT, 1984) souligne que le poisson frais n'a pas l'importance qu'il a aujourd'hui dans le régime alimentaire : le riz au poisson n'existe pas encore comme mode de préparation culinaire dominant.

La période coloniale : mise en valeur et émergence du petit commerce

Les documents disponibles concernant le début du siècle indiquent que le commerce de poisson frais et transformé prend de l'importance à partir de Saint-Louis et de Rufisque. GRUVEL (1908), dans sa description minutieuse de la pêche artisanale, explique que les expéditions de poisson frais vers l'intérieur se limitent aux stations de la voie ferrée Dakar-Saint-Louis, seule infrastructure de transport adéquate à l'époque. « A Dakar et Rufisque, ainsi qu'aux environs, les pêcheurs vont en mer une partie de la nuit et rentrent de bonne heure. Les femmes se partagent le poisson et l'emportent ainsi tout frais au marché où il est vendu aux Européens et aux indigènes qui en font une grande consommation. Une partie est

expédiée, surtout depuis Rufisque et parfois en grande quantité, sur la ligne de chemin de fer jusqu'à Tivaouane » (GRUVEL, *ibid.*). Sur la Petite-Côte où migrent déjà les pêcheurs saint-lousiens et lébou, les poissons sont vendus ou échangés contre argent, mil, riz ou sel de la région du Saloum. Certains villages de pêcheurs, aujourd'hui de première importance, sont encore peu actifs à l'époque, en partie en raison de leur enclavement semble-t-il. Ainsi Kayar ne possède alors que quelques pirogues (1).

Une première tentative d'exportation de poisson congelé est réalisée en 1886 par la société « Le Trident » qui expédie du poisson vers la métropole. Cette expérience sera vite arrêtée à la suite du naufrage du bateau assurant le transport.

Durant la période de l'entre-deux-guerres, la distribution en frais ne connaît pas de réel développement en raison de la quasi-inexistence d'un réseau routier permanent. A titre d'exemple aucun poisson de mer n'est expédié dans la région du Fleuve. Cette situation prévaudra d'ailleurs jusque dans les années 1960 : aucun poisson de mer frais n'est signalé dans les marchés de la Moyenne Vallée (BOUTILLIER *et al.*, 1962). Seule la pêche continentale des pêcheurs subalbé, somono et wolof contribue alors à l'approvisionnement de cette zone. La pêche continentale alimente par contre Saint-Louis où pêcheurs subalbé et somono viennent vendre leur poisson.

De nombreuses entreprises européennes (dont des maisons de commerce comme les établissements Peyrissac) implantent des pêcheries et des unités de transformation tout le long du littoral. Elles produisent du poisson salé-séché (*sali*), des conserves, traitent les foies de requins. En 1950, POSTEL estime que sur 30 000 t débarquées au Sénégal, 6 900 sont exportées sous forme de poisson salé-séché (1 100 t), de conserves (2 000 t) et d'aliments pour bétail (3 800 t). Ces produits sont écoulés vers le marché métropolitain (conserves, huile de foie de requin) et vers les marchés africains de l'AEF et de l'AOF pour le salé-séché.

En 1941 apparaît la première tentative de contrôle administratif du commerce de poisson. Un arrêté prescrit que les poissons de mer et de rivière destinés à la consommation, soit à l'état frais, soit conservés par un procédé quelconque, seront désormais soumis à l'inspection de salubrité des produits comestibles d'origine animale. L'application de cet arrêté permettra la mise en place du contrôle administratif des flux commerciaux.

Quelques commerçants sénégalais équipés de véhicules commencent dès cette époque à pratiquer le mareyage à partir des principaux centres de pêche. En 1945, d'après un rapport du Service des Pêches, 11 camionneurs sont autorisés à transporter du poisson provenant de Mbour, Joal, Kayar. « En janvier ils effectuent leurs achats à Mbour et Joal, à partir de mars, le déplacement des bancs de poissons les oblige à remonter de la Petite-Côte vers Kayar » (rapport du Service des Pêches, 1941) (2). L'accès de certains points de débarquement importants reste cependant difficile. Ainsi jusqu'en 1951, les véhicules de commerçants ne peuvent atteindre Kayar, et l'évacuation du poisson se fait encore à dos d'âne ou de chameau. La route goudronnée n'atteindra Kayar qu'en 1951 à la suite des recommandations de la Conférence de la Pêche maritime tenue en 1948 à Dakar.

En 1945, la Conférence économique de la Pêche maritime de Saint-Louis s'intéresse essentiellement à la promotion des exportations (conserves, salé-séché), ses recommandations soulignent les priorités données à la pêche artisanale par les autorités coloniales. Les industriels présents remarquent avec perspicacité que « l'intensification de la commercialisation du poisson frais aura pour résultats, au Sénégal, de réduire la production industrielle de poisson séché si, corrélativement, on ne procède pas à l'intensification de la pêche » (p. 74). Le document de la conférence fournit également des informations significatives sur l'échec d'une première tentative de commercialisation coopérative, la COOPMER (3).

En 1952 la réorganisation du mouvement coopératif agricole (dont l'objet principal est la commercialisation de l'arachide) donne lieu à son extension au domaine de la pêche. Placée sous le contrôle du Service de l'Élevage, la COOPMER a un double objectif : «payer au pêcheur un prix rémunérateur et vendre sa pêche au consommateur à un prix inférieur à ceux alors pratiqués sur les marchés». Elle dispose de centres d'achat à Yoff, Joal et Kayar ainsi que d'un parc de 6 camions et de centres de vente à Dakar, Thiès, Kaolack. La concurrence des commerçants privés et la lourdeur des charges de commercialisation conduisent à l'arrêt de cette expérience en 1954. Les leçons de cette expérience furent hélas sans effet car 20 ans plus tard le projet CAPAS (4) fut conçu sur un schéma presque identique.

La fin de la période coloniale est cependant marquée par un développement du mareyage privé grâce à la construction de nouveaux axes routiers permettant l'écoulement facile des productions de Joal (1958) et de Saint-Louis (1960) vers le Cap-Vert. L'impact sur la destination des débarquements à Saint-Louis est immédiat : entre 1959 et 1961, la production de salé-séché chute de 578 à 234 t, tandis que le mareyage passe de 2000 à 2900 t entre 1957 et 1961 (Service des Pêches, 1965). Le recul de la transformation à Saint-Louis n'est cependant pas général. La production de *guedj* (poisson fermenté-séché), pratiquée par les épouses des pêcheurs au sein des groupes domestiques et destinée essentiellement au marché sénégalais, ne subit pas le contrecoup du développement de la commercialisation en frais.

Enfin, durant les dernières années de la colonisation, la motorisation des pirogues s'étend progressivement, permettant l'extension des zones de pêche artisanales.

Il semble donc, en conclusion, que la commercialisation durant la période coloniale est marquée par l'existence de deux systèmes concurrents. Le commerce d'exportation sous forme fraîche ou transformée, aux mains de firmes européennes, vise à mettre en valeur une ressource encore très abondante en profitant de l'existence de marchés métropolitains et coloniaux protégés. Le petit commerce, aux mains de Sénégalais, exploite au mieux les possibilités offertes par le marché intérieur en croissance du fait de l'urbanisation et de l'amélioration des communications. Cette période semble également connaître une certaine uniformisation des comportements alimentaires urbains avec l'adoption générale du riz au poisson, préparation auparavant restreinte aux milieux saint-louisiens et goréens (S. KAMARA, comm. pers.). Le mareyage ne bénéficie pas de mesures incitatives de la part de l'administration, bien qu'il profite de la construction de voies d'accès aux centres de pêche. L'administration semble déjà s'orienter vers un contrôle de ce secteur (projet COOPMER et contrôle sanitaire).

Depuis l'Indépendance : essor de la pêche piroguière et des activités commerciales, interventionnisme étatique

La pêche artisanale connaît une évolution technique rapide avec la généralisation de la motorisation (stimulée par la vente hors taxe des moteurs hors-bord à partir de 1965), la diffusion d'engins performants (filet maillant encerclant, senne tournante, casiers à céphalopodes), l'amélioration de la conservation à bord (apparition de cales à glace). L'utilisation des sennes tournantes à partir de 1973 permettra notamment de débarquer en grandes quantités et à faible coût de petits poissons pélagiques côtiers (sardinelles rondes et plates, chinchards, pelons, ethmaloses). La transformation artisanale sur la Petite-Côte, grâce à ces apports, devient ainsi une activité de première importance notamment à Mbour où la production de poisson braisé (*kéthiakh*) emploie plusieurs milliers de personnes (DURAND, 1981). La part des poissons pélagiques

de faible valeur commerciale devient prépondérante dans les achats des mareyeurs qui peuvent désormais approvisionner les consommateurs ruraux à faible pouvoir d'achat.

L'attitude de l'administration va s'orienter, dès les premières années de l'Indépendance, vers un contrôle du mareyage et de l'accès à la profession, puis vers un essai de limitation du rôle et de la place des circuits de distribution privés.

Une tentative de mise en place de circuits pilotes voit le jour en 1965 avec le projet Dakar-Marée (VAN-CHI BONNARDEL, 1978). Ces circuits-pilotes sont approvisionnés par des armements privés du port de Dakar (sardiniers), ainsi que par la SOSAP (5). Des transporteurs privés, associés à l'expérience, sont chargés de la distribution vers l'intérieur. Cette expérience tourne court après quelques années en 1973, les transporteurs trouvant plus de profit à opérer pour leur propre compte.

En 1973, un décret fixe les conditions légales d'exercice de la profession de mareyeur. Trois catégories sont ainsi instituées qui permettent en théorie une spécialisation des tâches et une limitation des possibilités de concentration verticale abusive. Dans la réalité, les dispositions de ce décret seront souvent contournées, en raison des difficultés d'un contrôle effectif par le Service des Pêches. Durant cette période, différents éléments soutiennent l'expansion de cette activité : la construction de routes permanentes entre Saint-Louis et Matam, entre Kaolack et Tambacounda. Le déclin de la pêche sur le fleuve Sénégal au cours des années soixante-dix stimule la demande pour le poisson de mer de Richard-Toll à Bakel. L'implantation de chaînes du froid est censée résoudre les difficultés de conservation et par là même contribuer à la régulation des prix sur les marchés. L'appel à l'aide extérieure (Danemark, Pologne, Italie) permet la construction d'installations frigorifiques dans la majorité des centres urbains.

Le projet CAPAS, financé avec l'aide du Canada, est mis en place au début des années quatre-vingt. Il a pour tâche principale la mise en place d'un système coopératif de commercialisation. Trois objectifs principaux lui sont essentiellement assignés :

- confier aux coopératives la commercialisation des débarquements de leurs membres, en espérant ainsi les faire bénéficier de prix plus élevés ;
- approvisionner le marché intérieur en poisson de qualité à des prix inférieurs à ceux pratiqués par les commerçants privés ;
- limiter l'ampleur des fluctuations de prix au débarquement grâce aux capacités de stockage des centres.

Ainsi conçue, cette intervention aurait dû conduire à une limitation du rôle et de l'action des commerçants privés. Trois centres de commercialisation ont été construits, dont deux dans des points de débarquements très importants (Kayar, Rufisque, Joal).

À côté du petit commerce privé et des interventions publiques le secteur privé moderne ne semble pas avoir réussi à prendre la place laissée vacante après l'Indépendance par la disparition des pêcheries et des établissements de transformation le long du littoral (à l'exception de la région de Dakar). L'échec de la SOPESINE (6) à Djifère (FREON et WEBER, 1985) en 1982, ainsi que celui du complexe industriel de Kayar construit après l'Indépendance pour remplacer une ancienne sécherie européenne (VAN-CHI BONNARDEL, 1967), sont deux exemples typiques de ces difficultés.

Force est de constater que la plupart des expériences modernes publiques et privées, tentées depuis l'Indépendance, à l'exception des usines implantées à Dakar, n'ont pas réussi à remettre en cause la place du petit et moyen commerce privé. Le projet CAPAS voit aujourd'hui son volet commercialisation remis en cause, et l'avenir des infrastructures mises en place dans son cadre semble incertain. Le constat de ces difficultés au cours des années récentes a conduit les responsables de la planification à reconsidérer le rôle et la place du commerce

privé dans le système pêche. Les interventions publiques les plus récentes reconnaissent l'existence de complémentarités plutôt que de contradictions entre les différents niveaux de la filière. Les nouveaux dispositifs mis en place sont orientés en partie en faveur des intermédiaires : crédit pour l'achat d'équipements plus adaptés, aménagement des sites de commercialisation. Cette nouvelle orientation s'inscrit dans le cadre plus général du désengagement de l'État et de la promotion tous azimuts du secteur privé, conformément à la politique économique libérale en vigueur aujourd'hui.

LA SITUATION ACTUELLE DE LA DISTRIBUTION

La transformation artisanale (séchage, braisage, fumage) est sans doute la forme la plus ancienne de valorisation des débarquements piroguiers ayant donné naissance à des circuits de distribution s'éloignant de la zone littorale. Elle constitue encore aujourd'hui un débouché de premier ordre et absorbe environ 40 % des débarquements totaux de la pêche piroguière. Dans certaines régions comme la Casamance (CORMIER-SALEM, 1985), ou les îles du Saloum (CRÔDT, 1985), elle constitue le débouché dominant (75 % des débarquements). La distribution sous forme fraîche connaît une importance croissante depuis l'Indépendance. Elle s'appuie sur la dynamique du marché interne (croissance démographique proche de 3 % accompagnée d'une urbanisation rapide) ainsi que sur une demande extérieure soutenue pour des espèces prisées sur le marché international (céphalopodes, crevettes, soles, langoustes, mérus). Elle absorbe environ 50 % des débarquements des pirogues (10 % échappant à la commercialisation) ainsi qu'une faible part des apports industriels au port de Dakar soit 100 000 à 120 000 t de poisson. Elle est le fait d'un grand nombre d'agents économiques dont les fonctions au sein de la filière d'écoulement sont relativement spécialisées. En première approche on peut distinguer : les mareyeurs, les commissionnaires de marché, les détaillants, les autres intermédiaires.

Les agents de la commercialisation

Les mareyeurs constituent la catégorie professionnelle dont les fonctions sont les plus diverses : achat du poisson sur les plages, conditionnement et transport vers des marchés parfois très éloignés, distribution et vente en gros sur les marchés. Le plus souvent ils pratiquent cette activité à titre principal. Ils remplissent également une fonction importante de financement de la pêche piroguière et du commerce de détail sur laquelle nous reviendrons plus loin. Un certain nombre d'entre eux investissent directement dans la pêche artisanale.

C'est l'unique catégorie qui ait fait l'objet d'une tentative de définition légale dans la mesure où ses conditions réglementaires d'activité sont fixées par décret. Le décret de 1973 définit trois catégories de mareyeurs dont les domaines d'intervention sont précisés dans le souhait d'éviter toute concentration verticale abusive qui pourrait conduire à des situations de domination sur le marché. Les mareyeurs-exportateurs ne peuvent s'approvisionner directement sur les plages et doivent passer par l'intermédiaire d'autres commerçants. Les mareyeurs-pêcheurs commercialisent les captures de leurs propres unités de pêches. Enfin les mareyeurs de seconde catégorie commercialisent sur le marché intérieur les prises d'unités de pêche dont ils ne sont pas propriétaires. Ces commerçants doivent être également inscrits au registre du commerce, payer une patente, et disposer d'une carte de mareyeur renouvelable chaque année. Nos enquêtes de terrain nous ont permis de constater l'écart entre les pratiques réelles et les règlements en vigueur.

Faute d'un contrôle effectif (très difficile) de nombreux commerçants n'ont pas de cartes ou bien ne procèdent pas à son renouvellement annuel. Ainsi lors d'une enquête réalisée en 1986 dans les principaux centres de débarquement et marchés 153 mareyeurs ont été recensés, dont 115 seulement disposaient de cartes professionnelles (7). La distinction légale entre catégories est constamment contournée. Les exportateurs s'approvisionnent directement sur les plages, les mareyeurs de seconde catégorie investissent dans la pêche afin de sécuriser leur approvisionnement, mettent en œuvre des stratégies d'intégration verticale.

Les commissionnaires de marché servent d'intermédiaires entre les mareyeurs et les détaillants sur les grands marchés. Ils sont chargés de réceptionner les expéditions et de les écouler auprès des détaillants. Ils sont également responsables de la récupération des dettes des détaillants auprès des mareyeurs à qui sont couramment accordées des avances à court terme.

Les détaillants sont la catégorie d'intermédiaires de loin la plus nombreuse. Nous en avons recensé 961 sur un échantillon de 30 marchés de l'intérieur et 210 sur le seul marché de la Gueule Tapée, principal lieu d'approvisionnement de la région du Cap-Vert (CORMIER, 1981).

Enfin, un grand nombre d'intermédiaires moins spécialisés fréquentent les plages et les petits marchés. Les *bana-bana* sont des petits commerçants qui pratiquent un micro-mareyage très actif sur de courtes distances. Les plages sont également le lieu d'un commerce très actif où les épouses des pêcheurs (8) et les collecteurs divers s'interposent entre les pêcheurs et les mareyeurs.

Les flux et principaux marchés

On distingue en première analyse deux types de circuits de distribution du poisson frais à l'intérieur du Sénégal. Tout d'abord des circuits courts fréquentés par des micro-mareyeurs qui peuvent simultanément exercer plusieurs fonctions (transport et commerce de détail par exemple). L'utilisation de capital y est réduite : l'emploi de moyens de transport précaires est de règle (charrettes, transports collectifs). Ces circuits sont le lieu d'un commerce très actif dans l'arrière-pays littoral et dans les zones urbaines où voisinent centres de débarquement et marchés d'approvisionnement (9). Ils peuvent également prendre naissance à partir de grands marchés régionaux (Thiès, Kaolack) qui jouent ainsi un double rôle d'approvisionnement local et de redistribution vers les marchés ruraux périphériques. Les circuits longs, desservis par des mareyeurs disposant de véhicules dont l'usage est réservé au transport du poisson, approvisionnent les grands marchés urbains même très éloignés de la côte. Des arrivages quasi quotidiens permettent ainsi l'approvisionnement en poisson de mer de Bakel situé à plus de 600 km de la côte.

Une distinction doit être également faite entre marchés urbains et ruraux. Les premiers sont approvisionnés quotidiennement par l'ensemble des points de débarquements ce qui les rend moins vulnérables aux fluctuations locales des débarquements. Cette diversification de l'origine locale des apports va de pair avec une plus grande variété d'espèces offertes, elle-même en relation avec le pouvoir d'achat des consommateurs (10).

Une dernière distinction doit être opérée entre flux orientés vers les marchés intérieurs et circuits d'exportation. La pêche artisanale contribue pour une part non négligeable aux exportations de poisson (11). En 1982, 40 % des débarquements piroguiers ont été exportés par l'intermédiaire d'usines dakaraises (DEME, 1983). La fermeture de la SOPESINE, les difficultés d'exportation de la farine de poisson et d'accès à certains marchés régionaux comme celui de la Côte d'Ivoire, ont sans doute réduit cette proportion aujourd'hui. Certaines activités piroguières restent cependant dépendantes du marché mondial : pêche aux céphalopodes sur la Petite-Côte, à la crevette, à la langouste et à la sole. Si, en règle générale, les

usiniers n'interviennent pas directement sur les plages, ils passent par l'intermédiaire de mareyeurs auxquels ils fournissent l'équipement nécessaire (véhicules) et les capacités de financement pour consentir des avances aux pêcheurs qui sont ainsi liés à ces intermédiaires par un contrat verbal.

Pratiques commerciales traditionnelles et fonctionnement économique de la filière du poisson frais

Bien que les motivations d'ordre économique soient dominantes, les pratiques commerciales sont également guidées par la nécessité du maintien et du renforcement des réseaux de relations personnelles et intercommunautaires qui constituent le substrat social indissociable de ces activités d'échange.

Pour désigner ces circuits et les pratiques en vigueur, le terme traditionnel doit être utilisé avec la plus grande prudence. Comme l'écrit COUTY (1973) : « si par traditionnel on veut dire archaïque et figé, alors il faut insister sur le fait que bien des circuits commerciaux hâtivement qualifiés de traditionnels sont apparus tout récemment, et ne cessent d'apparaître à cause par exemple du développement des villes ». C'est le faible niveau du capital par tête qui les caractérise plutôt, ce qui n'implique pas l'absence de recherche du profit et de stratégies d'accumulation. L'émergence de commerçants investissant dans des moyens de transport spécialisés et dans les formes les plus lucratives et capitalistiques de la pêche artisanale en est l'exemple le plus évident. Un autre élément caractérisant ces circuits est leur degré d'autonomie par rapport aux initiatives extérieures et les relations étroites qui les lient à d'autres secteurs économiques que l'on pourrait qualifier d'informel ou d'artisanal.

Stratégies d'investissement

Les commerçants les plus modestes exercent une activité faiblement utilisatrice de capital. Ils transportent le poisson au moyen de véhicules loués (individuellement ou à plusieurs) ou de transports en commun. L'investissement se réduit à quelques paniers pour le conditionnement. Ces commerçants sont essentiellement confrontés au problème de la constitution d'un capital commercial pour l'achat de poisson et l'octroi éventuel de prêts aux pêcheurs pour se garantir une certaine régularité d'approvisionnement. Pour contourner cette difficulté il n'est pas rare de voir des commerçants se regrouper pour acheter en commun la prise d'une pirogue et se la partager ensuite (12).

Le commerce sur des circuits longs implique cependant d'investir dans un véhicule. L'enquête réalisée en 1987 a permis de dénombrer 124 véhicules appartenant à 84 % des mareyeurs recensés, 6 autres sont mis à la disposition des commerçants par des usines d'exportation dakaraises. L'autofinancement est quasiment la règle en raison des difficultés d'accès au crédit bancaire. Ceci favorise sans doute l'émergence d'une catégorie de commerçants aisés par le biais d'une concentration de la capacité de transport. Ainsi, en 1981, une enquête réalisée auprès d'un échantillon de 49 mareyeurs (CHABOUD, 1983) répartis dans différents centres de débarquements et marchés côtiers, montre que 24 % des commerçants n'avaient pas de véhicules, tandis que 15 % d'entre eux possédaient 50 % de la capacité totale de transport. Malgré les difficultés de financement déjà mentionnées, le capital commercial accumulé au sein du mareyage peut atteindre des niveaux élevés. A titre d'exemple, un mareyeur de la Petite-Côte disposait en 1981 de deux camions de 5 et 10 tonnes achetés 12 millions de francs CFA. Cinq ans plus tard, il possède sept véhicules d'un montant de 30 millions et vient d'investir dans une fabrique de glace. Cet exemple confirme la possibilité d'une reproduction élargie du capital commercial au sein de tels circuits commerciaux.

Les histoires de vie de commerçants mettent en relief la complexité des itinéraires professionnels.



PHOTO 1. — Arrivage de poisson au marché de La Gueule Tapée.



PHOTO 2. — Des moyens de conservation de fortune.

El Hadj B., mareyeur résidant à Guet n'dar (Saint-Louis), est commerçant depuis 1962. Il était auparavant pêcheur et possédait deux pirogues motorisées pêchant à la ligne. Après deux années de commerce indépendant, il s'est ensuite associé avec cinq autres intermédiaires, également anciens pêcheurs saint-louisiens. Les charges étaient supportées en commun, trois d'entre eux étaient responsables des achats tandis que les autres s'occupaient de la vente du poisson dans les villes traversées par la voie ferrée (13) entre Dakar et Saint-Louis (Louga, Kébémér, Thiès). Le bénéfice était partagé tous les six mois. En 1967, El Hadj B. se sépare de ses associés (en raison de leur individualisme), désormais il décide de continuer son activité dans un cadre strictement familial. En 1970, il achète un premier véhicule (404 Peugeot). Dix ans plus tard il dispose de quatre véhicules (deux camions de 7 tonnes et deux camionnettes). Les deux camions sont utilisés sur le trajet Dakar-Saint-Louis tandis que les camionnettes desservent les marchés de la région du Fleuve (de Richard-Toll à Bakel). Il partage désormais les bénéfices avec ses frères associés et ses fils. Une part est également allouée aux véhicules pour permettre leur renouvellement ultérieur. Ce système s'inspire des règles de partage en vigueur parmi les unités de pêche saint-louisiennes.

Après la période initiale de constitution d'un capital commercial en association, l'affaire de El Hadj B. s'est développée dans un cadre strictement familial, garantissant la non-disparition du patrimoine lignager constitué grâce aux gains commerciaux.

L'intégration du mareyage et de la pêche

Une des caractéristiques majeures de la filière du poisson frais est l'existence de formes d'intégration variées entre les différents segments.

Tout d'abord entre mareyage et pêche. L'investissement dans des activités de commercialisation est souvent complété par la propriété d'unités de pêche. La pratique du crédit entre intermédiaires et producteurs est également de pratique très courante. L'enquête réalisée en 1981 (CHABOUD, 1983) estime que 30 % des mareyeurs sont aussi armateurs. Ce mouvement de concentration s'est mis en place selon différentes modalités. Un mouvement déjà ancien, d'amont en aval, s'explique par la reconversion d'anciens patrons pêcheurs dans la commercialisation des prises de leurs propres pirogues, de celles de parents et d'alliés. Les membres des communautés de pêcheurs les plus entreprenantes ont tôt compris l'intérêt d'assurer une meilleure valorisation de leur activité en contrôlant la commercialisation. Ce type d'intégration existait déjà au début du siècle à Guet n'dar où il est mentionné par GRUVEL (1908). Un exemple plus récent souligne la capacité des pêcheurs-commerçants à concevoir des circuits adaptés aux conditions spécifiques de leur activité de pêche. Les pêcheurs de Ndangane-Sambou (îles du Saloum) migrent chaque année durant l'hivernage à Saloulou en Casamance pour y pêcher le barracouda. L'isolement de ce lieu a été contourné en organisant une rotation régulière de pirogues équipées de cales à glace. Les poissons sont ensuite expédiés par véhicule au marché de la Gueule Tapée à Dakar où ils sont réceptionnés par un commissionnaire. Des barres de glace sont ramenées de Dakar lors du retour des véhicules.

Une tendance plus récente d'intégration — d'aval en amont — est apparue avec l'introduction d'engins de pêche performants au début des années soixante-dix. Les commerçants de la Petite-Côte (Mbour, Joal) ont rapidement compris l'intérêt d'investir dans l'achat de sennes tournantes (14), dès leur introduction par la FAO en 1973. Certains commerçants possèdent ainsi jusqu'à 8 unités de pêche. Outre les gains directs retirés de la propriété du capital de pêche, cette pratique limite les risques de rupture d'approvisionnement des mareyeurs armateurs et assure de meilleurs profits à leur activité commerciale.

Crédit informel

Une autre forme d'intégration trouve sa source dans des pratiques de crédit et d'avances entre commerçants et producteurs. Ainsi les mareyeurs prêtent couramment de l'argent aux pêcheurs pour faire face à des dépenses courantes (nourriture, carburant), cérémonielles (baptêmes, mariages) et d'équipement. Certains mareyeurs saint-louisien suivent les pêcheurs de Guet n'dar dans leurs migrations après avoir préfinancé les dépenses de début de campagne. A l'inverse, les pêcheurs acceptent souvent de n'être payés qu'après que les commerçants ont revendu le poisson. De mauvaises conditions d'écoulement sont ainsi souvent prétexte à révision du prix de vente initialement accepté. Les pêcheurs participent ainsi indirectement aux risques de la mise en marché. D'une manière générale, ces pratiques ne génèrent pas de revenus sous forme d'intérêt. Les mareyeurs, en bons musulmans, se défendent d'en percevoir. L'avantage retiré se matérialise par contre sous la forme de prix préférentiels consentis par les pêcheurs et surtout d'une priorité à l'achat qui limite les risques de rupture d'approvisionnement pour l'intermédiaire.

Il ne paraît pas aisé de porter un jugement sur les conséquences respectives de ces pratiques pour les différents acteurs économiques impliqués dans ces relations. Pour nombre d'auteurs, elles génèrent des situations d'inégalité voire d'exploitation au profit des intermédiaires.

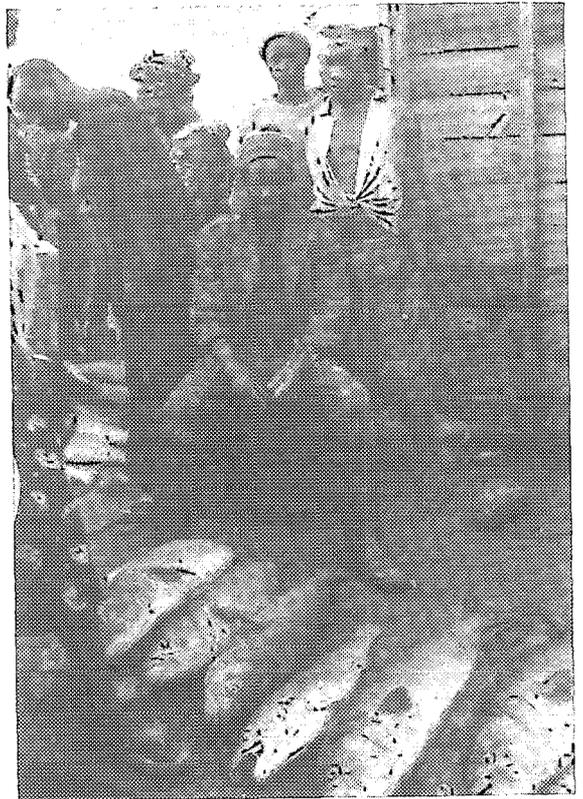
Pourtant, l'existence de pratiques similaires dans un grand nombre de pêcheries artisanales, et leur maintien malgré les multiples tentatives de commercialisation coopérative, invite à s'interroger sur les raisons de leur résilience. Elles sont signalées dans des régions aussi diverses que la Malaisie (FIRTH, 1949), la Nouvelle-Angleterre aux États-Unis (WILSON, 1980), le Ghana (LAWSON et KWEL, 1974), le Kérala en Inde (PLATTEAU et ABRAHAM, 1987). James WILSON souligne bien la rationalité cachée que sous-tendent ces pratiques : l'existence de coûts de transaction élevés dans la filière du poisson encourage producteurs et commerçants à préférer des relations stables et durables, même au prix de l'abandon d'opportunités parfois plus intéressantes à court terme. L'ampleur des coûts de transaction s'explique par la nature périssable des produits échangés, les incertitudes dues aux fluctuations à court terme des débarquements et des prix sur les marchés, la dispersion des lieux de débarquement et l'inégal accès à l'information. Ces facteurs expliquent la préférence des acteurs pour des relations stables sous réserve qu'un équilibre soit maintenu dans le temps entre les prestations échangées. « To a certain extent, the more refined reciprocal agreements tend to create the kind of coordinated action typical of an integrated firm. However, the most significant difference between these relationships and an integrated firm lies in the fact that the relationship is constrained by the expectations that over time the account of the agreement, which includes many immeasurable aspects of the process of reciprocation, such as personal favors, loans of equipment, etc., needs to maintain a rough balance » (WILSON, 1980, p. 495).

PLATTEAU et ABRAHAM, sur la base des résultats d'une enquête dans quelques villages de pêcheurs du Kérala (PLATTEAU *et al.*, 1985), considèrent que le crédit entre pêcheurs et mareyeurs est une catégorie particulière de pratiques présentes à tous les niveaux dans les communautés de pêcheurs artisans. L'incertitude associée à toutes les activités liées à la pêche et à sa valorisation implique l'échange de prestations afin de répartir entre les membres de la communauté les risques inhérents à chaque type d'activité.

Ces considérations semblent d'autant plus s'appliquer au cas des pêcheries artisanales sénégalaises que l'insuffisance, jusqu'à une époque récente, du système de crédit officiel à la pêche (15), fait du crédit informel une source de financement importante pour les équipements et les dépenses courantes.



PHOTOS 3 et 4. — Le commerce de détail.



Les imperfections de la distribution du poisson frais

Si le secteur de la production a connu depuis l'Indépendance un développement technologique certain (en partie grâce aux interventions publiques), il n'en a pas été de même pour la commercialisation du poisson frais. Les méthodes et les moyens de conditionnement, de transport et de vente n'ont pas connu de changement notable, d'où une distorsion dans les évolutions des différents segments de la filière pêche, génératrice de déséquilibres.

La formation des prix et ses facteurs

Les prix au débarquement sont avant tout caractérisés par l'ampleur des fluctuations à court et à moyen terme. Il n'est pas rare d'entendre un pêcheur ou un commerçant déclarer que le poisson « n'a pas de prix », par différence avec les autres denrées de base. Pour une même espèce, on peut observer des fluctuations de l'ordre de 500 % entre le début et la fin des débarquements. Ce phénomène reflète la capacité d'achat limitée des commerçants (contrainte par la capacité de charge des véhicules). Lorsque les débarquements sont très abondants, seule la transformation artisanale permet une régulation des prix, dans les limites permises par la dimension des aires de séchage. L'ampleur des chutes de prix peut conduire les pêcheurs à rejeter leurs prises à la mer, comme ce fut le cas en 1985 sur la Petite-Côte. Cette flexibilité élevée des prix en cas de pléthore de poisson est source d'incertitude pour les revenus quotidiens de pêcheurs. Les variations saisonnières liées aux rythmes de l'offre (fluctuations d'abondance des stocks, migrations de pêche) et de la demande (ralentissement de la transformation en hivernage, impact de la traite de l'arachide sur la demande rurale) sont également de forte amplitude. Leur impact est cependant moindre, elles correspondent à un rééquilibrage du marché et leur échelle dans le temps ainsi que leur répétitivité ne créent pas d'incertitude majeure pour les agents économiques. Le facteur spatial pèse lourdement sur la formation des prix : la dispersion des points de débarquement et la concentration de la demande dans les grands marchés urbains expliquent que les plages les plus proches des grands centres de consommation profitent de prix plus élevés. Ainsi les sardinelles débarquées à Hann (Dakar) sont deux à trois fois plus chères que celles mises à terre à Joal situé à 130 km plus au sud.

Les prix sur les marchés sont également très variables. Des différences notables existent entre espèces et reflètent à la fois les préférences des consommateurs et les coûts d'approvisionnement auprès des pêcheurs. Quelques groupes d'espèces homogènes sont aisés à distinguer. A Dakar, en 1986, les petits pélagiques côtiers valent 125 FCFA/kg, les mérus et les barracoudas 550 FCFA, les scianidés (capitaines de mer, courbines) 400 FCFA, les sparidés (pagres, pageots) et les pomadasydés (sompats) 250 FCFA. Cette stratification des prix par groupes d'espèces se retrouve, à un facteur d'échelle près, sur l'ensemble des 12 marchés urbains de l'intérieur suivis entre mars 1986 et mars 1987. Par contre des différences importantes existent entre marchés, expliquées en partie par les coûts de commercialisation. A titre d'exemple, le prix moyen pondéré des pélagiques côtiers dans les marchés principaux de la région du Fleuve présente un gradient croissant continu au fur et à mesure que la distance à la côte augmente. A Richard-Toll il s'élève à 117 FCFA/kg pour passer à 309 FCFA à Bakel. Sur les marchés intermédiaires du circuit, Podor et Matam, il s'élève à 183 FCFA et 246 FCFA/kg. Ces chiffres soulignent le poids des charges de commercialisation. On peut sans risques affirmer que pour les espèces de faible valeur commerciale (qui contribuent pour plus de 60 % à la consommation totale de poisson), les charges de commercialisation pèsent beaucoup plus lourd dans le prix final au consommateur que les coûts directs liés à la pêche. Ceci pose les limites des politiques d'intervention longtemps orientées en priorité vers les activités de production sans prendre en compte les contraintes pesant sur la valorisation des produits halieutiques.

Le problème de la qualité

Les techniques de conditionnement (tant à bord des pirogues que des véhicules de transport), l'état sanitaire déplorable des marchés (CORMIER, 1981 ; CHABOUD et KEBE, 1986) expliquent la qualité très moyenne du poisson offert sur les marchés. Bien que les commerçants disposent de moyens de conservation de fortune (caisses de congélateurs réformés), les poissons invendus sont rapidement avariés et sont perdus ou parfois séchés. Si le critère de la qualité du poisson (16) doit être avancé avec prudence (le risque de subjectivisme culturel est inévitable), la réalité des pertes supportées par les commerçants plaide en faveur de la mise en place d'infrastructures de stockage adaptées sur les marchés.

LES DIFFICULTÉS DE L'INTERVENTIONNISME PUBLIC

Le commerce du poisson frais a tous les aspects d'un secteur informel qui « échappe au pouvoir de coercition de l'État » (DE MIRAS, 1987). Ce secteur n'a cependant pas échappé à l'intervention de l'État qui s'est affirmée à partir des années soixante-dix. Jusqu'au troisième Plan (1969-73), hormis quelques actions ponctuelles (dépôts sur des plages et des marchés) seul le secteur de la transformation artisanale, perçu comme source potentielle de devises, attire l'attention des pouvoirs publics. Le quatrième Plan (1973-77) marque le départ d'une politique plus orientée vers la commercialisation du poisson frais avec la mise en place progressive d'un réseau de chambres froides à l'intérieur du pays. Le cinquième Plan, avec le projet CAPAS, concrétise les ambitions interventionnistes des pouvoirs publics qui font massivement appel à l'aide extérieure pour construire des centres de mareyage coopératifs. Enfin, au cours des années les plus récentes, des options plus « libérales » sont choisies avec la promotion de systèmes de crédit en faveur des commerçants.

L'échec de la mise en place d'une chaîne du froid

Le projet *chaîne du froid* comprend un ensemble d'éléments qui devaient être coordonnés pour améliorer les déficiences supposées du système privé de commercialisation. Sa justification partait d'un double constat : l'absence d'infrastructures rend vulnérable le pêcheur devant le mareyeur ; les garanties offertes par le mareyage traditionnel sont insuffisantes en ce qui concerne la qualité du poisson et la régularité d'approvisionnement des marchés. Pour pallier ces difficultés, neuf centres de stockage sous froid ont été construits (17) entre 1978 et 1983. Les objectifs visés n'ont pas été atteints. Certaines infrastructures n'ont pratiquement pas été utilisées, d'autres l'ont été de façon épisodique. Pour ces dernières, la production de glace alimentaire, achetée à des fins domestiques, a pris le pas sur le stockage et la vente de poisson. Les raisons de ces difficultés sont diverses. Tout d'abord les centres n'ont pas été implantés de façon à s'intégrer dans les circuits déjà existants. Par exemple le centre de Matam est situé à l'extérieur de l'agglomération, à plusieurs kilomètres du marché. La collaboration des commerçants n'a pas été recherchée, si bien qu'il n'y a pas eu de détournements de flux en faveur de ces infrastructures dont les capacités de stockage ont toujours été sous-utilisées. Enfin la gestion, confiée à des opérateurs économiques souvent sans compétences techniques suffisantes, a été particulièrement laxiste (factures impayées, accumulation de déficits).

Les difficultés de la commercialisation coopérative : le projet CAPAS

Il s'agit de l'intervention majeure dans la commercialisation du poisson, financée avec l'aide du Canada. Sa version initiale paraît aujourd'hui démesurée : des 21 centres prévus, seuls trois ont été construits. Il vise la mise en place d'un système de commercialisation s'appuyant sur les coopératives de pêcheurs. Par substitution aux circuits traditionnels, il poursuit deux objectifs principaux : l'augmentation du revenu des pêcheurs et l'approvisionnement à bas prix des marchés intérieurs en poisson de qualité. Les moyens du projet comprennent trois centres de mareyage (Kayar, Rufisque, Joal) qui disposent chacun de chambres froides, de machines à glace, et d'un parc de camions frigorifiques. Leur mise en place fut effective au cours des années 1981 et 1982.

Après quelques années de fonctionnement, force est de constater que les résultats sont loin des objectifs visés. Ainsi au cours de la première année d'exercice, les trois centres ne commercialisent que 1 700 tonnes, soit environ 1 % des débarquements totaux de la pêche piroguère. Si les équipements techniques sont bien conçus, ils sont par contre surdimensionnés par rapport à la capacité d'écoulement autorisée par le parc de véhicules dont le taux de rotation est faible en raison de l'éloignement des marchés desservis. L'approvisionnement des centres est particulièrement difficile. Concurrencés dans les sites de débarquement importants par les nombreux mareyeurs qui y travaillent déjà, ils sont astreints à s'approvisionner dans des sites secondaires où la concurrence est moins vive. Dans les lieux mêmes d'implantation le projet est souvent réduit à acheter à bas prix les poissons pélagiques côtiers lorsqu'ils sont débarqués en abondance par des sennes tournantes. Les pêcheurs y voient, à juste titre, une contradiction avec les objectifs du projet. Les espèces chères pêchées à la ligne échappent aux centres, ce qui limite d'autant leur impact auprès d'une grande fraction des pêcheurs.

L'implication des pêcheurs dans le fonctionnement de ces centres ne fut jamais effective. Les prix de vente offerts ne sont pas significativement supérieurs à ceux proposés par les commerçants, alors que ces derniers fournissent des prestations diverses (prêts) exclues des prérogatives du CAPAS. Les pêcheurs migrants, majoritaires durant la période de grande pêche à Kayar, sont en partie exclus : ils peuvent vendre aux centres mais ne peuvent prétendre participer au partage des bénéfices en fin d'exercice, car ils ne sont pas membres des coopératives des sites d'implantation. Les modalités de partage des bénéfices, mal définies, n'ont pas respecté le principe de redistribution en fonction des contributions individuelles des pêcheurs aux apports des centres.

Quelques effets positifs sont néanmoins à l'actif de cette expérience : elle a contribué au désenclavement commercial de villages de pêcheurs isolés dans lesquels on a observé une augmentation consécutive du mareyage privé. La production de glace des centres a permis d'en réduire la pénurie chronique dans les sites de débarquement. L'élargissement des marchés éloignés de la région du Fleuve, en partie grâce à la concentration des ventes du CAPAS dans cette région, a stimulé les activités des commerçants privés.

En 1986, l'expérience du CAPAS a tourné court après que le principal bailleur de fonds ait décidé de ne plus le financer. Les infrastructures ont été confiées à la SERAS (18). Les centres de Rufisque et de Kayar fonctionnent au ralenti, celui de Joal est fermé.

Les options libérales récentes et leurs limites

Au cours des deux dernières années, l'attitude des pouvoirs publics s'est infléchie en faveur d'une approche plus libérale. Le projet « Pêche artisanale

Petite-Côte», financé par la Banque africaine de Développement, comprend un important volet crédit destiné en partie aux commerçants. Il est difficile aujourd'hui de juger l'impact de telles mesures. Néanmoins, des difficultés concernent les garanties devant être fournies par les commerçants. Si ceux disposant déjà d'équipement disposent d'un actif suffisant pour garantir leur solvabilité auprès des organismes de crédit, il n'en est pas de même des petits commerçants qui risquent de fait d'être exclus. Il y a donc à terme risque d'une augmentation de la concentration des moyens techniques aux mains des commerçants déjà les plus nantis.

CONCLUSION

La vitalité du commerce privé contraste avec les échecs successifs des expériences d'intervention publique. Le commerce du poisson frais est ainsi le lieu d'une confrontation entre les pratiques traditionnelles des commerçants privés et une vision bureaucratique. Cette dernière, par essence incapable d'imposer un réel contrôle des activités de valorisation, n'a pu proposer que des schémas se substituant aux circuits déjà en place. Ceci n'est certes pas propre à la commercialisation du poisson. Les nombreuses expériences d'offices de commercialisation agricoles, promues au lendemain des indépendances ont souvent conduit à des échecs : les contraintes financières et les transferts de valeur au profit de l'appareil d'État ont pris le pas sur les objectifs initiaux d'équité sociale. Les déficiences des systèmes de commercialisation traditionnels (formation des prix, qualité des produits, coûts) ne sont pas des arguments suffisants pour les condamner et les remplacer par un système plus centralisé. Ceci est particulièrement vrai pour la filière du poisson frais. L'existence de nombreux produits différents attestée par la différenciation des prix entre espèces et l'existence d'une segmentation entre circuits, l'ampleur des variations de l'offre à court terme plaident en faveur d'un système décentralisé, plus apte à s'adapter à la physionomie toujours changeante du marché. L'incertitude est la règle sur les plages (et, dans une moindre mesure, sur les marchés). Dans ces conditions il peut être plus intéressant, du point de vue de la collectivité, de répartir les risques sur un grand nombre d'acteurs plutôt que de les concentrer au niveau d'un ou de quelques centres de décision.

D'autres éléments plaident également en faveur du maintien du commerce privé. La formation des prix au débarquement, bien qu'entâchée de fluctuations de grande amplitude, semble assurer à moyen terme une rémunération satisfaisante des activités de production comme l'attestent la dynamique de la pêche piroguière au cours des décennies passées et l'intérêt que lui prêtent de nombreux investisseurs jusque-là extérieurs au monde de la pêche. Malgré des coûts de distribution élevés, le niveau des prix de détail à l'intérieur n'est pas rédhibitoire comme le prouve l'expansion de la consommation de poisson frais dans les régions de l'intérieur.

Le nombre élevé d'intermédiaires et la concurrence qui en découle limitent les possibilités d'émergence de positions dominantes. Les réussites de quelques mareyeurs-armateurs de la Petite-Côte peuvent cependant être proposées en contre-exemple. Sont-ils des entrepreneurs au sens de Schumpeter, aptes à adopter les innovations technologiques et à profiter des nouvelles opportunités offertes par le marché? Ou bien s'agit-il de notables tirant profit de relations de clientélisme et d'exploitation? La vérité se situe certainement entre ces deux extrêmes.

BIBLIOGRAPHIE

- BOILAT (Abbé David), 1984. — *Esquisses sénégalaises*. Karthala, 499 p.
- BOUTILLIER (J.-L.), CANTRELLE (P.), CAUSSE (J.), N'DOYE (Th.), 1962. — La moyenne vallée du Sénégal (étude socio-économique). Ministère de la Coopération, 368 p.
- CHABOUD (C.), 1983. — Le mareyage au Sénégal. *Doc. sci. du Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, n° 87, 112 p.
- CHABOUD (C.), 1985. — Les petits pélagiques de la Côte sud. *Actuel Développement*, n° 66 : 37-39.
- CHABOUD (C.), KEBE (M.), 1986. — A note on the improvement of onshore fish handling and distribution in Senegal. In : FAO, Traitement du poisson en Afrique. Compte rendu de la consultation d'experts de la FAO sur les technologies du poisson en Afrique. Luzaka, Zambie, 21-25 janvier 1986. *FAO Fish Rep.*, n° 329 : 30-35.
- CHARNEAU (D.), 1988. — L'économie du thon au Sénégal : intégration nationale et internationalisation de la filière. *Doc. sci. du Centre de recherches océanographique Dakar-Thiaroye*, n° 109, 192 p.
- CHAUVEAU (J.-P.), 1982. — La navigation et la pêche dans l'histoire du littoral sénégalais. In : *Doc. sci. du Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, n° 84 : 25-36.
- Conférence de la pêche maritime (Dakar 15-22 janvier 1948), 1948. — Gouvernement général de l'AOF, Centre d'Études scientifiques et techniques des Pêches maritimes, 292 p.
- Conférence économique de la pêche maritime (Saint-Louis 12-14 avril 1955), 1955. — 105 p.
- CORMIER (M.-C.), 1981. — Le marché au poisson de la Gueule Tapée à Dakar. *Arch. Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, n° 85, 88 p.
- CORMIER (M.-C.), 1985. — Quelques éléments sur la filière du poisson transformé de Casamance. In : CRODT : Approche globale du système pêche dans les régions du Sine Saloum et de la Casamance. *Pub. rest. Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye* : 509-539.
- COUTY (Ph.), 1973. — Différences de niveaux technologiques et circuits commerciaux africains. *Cahiers ORSTOM, sér. Sci. Hum.*, vol. X, n° 4 : 311-320.
- CRODT-ISRA, 1985. — Plan directeur de développement des pêches dans le sud du Sénégal. Approche globale du système pêche dans les régions du Sine Saloum et de la Casamance. *Pub. rest. Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, 672 p.
- DEME (M.) 1983. — Les exportations de poisson de la pêche artisanale sénégalaise. In : *Doc. sci. Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, n° 85 : 1-28.
- DE MIRAS (C.), 1987. — De l'accumulation du capital dans le secteur informel. *Cahiers ORSTOM sér. Sci. Hum.*, vol. XXIII, n° 1 : 49-74.
- DURAND (M.-H.), 1981. — Aspects socio-économiques de la transformation artisanale du poisson au Sénégal. *Arch. Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, n° 103, 93 p.
- FIRTH (R.), 1948. — Malay fishermen, their peasant economy. Keagan, Trubner an Co., London, 347 p.
- FREON (P.), WEBER (J.), 1985. — Djifère au Sénégal, la pêche artisanale à la senne tournante dans un contexte industriel. *Rev. Trav. Inst. pêches maritimes*, n° 47 (3 et 4) : 261-304.

- GRUVEL (A.), 1908. — Les pêcheries de côtes du Sénégal et des rivières du sud. Challamel, Paris, 240 p.
- KEBE (M.), CHABOUD (C.), 1984. — Le poisson dans les régions d'Oussouye et de Bignona. Évaluation du projet de développement des pêches artisanales en Basse Casamance. *Pub. rest. Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, 96 p.
- LAWSON (R.), KWEI (E.), 1974. — African entrepreneurship and economic growth : a case study of the fishing industry of Ghana. GUP, 262 p.
- PLATTEAU (J.-P.), ABRAHAM (A.), 1987. — An inquiry into quasi-credit contracts : the role of reciprocal credit and interlinked deals in small scale fishing communities. *The Journal of Development Studies*, vol. XXIII, n° 4, July 1987 : 461-490.
- PATTEAU (J.-P.), MURICKAN (J.), DELBAR (E.), 1985. — Technology, credit and indebtedness in marine fisheries, a case study of three villages in south Kerala. Hindoustan publishing corporation, 406 p.
- SOCECO-PECHART, 1985. — Recensement de la pêche artisanale maritime au Sénégal, mai et septembre 1983. *Doc. sci du Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, n° 101, 51 p.
- VAN-CHI BONNARDEL (R.), 1978. — La vie de relations au Sénégal, la circulation des biens. *Mémoire IFAN*, n° 90, 927 p.
- VAN-CHI BONNARDEL (R.), 1967. — L'économie maritime et rurale de Kayar, village sénégalais. *Mémoire IFAN*, n° 67, 260 p.
- WEBER (J.), CHABOUD (C.), KEBE (M.), CURY (Ph.), 1981. — Le poisson dans la région de Rufisque : étude d'implantation d'un centre de mareyage coopératif. *Publ. rest. Centre de recherche océanographique Dakar-Thiaroye*, 160 p.
- WILSON (J.), 1980. — Adaptation to uncertainty and small number exchange : the New England fresh fish market. *The Bell Journal of economics*, vol. XI, n° 2, autumn 1980 : 494-504.

Notes

- (1) En avril 1982, 784 pirogues ont été recensées dans ce lieu (SOCECO-PECHART, 1983).
- (2) En 1945, les centres de la Petite-Côte, Mbour et Joal, alimentent les villes de Dakar (5 t), Thiès (2 t) et Kaolack (3 t).
- (3) Coopérative sénégalaise d'Apport et de Distribution des Produits de la Mer.
- (4) Centre d'Aide à la Pêche artisanale sénégalaise.
- (5) Société sénégalaise d'Armement à la Pêche, projet public mis en place dans les années soixante. Il devait conduire à la mise sur pied d'une flottille nationale de thoniers senneurs. Des difficultés financières conduisirent à sa liquidation au bout de quelques années (CHARNEAU, 1988).
- (6) Complexe industriel (production de farine de poisson et congélation) implantée à Djifère au cours des années soixante-dix. Cet ambitieux projet privé a traité jusqu'à 30 000 t de poisson par an, destiné à l'exportation. Il avait suscité un développement important de la pêche à la senne tournante. Cette expérience, pourtant d'un intérêt vital pour les villages voisins tourna court en 1982 à la suite de difficultés liées aux problèmes d'écoulement de la farine sur le marché mondial et à la pression sur les prix au producteur qui s'ensuivit. Une expérience ultérieure de relance, financée grâce à l'aide canadienne, n'a pas permis jusqu'ici à ce complexe de fonctionner dans des conditions de rentabilité satisfaisantes.

- (7) A l'exception de la région de Casamance (exclue de cette étude). Une étude ponctuelle réalisée dans cette région en 1984 nous a permis d'y dénombrer 14 mareyeurs (KEBE et CHABOUD, 1984).
- (8) Les épouses des pêcheurs sont souvent responsables de l'écoulement des prises de leurs époux. Ceci est surtout vrai pour les unités de pêche saint-louisiennes. L'avènement de nouvelles techniques de pêche comme la senne tournante a sensiblement réduit le rôle des femmes dans la mesure où le volume des prises et les sommes en jeu favorisent les relations directes entre pêcheurs et mareyeurs.
- (9) La proximité géographique des centres de débarquement et des marchés permet en outre aux petits commerçants de concurrencer efficacement les mareyeurs : l'utilisation de moyens de transport précaires est moins onéreuse dans ce cas que celle de véhicules spécialisés. Ainsi en période d'abondance des prises, des dizaines de petits commerçants approvisionnent les marchés de l'agglomération dakaroise à partir de la plage de Hann au moyen de calèches, taxis clandestins et cars rapides.
- (10) Ainsi, sur un échantillon de 14 marchés urbains et 18 marchés secondaires étudié en 1986-87 il est apparu que la structure de la consommation de poisson en volume des ménages montre une nette différence : la part des petits poissons pélagiques côtiers est de 52 % pour les premiers et de 75 % pour les seconds.
- (11) En raison du déclin de l'économie arachidière et de la croissance des activités halieutiques, les produits de la mer se sont hissés aujourd'hui au premier rang des exportations sénégalaises.
- (12) En 1981 lors d'une enquête réalisée au Cap-Vert (WEBER *et al.*, 1981) nous avons constaté que sur la plage de Hann quelques groupes de femmes commerçantes, constitués sur la base de relations de voisinage ou d'appartenance ethnique contrôlaient une part non négligeable des débarquements en s'interposant entre pêcheurs et mareyeurs ou bien en achetant pour leur propre commerce de détail.
- (13) Le transport du poisson par voie ferrée, autrefois important, a aujourd'hui pratiquement disparu au profit du transport par la route.
- (14) La senne tournante est un filet actif à petites mailles. De grandes dimensions (longueur : 400 m, chute : 40 m), elle capture les bancs de petits poissons pélagiques côtiers (surtout des sardinelles et des chinchards) par encerclement. L'unité de pêche typique comprend, outre l'engin, deux grandes pirogues et deux à trois moteurs hors-bord). Elle emploie de 25 à 30 pêcheurs. En 1983, 260 unités de pêche de ce type opéraient sur l'ensemble du littoral (SOCECO-PECHART, 1985).
- (15) L'achat à crédit des moteurs hors-bord et d'engins de pêche (hors taxe) était certes possible en théorie pour tout pêcheur membre d'une coopérative. Dans la réalité, des difficultés de trésorerie et des ruptures fréquentes de stock de moteurs ont entravé le bon fonctionnement de l'organisme responsable (le Centre d'Aide à la Motorisation des Pirogues). Il est notable de constater que le financement des embarcations était exclu des mécanismes de crédit. Le Crédit agricole, mis en place au cours de l'année passée, devrait pouvoir distribuer des crédits aux pêcheurs, sous réserve que ses derniers soient membres de groupements d'intérêt économique, structures qui se subsistent aux coopératives primaires d'avitaillement récemment dissoutes.
- (16) L'absence de prime à la qualité conséquente, constatée lors de l'utilisation-test de containers isothermes améliorés (CHABOUD et KEBE, 1986) explique pourquoi les commerçants sont prudents avant d'adopter des méthodes plus modernes de conditionnement : les coûts supplémentaires ne sont pas compensés par une augmentation équivalente du prix de vente.
- (17) Les sites d'implantation sont : Fatick, Kolda, Touba, Tambacounda, Bakel, Matam, Bambey, Louga, Saint-Louis.
- (18) Société d'Exploitation des Ressources animales du Sénégal.