

# 4.5 DIVERSITÉ ET ARTICULATION DES CIRCUITS DE FINANCEMENT INFORMEL

Hélène REY

Après les échecs répétés des multiples tentatives de diffusion des financements bancaires dans la zone du Delta Central du Niger (Kassibo, 1988 b ; 1990 b), et malgré l'augmentation des besoins liée à la modernisation des techniques et à la progression de l'effort de pêche, la prépondérance des circuits de financement informel tend à se pérenniser. On définit par financement informel "toute opération d'emprunt, de prêt ou d'épargne qui se déroule en dehors des circuits officiels, quelle que soit son importance ou le domaine d'activité où elle se déroule" (Abdaimi, 1989). On peut, à l'instar de Servet (1990), distinguer les financements octroyés par les commerçants ou les prêteurs "professionnels" et les réseaux de financement mis en place par les populations. Ces derniers regroupent les deux catégories distinguées par Hugon (1990) : les sociétés d'épargne fondées sur la solidarité communautaire et les sociétés d'épargne à processus tontinier ou associations de crédit rotatif.

L'étude de la structure des circuits financiers se devait de les inventorier et d'analyser leur articulation au niveau des trois principales composantes de la filière dans le Delta (unités de pêche, constructeurs de pirogues et commerçants d'engins (1) afin d'identifier les éventuels points de blocage de la dynamique du système pêche. Après avoir analysé la structure des unités budgétaires, nous présenterons les circuits de financement utilisés par les unités de pêche en fonction de la nature des flux : achats d'engins de pêche, achats de pirogues et besoins de trésorerie. Avant de tenter de synthétiser l'articulation de l'ensemble des flux dans une matrice, nous étudierons les formes de refinancement des commerçants d'engins de pêche et des constructeurs de pirogues.

(1) À l'origine afin d'appréhender la commercialisation du matériel de pêche dans son ensemble, notre étude devait inclure les commerçants-ambulants associant commerce de poisson et d'engins de pêche. Ceux-ci ont dû être exclu du champ de notre étude (Rey, 1991) pour ne pas interférer avec le programme d'étude des circuits commerciaux.

## PRÉCISIONS MÉTHODOLOGIQUES

Compte tenu des délais et du type d'enquête (passage unique) l'analyse a été centrée sur l'origine et la destination des flux sans quantification systématique. De même le champ d'investigation a dû être circonscrit aux flux monétaires, ce qui, dans le Delta, est une limite non négligeable du fait de la faible monétarisation des échanges. Cependant la nature de notre approche ne se prêtait pas à la mesure du recours au troc. Celle-ci a été parallèlement réalisée par les études socio-économiques et anthropologiques à partir d'échantillons plus réduits (cinquième partie). Ainsi, bien que les proportions varient fortement selon les récoltes, il apparaît que la moitié des besoins alimentaires échappent à la sphère monétaire, soit qu'ils relèvent de l'autoconsommation (en majorité), soit qu'ils dépendent du troc. Par ailleurs, l'enquête largement centrée sur les aspects productifs a pu sous-estimer certaines sources complémentaires de revenus individuels. Enfin, la période de référence étant annuelle, les apports issus du déstockage ou du désinvestissement de biens acquis antérieurement, qui auraient nécessité un suivi régulier des unités dans le temps, n'ont pu être pris en compte.

Hormis quelques prêteurs spécialisés à Mopti, il n'existe pas d'unités spécialisées dans le financement informel. C'est donc l'ensemble des unités de la filière (qu'elles soient formelles ou informelles, productives ou familiales) qui octroient et/ou reçoivent des financements informels. On est donc conduit à appréhender le financement informel en terme de pratiques informelles et à prendre l'unité de production, caractérisée dans la zone par la "marmite", comme unité d'observation. Bien que plus faible, la tendance à l'appropriation individuelle, déjà notée par Gallais (1967), est confirmée par l'absence d'intervention du lignage au niveau productif (chap. 2.5).

En effet, les formes collectives d'accumulation qui transitent par les *faso* se limitent le plus souvent aux pêches collectives des zones mises en défens et concernent le financement d'investissements sociaux villageois. Dans quelques cas et certaines zones, notamment l'Ouroubé Doudé (chap. 5.3), ils peuvent aussi intervenir pour les dépenses festives ou rituelles (baptêmes, circoncision...). Les études anthropologiques ayant montré que le groupe domestique appelé "marmite" ou "foyer" (*koru, timbubo*) était dans la zone l'unité majeure de production, de consommation et de convivialité (chap. 2.5), celui-ci sera aussi notre niveau d'observation privilégié de l'unité budgétaire. Celle-ci se définit comme "le regroupement des personnes mettant en commun tout ou partie de leurs ressources pour réaliser des dépenses ou constituer une épargne collective" (Blaizeau et Dubois, 1989). Sa délimitation se heurte à la fréquente multiplicité des revenus individuels qui n'aboutissent pas toujours à un revenu collectif, notamment lorsqu'il y a une segmentation saisonnière de l'unité, qui offre des possibilités d'émancipation aux cadets (chap. 2.5). Ainsi Langlois (1991) parle d'un agrégat de dépenses et de ressources issues de décisions personnelles des membres de la famille.

## STRUCTURE DES UNITÉS BUDGÉTAIRES

Dans le cadre de ce travail, il s'agit d'analyser la structure des unités budgétaires réduites aux aspects productifs. À ce niveau, la distinction entre unités budgétaires uniques et multiples est un indicateur de flexibilité et dépend en premier lieu de la pluralité des sources de revenus, donc de la pluriactivité de l'unité (tabl. 1). Celle-ci peut être abordée selon que c'est l'exploitant lui-même, d'autres hommes de la famille, ou bien les femmes qui ont une ou des activités complémentaires. On retient une acception stricte de la pluriactivité liée à la perception de revenus complémentaires qui nous conduit ici à exclure l'agriculture et les activités de cueillette, essentiellement destinées à l'autoconsommation ainsi que les travaux d'entraide qui donnent lieu à des revenus en nature. En effet, au sein des unités pratiquant l'agriculture, celle-ci joue un rôle commercial pour 29 % des commerçants d'engins, 16 % des constructeurs de pirogues et 40 % des pêcheurs, qu'il s'agisse de ventes ponctuelles destinées à couvrir des besoins de liquidité ou à une stratégie de commercialisation régulière. De même, il convient de noter que si la plupart des constructeurs de pirogues (90 %) pratiquent aussi la pêche cette situation est moins fréquente chez les commerçants d'engins (17 % seulement sont concernés).

Il ressort que la stratégie de diversification familiale est quasi générale chez les commerçants d'engins alors qu'un tiers des unités de construction de pirogues et près de la moitié des unités de pêche sont monoactives (au sens de la perception de revenus complémentaires). Parallèlement, au niveau non plus familial mais des exploitants, 13 % des commerçants d'engins de pêche, 45 % des constructeurs de pirogues et 47 % des pêcheurs pratiquent une activité complémentaire. Pour la moitié des pêcheurs cette diversification est récente (cinq à sept ans). Les activités les plus fréquentes sont la fonction de marabout (28 % des exploitants), les travaux à façon (26 %) et le commerce (19 %). Par ailleurs 8 % des pluriactifs associent plus de deux activités.

À l'issue de cette analyse trois types d'unités budgétaires peuvent être définies en fonction de l'existence ou non d'une pluriactivité et de la mise en commun ou non des revenus (tabl. 2). La prépondérance des unités budgétaires uniques s'explique par l'importance de la monoactivité familiale chez les pêcheurs et par une volonté de gestion commune pour les constructeurs de pirogues. Les commerçants d'engins ont au contraire plus fréquemment des budgets dissociés.

## LES CIRCUITS DE FINANCEMENT DES UNITÉS DE PÊCHE

L'investissement initial n'a pas été étudié en raison de l'importance du caractère héréditaire de la pêche (95 % des pêcheurs) et de l'absence de réseau particulier de financement. Ce sont les commerçants qui préfinancent les investissements ; ils peuvent même prendre en charge les aspects matériels et administratifs de l'installation et les frais de déplacement liés aux migrations.

### Financement des achats d'engins de pêche

Bien qu'une unité sur dix seulement bénéficie du crédit bancaire (chap. 2.5) les achats d'engins de pêche s'effectuent rarement en totalité au comptant : 10 % seulement des pêcheurs ne sont pas concernés par le crédit et 20 % ne le sont qu'occasionnellement. Les opérations de diffusion des financements bancaires dans le Delta ont toutes dû être stoppées en raison de la faiblesse du taux de recouvrement des créances (40 %) et ce, malgré la mise en place d'une corespon-

sabilisation de la distribution par l'intermédiaire de coopératives ou d'associations villageoises. Alors qu'un des objectifs étaient de soustraire les pêcheurs à l'emprise des commerçants, on note au contraire des irrégularités dans les procédures et les bénéficiaires qui ont permis à ces derniers d'encaisser leurs créances antérieures et de renforcer leurs réseaux de clientélisme (Kassibo, 1990 b). Les crédits relatifs aux engins de pêche sont donc octroyés par les fournisseurs d'engins. Le poids relatif des grossistes et des détaillants ou des commerçants ambulants s'équilibre tandis qu'un tiers des pêcheurs a simultanément recours aux deux types de circuit. Les transactions à crédit avec les grossistes de Mopti nécessitent dans la majorité des cas l'intervention d'un acteur particulier : le *diatigui* qui, en tant que logeur du pêcheur, offre sa caution en garantie (chap. 4.4). La demande de crédit est liée à la taille des unités, il est moins fréquent pour les unités de petite taille (deux hommes en âge de travailler au maximum) et au montant des transactions (plus ce dernier est important plus le crédit est courant). Les liquidités nécessaires au paiement ou à la part au comptant ne proviennent que pour 60 % de l'autofinancement réel de l'unité. Le solde relève de prêts familiaux ou d'associations prêt/économie dans des proportions variables.

L'enquête n'avait pas pour objet d'évaluer précisément les montants. Néanmoins, la ventilation des unités selon le niveau des crédits reçus témoigne du caractère souvent marginal des flux (tabl. 3) tandis que la classe médiane (trente à cinquante mille francs CFA) correspond aux montants moyens observés par les études régionales (5<sup>ème</sup> partie). La part du crédit représente moins de la moitié du montant des achats pour un peu plus de la moitié des unités (tabl. 4). On retrouve là encore une concordance avec les observations socio-économiques et anthropologiques. Cependant celles-ci, menées sur une période de trois années, témoignent d'importantes différences selon le niveau de la crue entre les bonnes et mauvaises années, avec un taux de crédit rapporté au total des investissements en matériel de pêche qui varie de 10 à 40 % (chap. 5.4).

Les crédits sont généralement remboursés sous forme monétaire (60 % d'entre eux) mais ils peuvent donner lieu à des prélèvements en nature (13 %) ou à un remboursement associant les deux formes (22 % des pêcheurs). Dans la majorité des cas (73 %) le crédit est habituel et remboursé tous les ans. Là encore la proportion de remboursements s'effectuant à la date prévue peut varier de 30 à 80 % des pêcheurs selon les résultats (chap. 5.4). Parmi les pêcheurs ayant déclaré avoir habituellement recours au crédit le nombre de ceux ayant avoué ne pas avoir remboursé les prêts précédents (13 %) paraît sous-estimé. Cependant, on peut noter dans ce cas une partition

égale entre ceux qui ont changé de fournisseur et ceux qui ont gardé le même. Notons enfin (chap. 5.4) que ce sont les pêches de décade qui permettent le remboursement de ces crédits et qu'en cas d'insuffisance des résultats, l'échéance ne peut qu'être reportée à l'année suivante.

## Financement des achats de pirogues

Il convient de rappeler que 22 % des petites unités (deux hommes au maximum en âge de travailler) et 8 % de celles de taille plus importante ne possèdent pas de pirogues ; soit qu'elles pratiquent des types de pêche qui ne nécessitent pas d'embarcation, soit qu'elles aient recours à la location. Parallèlement près de la moitié des unités (49 %) louent ou ont loué des pirogues. Le plus souvent c'est auprès d'un autre pêcheur que s'effectue la location (65 % des locations contre 30 % auprès de constructeurs de pirogues). La durée de la location est dans 80 % des cas inférieure à une année. Dans le même temps, 18 % des pêcheurs seulement déclarent avoir loué leur propre pirogue. Cette pratique concerne dans les trois quart des cas, des unités de grande taille qui ont fréquemment plusieurs pirogues.

Pour les unités de pêche détenant une ou plusieurs pirogues, la proportion des transactions réalisées au comptant et à crédit (tabl. 5) s'équilibre pour les petites unités (36 %) tandis qu'on observe une propension à des achats au comptant légèrement supérieure pour les unités de grande taille. En moyenne les crédits contractés représentent 50 % du coût d'achat de l'embarcation et ont une durée de vingt-quatre mois. On observe que plus le prix est élevé plus le recours au crédit est important de même que l'on note des liaisons avec les types de pêche, le volume des engins achetés et la diversification des sources de revenu. Le financement familial intervient peu : il ne concerne que 10 % des pêcheurs et il s'agit alors plutôt de dons (80 % des cas), notamment d'apport de parents partis en migration.

## Financement de la trésorerie

### • VARIABILITÉ ET AUTONOMIE FINANCIÈRE À COURT TERME

Selon leur structure et les types de pêche pratiqués les unités pourront être amenées à supporter des charges ou à percevoir des revenus supplémentaires. Ainsi 43 % d'entre elles ont des dépenses de rémunération du personnel car elles font appel à des salariés

**TABLEAU 1**

Distribution des unités selon l'existence d'une pluriactivité monétaire (agriculture et cueillette exclue) au sein de l'unité familiale (en pourcentage du total des unités enquêtées).

	Unités de pêche	Constructeurs de pirogues	Commerçants d'engins
Aucune autre activité	42	31	20
Activité des femmes toute l'année	16	34	11
Activité saisonnière des femmes	22	18	8
Activité des autres membres de la famille	7	8	33
Activité des femmes et des autres membres de la famille	13	9	28

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

**TABLEAU 2**

Distribution des unités budgétaires selon la structure des sources de revenu (en pourcentage du total des unités enquêtées).

	Unités de pêche (*)		Constructeurs de pirogues	Commerçants d'engins
	(petite taille)	(grande taille)		
Une seule source de revenu	48	35	31	20
Plusieurs budgets et une seule unité budgétaire	22	35	44	42
Plusieurs budgets et plusieurs unités budgétaires	29	30	25	38

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

(\*) Le critère retenu pour la taille est celui du nombre d'homme en âge de travailler avec un seuil fixé à deux minimum au delà duquel les unités sont considérées être de grande taille.

**TABLEAU 3**

Distribution des unités suivant le montant du crédit pour l'achat d'engins de pêche (en pourcentage du total des unités enquêtées).

Montants (en FCFA)	% / total des unités	% / cumulés
7500-15000	19	19
15001-30000	20	30
30001-50000	13	52
50001-100000	19	71
100001-200001	13	84
supérieur à 200000	16	100

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

**TABLEAU 4**

Répartition des unités en fonction de la proportion du crédit par rapport au montant des transactions (en pourcentage du total des unités enquêtées).

Proportion du crédit par rapport au montant total des achats	Unités de pêche de petite taille (un ou deux hommes en âge de travailler)	Unité de pêche de grande taille (plus de deux hommes en âge de travailler)
0 à 49 %	55	59
50 à 74 %	24	20
plus de 75 %	21	21

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

extérieurs pour les pêches de décrue, les activités de transformation s'effectuant sans recours extérieur (chap. 2.4). En moyenne les unités emploient trois personnes pour une période de trois mois maximum. De même, outre les revenus complémentaires liés à la diversification des activités qui concernent 58 % des unités, rappelons que 18 % de celles-ci s'adjoignent des revenus issus de la location de leur pirogue et qu'un quart d'entre elles peuvent vendre une partie de leur récolte agricole pour faire face à des besoins de liquidité. Au-delà de la structure des entrées et des sorties, le mode d'organisation des achats et des ventes et le degré de monétarisation des achats ont aussi un impact sur la gestion de la trésorerie. Le rythme des achats de céréales qui paraît être un bon indicateur de la trésorerie des unités met en évidence une stratégie de parcellisation des achats particulièrement marquée pour les unités de pêche (fig. 1). Ainsi l'approvisionnement hebdomadaire ou journalier est très courant (53 % des unités) tandis que les volumes achetés ne dépassent jamais cent à cent cinquante kilogrammes pour les deux tiers des unités (tabl. 6).

Nous ne reviendrons pas ici sur l'articulation pêche agriculture largement étudiée par ailleurs (chap. 5.1 à 5.4). Toutefois, notons qu'au niveau de l'ensemble du Delta on vérifie que la pratique de l'agriculture est généralement destinée à l'autoconsommation ainsi qu'en témoignent les types de produits cultivés (essentiellement du riz et quelques périmètres de maraîchage), la taille des surfaces cultivées (la médiane est égale à un hectare), la faiblesse des investissements (15 % possèdent des bœufs et une charrue) et la durée de l'activité (moins de trois mois dans 74 % des cas). Parmi les pêcheurs pratiquant l'agriculture, cette activité est héréditaire pour un tiers d'entre eux, tandis qu'elle est plus récente et liée à la crise de la pêche pour la moitié. Les volumes produits, très variables d'une année à l'autre, ne suffisent à l'alimentation de la famille que de façon exceptionnelle. Ainsi, la majorité des unités doit se procurer des céréales, soit sur le marché, soit par le recours au troc contre des poissons, soit enfin par une participation aux travaux agricoles. Néanmoins, une proportion souvent importante relève de transactions commerciales. Les commerçants de grains octroyant peu de crédits, les pêcheurs recourent aux prêts consentis par les commerçants de poissons ou de filets.

### • LES CRÉDITS DE TRÉSORERIE

Au moment de la soudure, 60 % des unités de pêche ont recours à des emprunts qui leur sont principalement accordés par des parents ou amis (60 % des crédits) et par des commerçants ou prêteurs (40 % des crédits). Tandis que les constructeurs de pirogues

n'accordent qu'exceptionnellement des liquidités aux pêcheurs, les fournisseurs d'engins jouent un rôle important à ce niveau. Pour la plupart, ces crédits portent sur de faibles montants : ils sont inférieurs à cinq mille francs CFA pour 20 % des unités et ne sont supérieurs à cinquante mille francs CFA que pour 25 % des pêcheurs. Ces fonds sont principalement destinée aux achats de céréales (tabl. 7).

Les prêts et dons familiaux jouent un rôle important, bien qu'il soit difficile de préciser leur affectation et leur régularité. Durant l'année de référence de l'enquête, 1991, 35 % des unités ont bénéficié d'un don d'un membre de leur famille (dont 10 % de parents en migration) et 44 % ont elles-mêmes envoyé de l'argent à un parent. Au total, 31 % des pêcheurs ont à la fois été à l'origine et destinataire d'un don en monnaie. Ces liaisons financières lorsqu'elles ne sont pas occasionnelles doivent être étudiées pour leur fonction de structuration sociale même si, ensuite, l'affectation des fonds peut être économique. Cette circulation de monnaie concerne des montants non négligeables ainsi qu'en témoigne la répartition des montants annuels reçus (tabl. 8).

L'importance de ces transferts complexifie le processus d'autofinancement. La capacité d'autofinancement de l'unité ne résulte plus seulement des ressources propres dégagées par son activité mais aussi des dons reçus. Lorsque ceux-ci relèvent d'obligations familiales liées à des traditions lignagères (entre marmites distinctes), ils ont toujours le même sens (aînés qui reçoivent des cadets) et concernent des sommes souvent peu importantes et fonction des résultats. Inversement les "aides financières" n'ont pas de périodicité définie et font intervenir des montants plus conséquents. Cependant, compte tenu des obligations liées, il est alors difficile de faire encore allusion à des dons, il serait plus juste de parler de financements croisés. Lootvoet (1988) met en évidence l'existence de ce type de financement qui permet, au lieu de réinvestir les surplus dans l'unité, de diversifier les activités.

Rappelons tout d'abord que le besoin en numéraire peut influencer les stratégies de commercialisation, en orientant, par exemple, la transformation vers le brûlage (chap. 2.4). D'une façon plus générale, la principale forme d'accès aux liquidités en vue d'un achat est l'association d'une épargne et d'un crédit ou d'un don : 36 % des unités financent ainsi leurs besoins de liquidités. Dans ce cas, la proportion des crédits fournisseurs et familiaux s'équilibre, sachant que le plus souvent les unités associent plusieurs sources de crédit. L'épargne ou le crédit comme mode d'accès unique aux liquidités ne concernent chacun que 9 %

**TABLEAU 5**

Distribution des unités de pêche : la possession et le mode d'achat des pirogues (en pourcentage du total des unités enquêtées).

	Unités de pêche de petite taille (un ou deux hommes en âge de travailler)	Unités de pêche de grande taille (plus de deux hommes en âge de travailler)
Pas de pirogues	28	11
Achat au comptant	36	48
Achat à crédit	36	41

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

**TABLEAU 6**

Volume maximum et minimum de céréales achetées (en pourcentage du total des unités enquêtées)

Volume maximum en kg	% / total des unités	Volume minimum en kg	% / total des unités
Inférieur à 50	19	<10	38
50 à 100	18	10 à 30	24
100 à 150	29	50	28
200 à 250	14	100	6
250 à 1000	14	> 100	5
Supérieur à 1000	5		

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

**TABLEAU 7**

Distribution des unités de pêche selon l'utilisation principale des prêts de trésorerie (en pourcentage du total des unités enquêtées).

	% / total des unités
Achat de céréales	45
Problèmes familiaux	17
Dépenses de fonctionnement liées à l'activité	7
Impôt	17
Dépenses diverses de consommation courante	14

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

**TABLEAU 8**

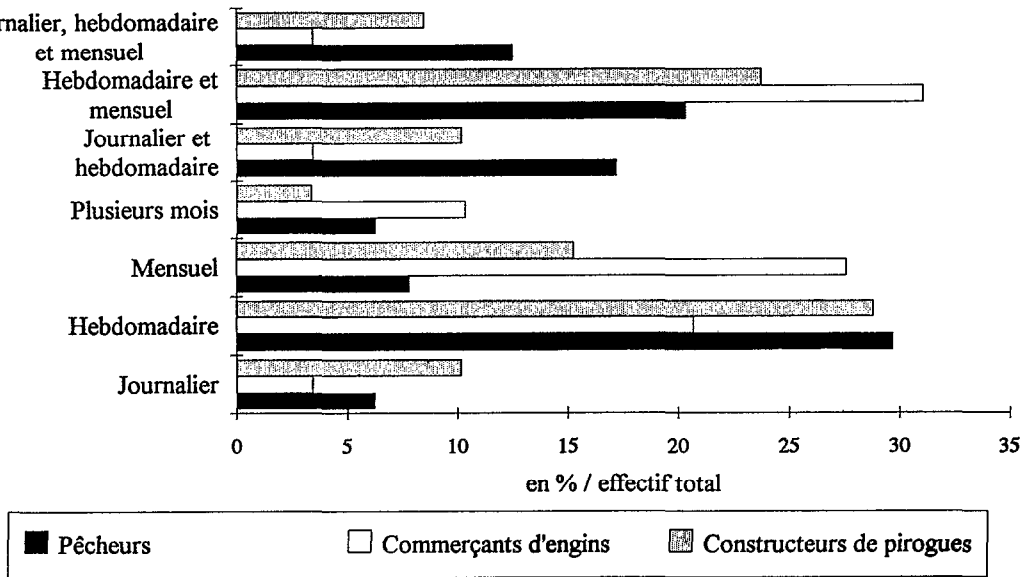
Répartition des unités de pêche bénéficiaires d'un don en numéraire en fonction des montants reçus (en pourcentage du total des unités enquêtées).

Montants en FCFA	% / total des unités
Inférieur à 10 000	21
10 à 30 000	38
30 à 100 000	25
Supérieur à 100 000	15

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

## FIGURE 1 : distribution des unités selon leur rythme d'approvisionnement en céréales

(source : enquêtes Rey et Salamanta 1991).



des unités tandis que 41 % financent leurs achats par un prélèvement sur les recettes courantes. Le mode d'accès aux liquidités a été étudié dans le cas d'un achat courant qu'il soit productif ou de consommation et dans le cas particulier des dépenses liées aux fêtes (en l'occurrence la *Tabaski*). La comparaison des comportements selon la nature de l'achat fait ressortir une affectation préférentielle de l'épargne aux dépenses festives, qui est confirmée par les études anthropologiques (5<sup>ème</sup> partie).

### • DIFFUSION DES TONTINES ET MODES DE PLACEMENT

Les tontines, forme traditionnelle d'épargne, sont assez peu fréquentes dans la zone étudiée : le taux de participation à une tontine est de 13 % seulement pour les chefs de ménage et de 35 % pour les femmes. La dégradation de la situation économique s'est traduite par l'abandon de la participation à une tontine surtout pour les hommes (16 % contre 2 % des femmes). Les fonds collectés sont destinés aux dépenses de consommation du ménage et à l'activité de façon égalitaire chez les pêcheurs et surtout à des fins commerciales chez les femmes (60 % d'entre elles). Cette pratique, en devenant une obligation sociale, favorise l'épargne car elle permet de soustraire

le montant de la cotisation aux obligations familiales. Selon Servet (1990) elle relève à ce titre d'une pratique individualisante.

Les modes de placement, selon qu'ils permettent une épargne à court ou moyen terme, déterminent l'accès aux liquidités et les possibilités ultérieures d'autofinancement. Ils ont été étudiés strictement à partir de l'accumulation de biens ou de monnaie, les formes d'épargne *sociale* ne pouvant être abordées par ce type d'enquête. En effet, les réseaux de dons et de contre-dons ont une fonction d'*épargne de précaution* dans le sens où en entretenant les liens de solidarité, ils permettent de s'assurer une assistance ultérieure (Lelart, 1989). Le rôle de réserve thésaurisable généralement associé à la monnaie est marginal du fait de la faible monétarisation des échanges. Lorsque c'est le cas, le recours à un *garde monnaie* est assez fréquent puisqu'il concerne 24 % des pêcheurs. Il s'agit d'une tradition ancienne conduisant à confier ses économies à une personne de confiance extérieure à la famille. Le plus souvent le *garde monnaie* est un commerçant avec qui le pêcheur entretient des liens privilégiés et qui pourra lui accorder des crédits à certaines périodes de l'année. Il ne semble pas que cette pratique soit assortie d'une rémunération mais elle s'inscrit plutôt dans des relations d'entraide qui donnent

lieu à de multiples services en contrepartie, et notamment la possibilité de bénéficier de crédit. On retrouve ici la notion de crédit réciproque (Platteau, 1991) fonctionnant comme un système d'assurance pour lequel il n'y a pas d'intérêt mais plutôt promesse conditionnelle du débiteur d'aider le créancier.

Alors que la fonction de thésaurisation du poisson séché décroît (chap. 2.4), les résultats de nos enquêtes montrent que 54 % des unités utilisent la totalité de leur surplus à la constitution de stocks de céréales ou à l'achat de biens. Il s'agit de placements à court terme qui se prêtent mal à l'accumulation. Les autres formes d'épargne traditionnelle (bétail, or...) plus favorables à l'accumulation ne concernent que 8 % des unités.

## LES BESOINS ET LES CIRCUITS DE REFINANCEMENT

### Les détaillants d'engins de pêche

Les transactions d'engins de pêche s'effectuent le plus souvent à crédit. La part exigée au comptant représente fréquemment (58 % des commerçants) entre 26 et 50 % du montant total. Les crédits ainsi accordés atteignent au total dans l'année moins de cinq cent mille francs CFA par commerçant pour les trois quarts des unités (tabl. 9), ce qui, compte tenu qu'elles ont pour les trois quarts aussi un chiffre d'affaires inférieur à six millions de francs CFA (chap. 4.4), est significatif de la faiblesse des encours. 39 % des détaillants ont une activité de garde monnaie et seulement un peu plus de la moitié (55 %) accordent des prêts en numéraire à leur clientèle, pour des montants souvent peu élevés (tabl. 10). Cependant au moment de la soudure, 38 % des unités de commerce de filet ont elles-mêmes recours à des emprunts. Ceux-ci sont familiaux dans 44 % des cas, proviennent des fournisseurs ou de commerçants pour un quart des unités et de prêteurs pour 19 %. Très peu de détaillants (7 %) bénéficient d'apports de parents en exode. Toutefois le rythme des achats de céréales avec un quart des commerçants, pour qui les approvisionnements sont mensuels voire relatifs à plusieurs mois, témoigne d'une relative aisance de leur trésorerie (fig. 1).

Les détaillants s'approvisionnent auprès des grossistes importateurs (chap. 4.4). Une partie au moins des

transactions s'effectue toujours à crédit. Dans 78 % des cas cette part à crédit est prépondérante. Hormis une partie du paiement qui s'effectue à la commande, le délai de remboursement est en général de trois à six mois mais il peut atteindre une année, voire être reconduit l'année suivante. En cas de difficultés, dans la majorité des cas, il y a une prolongation des créances par le fournisseur : le recours à un crédit d'ajustement (familial) n'intervient que dans 10 % des cas. Rappelons par ailleurs, que les détaillants n'ont pas tous le même statut et que ceux qui sont commissionnaires ou gérants de succursales des grossistes bénéficient de conditions de paiement avantageuses (chap. 4.4). Le nombre de commandes varie selon les périodes mais la stratégie dominante est leur parcellisation avec un report des risques de stockage sur les grossistes (67 % des unités ont un stock moyen inférieur à mille yards).

### Les grossistes-importateurs d'engins de pêche

Une part importante des ventes des grossistes importateurs s'effectue à crédit soit qu'elle concerne des détaillants soit avec la garantie d'un *diatigui* lorsqu'il s'agit de pêcheurs (chap. 4.4). Cependant dans les ventes aux pêcheurs une partie au comptant est presque toujours exigée : elle représente le plus souvent 50 % du montant des achats. Les délais de paiement consentis aux détaillants sont inférieurs à six mois pour seulement 40 % des grossistes. Au total selon les unités, le montant annuel des créances (tabl. 11) varie de dix à cinquante millions de francs CFA (sans compter les impayés antérieurs) c'est-à-dire qu'il est globalement comparable aux flux annuels des commandes.

Un tiers des grossistes octroient aussi des prêts en argent à leurs clients, surtout aux détaillants. Dans ce cas les montants varient de vingt à cent mille francs CFA. On note, par ailleurs, qu'ils ont aussi une fonction de prêteurs puisque les deux tiers d'entre eux accordent des prêts de cinquante mille à cinq cent mille francs CFA à des commerçants ou à des amis et que 16 % d'entre eux interviennent comme *garde monnaie*. Tandis qu'auparavant ils jouaient aussi ce rôle auprès des pêcheurs, à présent ce sont seulement des détaillants et des *diatigui* qui leur confient leur épargne. Contrairement à d'autres situations, notons l'absence de participation directe des commerçants dans le capital des unités de pêche (chap. 2.4).

Les grossistes importent leur marchandise des pays du Sud-Est asiatique (chap. 4.4). Le montant des commandes varie de six à cinquante millions de francs



CFA, pour une commande moyenne de vingt-cinq millions et de deux commandes en moyenne dans l'année. Les transactions reposent sur un crédit documentaire ouvert auprès des établissements bancaires de Bamako. Le financement de l'activité est donc en quasi-totalité assuré par le recours au système bancaire. Lorsqu'ils rencontrent des difficultés de trésorerie la majorité des grossistes (84 %) ont recours à des prêts bancaires à court terme, les autres (16 %) prélevant sur leurs réserves. Un seul des grossistes participe à une tontine et aucun ne confie de l'argent à un garde monnaie. Un quart d'entre eux placent leurs encaisses dans une banque tandis que les autres modes de placement relèvent des formes traditionnelles d'épargne (tabl. 12).

## Les constructeurs de pirogues

60 % des constructeurs réalisent des pirogues à crédit et 80 % d'entre eux ont entre une et cinq pirogues qui ne leur ont pas encore été payées en totalité. Dans 55 % des cas, il s'agit d'embarcations réalisées depuis moins de cinq ans mais on observe parallèlement que 27 % des créances datent de plus de dix ans. Le total des créances par constructeur représente des montants souvent supérieurs à cent mille francs CFA (tabl. 13).

Les besoins de financement de l'activité de construction de pirogues sont liés à l'organisation de l'activité (chap. 4.3). Ainsi les constructeurs réalisent les pirogues à la demande. C'est le plus souvent le client qui fournit le bois et il n'y a pas, de ce fait, de besoins financiers. La quasi-totalité des constructeurs répartis dans le Delta (90 %) sont organisés de cette sorte. De plus, ils ont fréquemment recours à des planches d'occasion. La question de l'approvisionnement et du financement d'un stock de bois ne se pose donc véritablement que pour les constructeurs de Nouh et de Mopti. En effet, 60 % d'entre eux réalisent des pirogues de leur propre initiative et ne bénéficient pas, dès lors, des avances de la clientèle. Globalement si 37 % des constructeurs ont recours au crédit fournisseur, le principal mode de financement de l'activité est constitué par les avances de la clientèle qui est le mode exclusif de financement pour 43 % d'entre eux ; la question du préfinancement des achats ne se posant pas pour les autres (20 %). Les facilités de paiement accordées par la scierie de Bamako sont définies précisément par celle-ci. Pour chaque achat, une part au comptant (50 %) est exigée. Elle est obtenue par les avances des clients (70 % des cas) ou en associant avance et épargne. Le délai de paiement consenti pour la partie à crédit est de trois mois mais peut être reconduit partiellement pour trois mois supplémentaires. La distribution des

constructeurs, selon les délais moyens, témoigne d'un respect des échéances puisque seulement 13 % d'entre eux ont des créances supérieures à trois mois.

La quasi-totalité des constructeurs (86 %) a recours au crédit pour la trésorerie. Dans ce cas, les circuits utilisés relèvent de leur activité de pêche (rappelons que 90 % d'entre eux sont aussi pêcheurs) puisqu'il s'agit de prêts octroyés par les commerçants d'engins pour 28 % d'entre eux, d'association de prêts familiaux et de commerçants d'engins pour 21 % et de financements d'amis (plutôt que familiaux) pour la moitié. Les montants obtenus sont sensiblement plus élevés que ceux des unités de pêche (tabl. 14) et atteignent au maximum deux cents mille francs CFA. Comparativement aux autres agents c'est pour les constructeurs de pirogues que l'apport de parents émigrés est le plus fréquent puisque 27 % sont concernés. Par contre l'approvisionnement en céréales s'effectue selon un rythme surtout hebdomadaire. Par ailleurs, il convient de noter que 37 % des constructeurs vendent une partie de leur stock de bois lorsqu'ils ont des besoins de liquidité et qu'à l'approche d'une fête, la pratique la plus courante est de réaliser spécialement une pirogue à un prix très compétitif du fait du besoin en numéraire.

---

## EFFICACITÉ ET ARTICULATION DES CIRCUITS

Le recensement qui a été fait des différentes sources de financement témoigne de l'importance des prêts familiaux et du crédit fournisseur. A ce titre, la filière pêche dans le Delta Central du Niger relève bien des formes de financement informel et ne se distingue ni des autres pêcheries artisanales (Rey, 1992), ni d'autres secteurs, y compris dans les pays développés.

Ainsi, en France, par exemple, en 1987, le poids des créances fournisseurs était quatre fois supérieur au total des crédits à court terme distribués par les banques (Wanières, 1991). L'analyse précise des mécanismes de crédit (Kassibo, 1990 b) a permis de dépasser le constat simpliste d'un crédit source de dépendance en raison de l'importance des taux pratiqués. Outre une préférence commune pour des relations stables en univers incertain (Chaboud et Kébé, 1991), l'adaptation des conditions de prêts peut être vérifiée à plusieurs niveaux. Le crédit informel bénéficie de la souplesse et de la rapidité des procédures tandis que le caractère déguisé de l'intérêt le rend compatible avec la religion. Sa structure décentralisée

---

**TABLEAU 9**

Distribution des détaillants d'engins de pêche selon le montant total de crédits accordés dans l'année (en pourcentage du total des détaillants enquêtés).

Montants en FCFA	% / total des unités
Inférieur à 100 000	26
100 à 500 000	51
500 à 800 000	13
Supérieur à 800 000	9

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

---

**TABLEAU 10**

Distribution des détaillants d'engins de pêche selon le niveau des prêts accordés en numéraire (en pourcentage du total des détaillants enquêtés).

Montants en FCFA	% / total des unités
Inférieur à 10 000	40
10 à 30 000	20
30 à 50 000	28
Supérieur à 50 000	12

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

---

**TABLEAU 11**

Distribution des grossistes d'engins de pêche selon les montants annuels de crédits accordés pour les engins de pêche (en pourcentage du total des grossistes).

Montants en millions de FCFA	% / total des unités
Inférieur à 10	58
11 à 20	17
20 à 50	25

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

---

**TABLEAU 12**

Distribution des grossistes d'engins de pêche selon les formes d'épargne (en pourcentage du total des grossistes).

	% / total des unités
Placements bancaires	25
Stocks de produits et biens de consommation	49
Stocks de produits, biens et troupeaux	16
Or ou monnaie	8

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

---

**TABLEAU 13**

Distribution des constructeurs de pirogues selon le montant des créances impayées (en pourcentage du total des constructeurs de pirogues enquêtés).

Montants en FCFA	% / total des unités
Inférieur à 50 000	22
50 à 100 000	17
100 à 200 000	37
200 à 300 000	15
Supérieur à 300 000	8

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

**TABLEAU 14**

Distribution des constructeurs de pirogues selon le montant des prêts de liquidités reçus (en pourcentage du total des constructeurs de pirogues enquêtés).

Montants en FCFA	% / total des unités
Inférieur à 20 000	13
20 à 45 000	38
Supérieur à 45 000	49

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

résout le problème de l'enclavement et permet un contrôle social des remboursements. L'absence de dépôt de garantie s'adapte à la faiblesse de l'épargne monétaire tandis que la parcellisation des montants répond aux besoins spécifiques des petites unités, à la variabilité des revenus et permet de répartir les risques. Rappelons en effet le caractère marginal de la thésaurisation sous forme monétaire dans le Delta Central du Niger : 54 % des unités de pêche utilisent leur surplus à la constitution de stocks de céréales ou à l'achat de biens de consommation tandis que l'épargne monétaire transite auprès de garde monnaie qui sont le plus souvent des commerçants.

À l'issue d'une telle analyse de type "inventaire", l'étude de l'articulation entre les différents flux, dont on observe qu'ils forment un système d'interactions relevant d'une structure en réseau, conduit à une représentation matricielle. Ainsi, la construction d'une matrice (fig. 2), élaborée sur la base des travaux d'Ancey (1974), peut rendre compte des interdépendances financières existant entre les unités économiques en évaluant des degrés de liaison à partir de l'intensité des flux. En effet, au niveau micro-économique, ce type d'outil permet l'analyse des liens d'autonomie et de dépendance entre individus et par là même, la structure d'organisation sociale au sein

des communautés étudiées (Ancey, 1974). Son application à l'échelle de la filière et des unités de production pourrait permettre une analyse des liaisons et des dépendances au sein de celle-ci, mais ce changement d'échelle pose de multiples problèmes méthodologiques. L'importance de la population concernée ne permet plus une étude sur une population finie : il faut raisonner sur des unités de référence en fonction d'une typologie des intervenants pour chaque composante de la filière. Par ailleurs, tandis que le contour de celle-ci ne permet pas l'obtention d'une matrice carrée, l'échelle annuelle conduit à associer des flux périodiques et apériodiques qui n'ont pas le même sens en terme de dépendance. Enfin, les contraintes matérielles du programme interdisant d'envisager une mesure précise de l'ensemble des flux financiers, les coefficients d'interdépendance ne sont pas ici représentatifs de l'importance des flux mais de l'intensité des liaisons en terme de probabilité d'existence d'une relation.

En conclusion, il paraît donc pertinent de parler plutôt de réseaux de financement que de circuits. Il ressort en effet que l'organisation du financement relève d'un réseau intégré à la structure et à la dynamique sociale de la zone et non de simples relations financières de crédits fournisseurs au sein d'une filière. Les

**FIGURE 2 : structure des relations financières au sein de la filière pêche (1).**

	UNITE DE PRODUCTION PECHE	COMMERCANTS D'ENGINES	CONSTRUCTEURS DE PIROGUES	GROSSISTES IMPORTATEURS	GROSSISTES SCIERIE	FAMILLE ET AUTRE PRETEUR INDIVIDUEL	SYSTEME BANCAIRE
UNITE DE PRODUCTION PECHE	Autofinancement Engins : 60% Pirogues : 50% Trésorerie : 40% Tontine liée activité H : 5% / F : 14% Tontine divers H : 23 % / F : 12 %	Crédit fournisseur : Activité : 70% régulier 20% occasionnel  Trésorerie : 24%	Crédit fournisseur : Activité : 40%  Trésorerie : négligeable	Crédit fournisseur Activité : Petites unités :17% Grandes unités : 28%  Trésorerie : négligeable	X	Prêt/don Activité : Engins : 20% Pirogues :10% Trésorerie : 36% + apport d'exode : 10%	X
COMMERCANTS D'ENGINES	Fonction de garde monnaie 39%	Autofinancement Activité : 20% Trésorerie : 60% Tontine liée activité H : 13% / F : 17% Tontine divers H : 0 % / F : 15 %	X	Crédit fournisseur : 100 % et prépondérant pour 80 %  Trésorerie : 18%	X	Prêt/don Refinancement Activité : 10% Trésorerie 22% + apport d'exode : 6%	X
CONSTRUCTEURS DE PIROGUES	Avances de la clientèle : 76%	Crédit de trésorerie 30 % (pluriactifs pêcheurs)	Autofinancement Activité : 34%  Trésorerie : 14% Tontine liée activité H : 0% / F : 8% Tontine divers H : 6 % / F : 20 %	X	Crédit fournisseur Activité : Nouh et Mopti 60% Autres Delta : 0%  Trésorerie : 0%	Prêts /dons divers reçus : 43 %  + apport d'exode : 27 %	X
GROSSISTES IMPORTATEURS	X	Fonction de garde monnaie 16%	X	Autofinancement 16 % Tontine activité : H 0% divers : F 8 %	X	Prêts/dons divers reçus: 10% (+ fonction de prêteur importante)	Crédit Fournisseur : 100% Trésorerie: 84%

Source : enquêtes Rey et Salamanta 1991

Tontines : Les proportions variant fortement selon le sexe, on présente la distinction : H = hommes et F = femmes

(1) Nous rappelons que les proportions présentées dans le tableau représentent non pas la mesure des flux financiers mais l'intensité des liaisons en terme de probabilité d'existence d'une relation entre les agents économiques considérés. Par exemple, la liaison unité de pêche/commerçants d'engins se lit de la façon suivante : 70 % des unités de pêche ont recours régulièrement au crédit fournisseur pour leurs achats d'engins de pêche, 20 % n'y ont recours qu'occasionnellement et 24 % des unités de pêche bénéficient de crédits de trésorerie en numéraire de la part des commerçants de filets.

études anthropologiques témoignant d'une contrainte en terme de disponibilité en crédit pour les unités de pêche, la question est alors de savoir si cette organisation est préjudiciable à l'accumulation et au développement du secteur. L'appropriation d'une partie du surplus par les intermédiaires commerciaux qui la réintroduisent ensuite à leur profit dans le circuit est un processus fréquent. Pour Couty (1978) ce mécanisme est caractéristique des situations économiques antérieures à la révolution industrielle. Selon cet auteur le rôle des commerçants dans cette accumulation s'explique par leur accès au crédit et à l'information. Ce cadre théorique convient tout à fait à la situation observée dans le Delta Central du Niger, qui se caractérise par un processus pyramidal de financement informel, rattaché au circuit institutionnel, seulement au niveau des grossistes de filets et de la scierie de Bamako. La question de l'efficacité économique d'un tel processus de financement fortement endogè-

ne peut se heurter à la contrainte de disponibilité de capitaux tant par rapport aux besoins qu'aux opportunités d'investissements "rentables". Il conviendra donc par la suite de s'interroger sur la capacité d'un tel circuit pyramidal, en terme de diffusion d'une création monétaire indirecte, par rapport à d'autres types de circuits. Toutefois, le rôle stabilisateur d'un tel réseau pour le système pêche apparaît, qui s'explique autant par les ajustements financiers qu'il permet que par ses potentialités de régulation sociale. Sachant que les "fonctions objectifs" sont au minimum duales, en associant la satisfaction des besoins essentiels et la recherche d'une promotion à l'intérieur du système social, il est montré généralement que les systèmes de crédits informels répondent à l'exigence des prêteurs de se constituer une clientèle d'obligés et des emprunteurs de se donner la possibilité de s'enrichir, ceci en conformité avec les réseaux d'obligations réciproques sur lesquels s'appuie l'organisation sociale.